PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Espinal, Marzo de 2022

Señor (a)
CARLOS ALBERTO CERVERA
SUPERVISOR CONTRATO No. 3256099 de 2022
Lider Senoova
Sennova
Ciudad

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual
Mes Marzo del año 2022

Referencia: No 3256928 de 2022

LINA MARCELA OCAMPO HENAO, identificada con la cédula de ciudadanía No. 1.110.455.277 de Ibagué, en mi calidad de Contratista del SENA, en Sennova, en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios de la referencia, a continuación presento el Informe de actividades realizadas en el mes objeto de cobro.

Valor y forma de Pago: *Se fija como valor total para el contrato la suma de CINCUENTA Y SEIS MILLONES SEISCIENTOS CINCUENTA MIL PESOS ($56.650.000). Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) Once (11) pagos iguales por los meses de febrero a diciembre de 2022, por valor de CINCO MILLONES CIENTO CINCUENTA MIL PESOS ($5.150.000) cada uno*.

Plazo: Será hasta el 30 de Diciembre de 2022

OBJETO: *(Trascriba el objeto del contrato, dentro del siguiente cuadro)*
Prestar servicios profesionales en el Programa de Extensionismo Tecnológico dentro del ecosistema Sennova, para implementar desde el centro Agropecuario La Granja de la regional Tolima las actividades relacionadas con la consultoria especializada a las empresas bajo la modalidad virtual de acuerdo con la asignación dada desde Dirección General.

Obligaciones Especificas: *(Trascriba las obligaciones especificas del contrato, dentro del siguiente cuadro)*

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Promover las convocatorias del programa de extensionismo tecnológico a través de las diferentes estrategias de divulgación en las regiones de cobertura asignadas.	En cumplimiento de la obligación N° 1 se recibió información acerca del proceso de convocatoria que se adelantara en la vigencia 2022	Correo electrónico enviado a los empresarios con invitación aparticipar.

2	Realizar contacto inicial de las empresas priorizadas y asignadas a las regiones de cobertura en el marco de la convocatoria de Extensionismo Tecnológico de acuerdo con los términos de referencia definidos.	Durante este mes no se realizó esta actividad.	N/A
3	Realizar las sensibilizaciones para el inicio y cierre de los acompañamientos de acuerdo con el cronograma definido en el marco del programa de Extensionismo Tecnológico en las regionales y centros de formación del SENA asignados.	Durante este mes no se realizó esta actividad.	N/A
4	Actualizar en el sistema de información del programa de Extensionismo Tecnológico la información de las empresas y empresarios asignados.	En cumplimiento de la obligación N° 4 se mantiene actualizado el sistema de información.	Se nexa registro con datos actualizados.
5	Diagnosticar las empresas asignadas con las herramientas definidas para esta actividad de acuerdo con la metodología de extensionismo tecnológico.	Esta actividad se efectuó el mes anterior.	N/A
6	Formular el plan de mejora identificando los indicadores a evaluar de las empresas asignadas, usando los formatos definidos para esta actividad de acuerdo con la metodología de extensionismo tecnológico, y concertarlo con la empresa.	En cumplimiento de la obligación N° 6 se formulan planes de mejora de acuerdo a las necesidades identificadas en cada una de las empresas.	Se anexa los planes de mejora de cada una de las empresas acompañadas.
7	Medir en las empresas asignadas los indicadores definidos en el plan de mejora de acuerdo con la metodología de extensionismo tecnológico, documentando de acuerdo las orientaciones dadas desde la Dirección General.	Para dar cumplimiento a la obligación N°7 se realiza una medición inicial de los indicadores seleccionados de cada una de las empresas y antes de finalizar el proceso se realiza una medición final con el objetivo de evaluar los impactos del proceso	GD-F-007 V04-Acta de selección de indicadores, realizada en el mes de febrero.
8	Asesorar e implementar la metodología de extensionismo tecnológico a las empresas asignadas por el dinamizador de extensionismo tecnológico de	Para dar cumplimiento a la obligación N°8 se atienden oportunamente las solicitudes realizadas por el Dinamizador Nacional y por	Registro de asesoría de las empresas.

	acuerdo con las orientaciones de la Dirección General	la líder nacional, siguiendo los lineamientos orientados utilizando la metodología de extensionismo tecnológico.	Aplicación de formatos definidos en el marco de la estregia.
9	Realizar cierre de proceso de acompañamiento empresarial aplicando los formatos y procedimientos establecidos de acuerdo con el cronograma definido en el marco del programa de Extensionismo Tecnológico	Esta obligación se cumple al finalizar cada ciclo de intervención	N/A
10	Promover y garantizar el diligenciamiento de la Encuesta de satisfacción en las empresas acompañadas de acuerdo con el cronograma definido en el marco del programa de Extensionismo Tecnológico.	Esta obligación se cumple al finalizar cada ciclo de intervención	N/A
11	Documentar la información recolectada en el proceso de acompañamiento empresarial, de forma completa y con criterios de calidad, de acuerdo con las solicitudes del dinamizador de extensionismo tecnológico y las emitidas desde la Dirección General	Para dar cumplimiento a la obligación No 11 se procede a registrar la información relevante, completa, de forma ordenada y adecuada atendiendo las solicitudes del dinamizador de extensionismo tecnológico y desde la dirección general.	Reporte de horas de asesoría de acuerdo al cronograma, donde se evidencia la información del acompañamiento empresarial.
12	Registrar en el sistema de información del programa las acciones ejecutadas con las empresas asignadas de acuerdo con la metodología de extensionismo tecnológico, dando cumplimiento al cronograma definido para el efecto desde la Dirección General	Para dar cumplimiento a la obligación No 12 se registra la información requerida y en los tiempos establecidos por el comité nacional en la plataforma Dinamys.	Reporte de horas de asesoría de acuerdo al cronograma, donde se evidencia la información del acompañamiento empresarial.
13	Establecer comunicación constante con la persona encargada de la Línea Programática SENNOVA “Extensionismo Tecnológico” de la Dirección General a nivel nacional y a nivel local con el Dinamizador de Extensionismo Tecnológico asignado a su región/nodo.	La comunicación con el Dinamizador SENNOVA del Centro Agropecuario la Granja se realiza por medio de reuniones programadas mensuales.	Imagen de conversación en grupo de extensionistas. Allí tanto el dinamizador como el extenionista líder imparten orientaciones frente al proceso.

14	Participar activamente en las acciones de Extensionismo tecnológico con los equipos SENNOVA de las regiones de cobertura y en los espacios que se promuevan en el marco de la estrategia a nivel nacional	En cumplimiento de la obligación No. 14 se ha participado en las diferentes reuniones y acciones programadas a la fecha por el equipo Sennova del Centro Agropecuario la Granja	Apoyo en la difusión de las actividades promovidas por el equipo SENNOVA.
15	Mantener comunicación constante y atender las solicitudes y requerimientos de información que formule el dinamizador de extensionismo tecnológico o la Dirección General	En cumplimiento de la obligación No. 15 se han atendido de manera oportuna las solicitudes y requerimientos de información realizadas por el dinamizador de extensionismo tecnológico.	Pantallazo comunicación líder extensionista frente a apoyo a procesos.
16	Generar estrategias que fomenten el crecimiento y mejora del proceso de consultoría en las regiones asignadas	En cumplimiento de la obligación No. 16 se han ejecutado acciones que han promovido la ejecución de las buenas prácticas dentro del equipo de trabajo.	Link de grabación: asesoría con personas con limitación visual y parálisis cereblar. Allí hay que implmenetar estrategias de acuerdo a las necesidades de los empresarios.
17	Garantizar una disponibilidad para desarrollar las anteriores obligaciones de 40 horas semanales bajo la modalidad virtual	En cumplimiento de la obligación No. 17 se cuenta con la disponibilidad de tiempo para dar cumplimiento a los indicadores de la línea programática.	Reporte de horas de asesoría de acuerdo al cronograma.

A continuación relaciono los desplazamientos que realicé previo a la presentación de este informe. Una vez finalizado cada desplazamiento presenté al ordenador del gasto el informe en el Formato Informe Legalización Desplazamiento Contratista GTH-F-087, en el que se describieron las actividades desarrolladas y los resultados de cada desplazamiento. Cada informe cuenta con el visto bueno del Supervisor.

Se lista a continuación el soporte de la legalización de los desplazamientos realizados, los cuales forman parte integral del presente informe de ejecución contractual.

ITEM	No DE LA ORDEN DE VIAJE	LUGAR DE DESPLAZAMIENTO	FECHAS DE DESPLAZAMIENTOS	
			INICIO	FINALIZACIÓN
1.				
2.				

Nota 1: *Por cada desplazamiento que haya realizado el contratista, adjuntará el respectivo informe que la soporte. En caso de haber realizado el desplazamiento en fecha posterior a la presentación del informe de ejecución contractual, deberá reportarlo en el siguiente informe de ejecución contractual.*

Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: Documentos electrónicos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales y los desplazamientos realizados y el No.9431059789 de la planilla, de aportes en línea correspondiente al periodo de febrero de 2022. (Decreto Ley 2106 de 2019 – " *Decreto Ley Antitrámites"*)

Declaración bajo la gravedad de juramento.

Me permito declarar **bajo la gravedad de juramento** que durante el periodo objeto de cobro SI____NO_X_ he suscrito otro u otros contratos con entidade(s) del Estado el (los) cual(es) se encuentra(n) en ejecución; la anterior declaración de acuerdo con lo establecido en el numeral 5º de la Directiva Presidencial No. 001 de 2022, a fin de identificar potenciales conflictos de interés y hacer la gestión del riesgos para la toma de decisiones dentro del principio de la debida diligencia frente a la ejecución de los contratos de prestación de servicios profesionales o de apoyo a la gestión.

Nota: En el evento de señalar **SI,** el análisis efectuado por el supervisor y ordenador de pago deberá quedar documentado y publicado en el SECOP II en los documentos relacionados en el archivo Gestión Contractual GC_ del periodo objeto de cobro.

Evidencias en (xx) folios

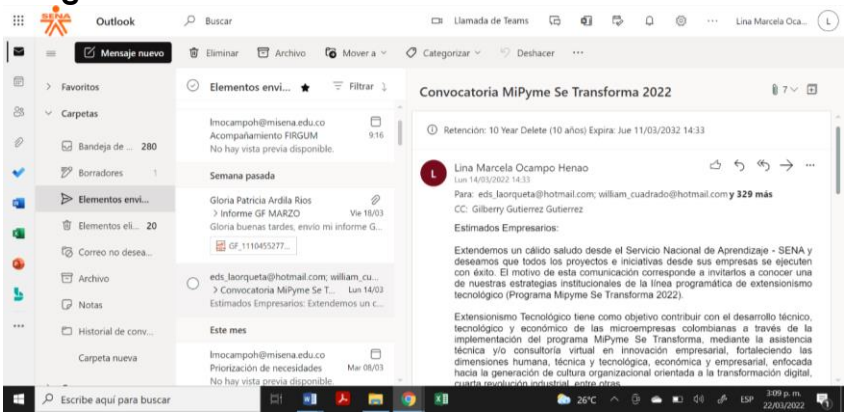
Cordialmente,

LINA MARCELA OCAMPO HENAO
Contratista
C.C. No. 1.110.455.277 de Ibagué

Recibí a satisfacción:

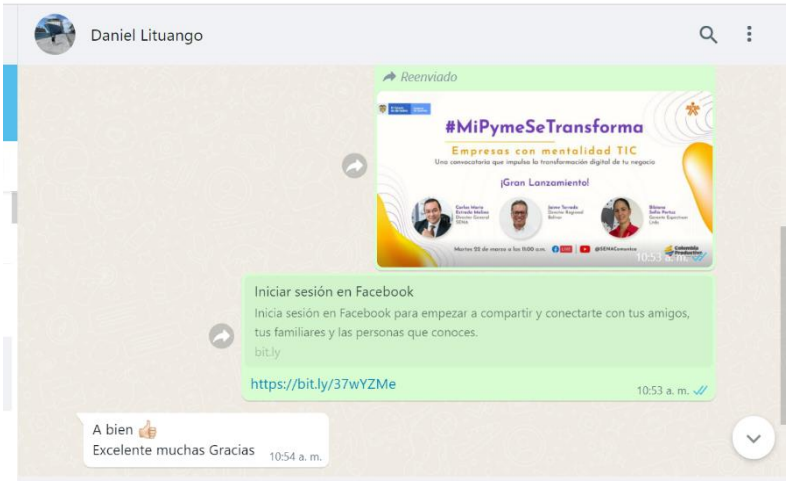
CARLOS ALBERTO CERVERA
Supervisor(a) Contrato 3256099 de 2022
Lider Sennova

Obligación 1

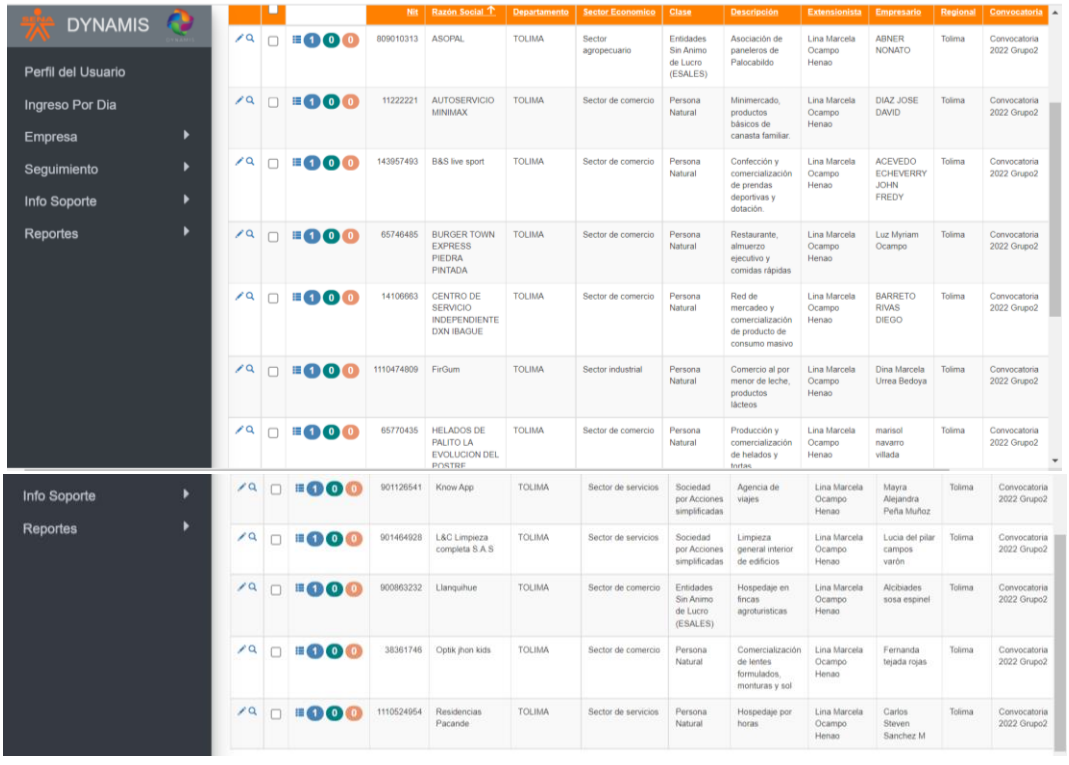








Obligación 4



Obligación 6

	Versión: 01 Código: GIC-F-048"

Proceso Gestión de la Innovación y Competitividad

Formato Indicadores - Plan de Mejora

1. INFORMACIÓN GENERAL

Regional	Tolima	**Extensionista**	Lina Marcela Ocampo Henao	**Ciclo de Intervención**	Ciclo 1

DATOS DE LA EMPRESA

Razón Social	ASOPAL	**Empresario**	ABNER NONATO
Nit	809010313	**Fecha de concertación:**	1/03/2022
Nombres de otros asistentes	Abner Nonato		

Nivel	Principiante	**Fecha proyectada de inicio**	3/03/2022	**Fecha estimada finalización**	6/05/2022

2. RUTA DE SOLUCIONES

Priorización

Nivel Prioridad	Necesidades
	Desarrollar entornos digitales que generen experiencias significativas para los clientes
	Optimizar la comunicación con el cliente mediante herramientas como Whatsapp Business - Autoresponder
1	Usar herramientas de segmentación e identificación de necesidades y requerimientos del clientes
2	Creación de redes sociales, y fortalecimiento de campañas efectivas en redes.
3	Desarrollar contenido de interés para canales de comunicación como redes sociales

Datos Informe

Con base en las necesidades identificadas y priorizadas, definir el alcance de la intervención	Brindar asesorías orientadas a promover el uso de herramientas digitales para creación de contenido de valor que aumente engagement en los diferentes canales digitales en los que tiene presencia la empresa. Orientación en estrategias de posicionamiento de marca en los diferentes canales digitales. Capacitación al empresario en el uso de herramientas de digitalización para optimización de procesos internos propios de la empresa
Área (s) o proceso (s) de la empresa donde se va a implementar la mejora	Mercadeo Comunicación Procesos
Área de Transformación Digital a intervenir	Experiencia de Usuario- Cliente,Operaciones - Procesos

3. INDICADORES

Indicadores

Indicador	Descripcion	Formula	Variables	Linea base	Fecha inicial
Clientes en canales digitales? (Obligatorio)	Aumento en participación del cliente en canales digitales	(Clientes en canales digitales / Clientes activos?)*100	• Clientes en canales digitales? • Clientes activos	0	28/02/2022

4.0 PLAN DE MEJORA

Plan de Mejora

Actividad	Recursos Necesarios	Resultados Esperados	Responsable	Duración (hh)
Composición de imagen	"Tecnológico: Plataformas virtuales de diseño Humano: personal interno con capacidades y habilidades informaticas"	Desarrollo de contenidos de valor, con enfoque y diseñado para beneficio de los algoritmos	Empresario - Extensionista	5
Creación y gestión de la marca	"Tecnológico: Dispositivos y aplicativos moviles. Internet. Herramientas de diseño Humano: personal interno con capacidades y habilidades informaticas"	Definición de la arquitectura de la marca	Empresario - Extensionista	6
Facebook e Instagram ADS	Tecnológico: Facebook e instagram Ads, Humano: Apropiación de las redes sociales	Posicionamiento de marca, segmentación detallada, pautas efectivas, aumento de las ventas	Empresario - Extensionista	4
Gestionar la información e integrarla mediante herramientas cloud computing (nube) brindando acceso a información relevante, e importante en diferentes procesos	Tecnológico: Dispositivos y aplicativos moviles Humano: personal interno con capacidades y habilidades informatica	Incremento del control de la información (tipo de cliente, rotación de productos, canales de venta) en tiempo real.	Empresario - Extensionista	6
Definir mercado y perfil de cliente digital	Tecnológico: Dispositivos y aplicativos moviles. Internet, herramientas digitales para definir	Tecnológico: Dispositivos y aplicativos moviles. Internet, herramientas digitales para definir el customer journey	Empresario - Extensionista	3

	Versión: 01 Código: GIC-F-048"

Proceso Gestión de la Innovación y Competitividad

Formato Indicadores - Plan de Mejora

1. INFORMACIÓN GENERAL

Regional	Tolima	**Extensionista**	Lina Marcela Ocampo Henao	**Ciclo de Intervención**	Ciclo 1

DATOS DE LA EMPRESA

Razón Social	AUTOSERVICIO MINIMAX	**Empresario**	DIAZ JOSE DAVID
Nit	11222221	**Fecha de concertación:**	28/02/2022
Nombres de otros asistentes			

Nivel	Principiante	**Fecha proyectada de inicio**	4/03/2022	**Fecha estimada finalización**	9/05/2022

2. RUTA DE SOLUCIONES

Priorización

Nivel Prioridad	Necesidades
	Optimizar la comunicación con el cliente mediante herramientas como Whatsapp Business - Autoresponder
	Automatización de procesos internos y de relacionamiento con el cliente
1	Usar herramientas de segmentación e identificación de necesidades y requerimientos del clientes
2	Creación de redes sociales, y fortalecimiento de campañas efectivas en redes.
3	Desarrollar contenido de interés para canales de comunicación como redes sociales

Datos Informe

Con base en las necesidades identificadas y priorizadas, definir el alcance de la intervención	Brindar asesorías orientadas a promover el uso de herramientas digitales para creación de contenido de valor que aumente engagement en los diferentes canales digitales en los que tiene presencia la empresa. Orientación en estrategias de posicionamiento de marca en los diferentes canales digitales. Capacitación al empresario en el uso de herramientas de digitalización para optimización de procesos internos propios de la empresa
Área (s) o proceso (s) de la empresa donde se va a	Mercadeo

implementar la mejora	Procesos Comunicación
Área de Transformación Digital a intervenir	Modelo de Negocio,Experiencia de Usuario- Cliente

3. INDICADORES

Indicadores

Indicador	Descripcion	Formula	Variables	Linea base	Fecha inicial
Clientes en canales digitales? (Obligatorio)	Aumento en participación del cliente en canales digitales	(Clientes en canales digitales / Clientes activos?)*100	• Clientes en canales digitales? • Clientes activos	0	28/02/2022

4.0 PLAN DE MEJORA

Plan de Mejora

Actividad	Recursos Necesarios	Resultados Esperados	Responsable	Duración (hh)
Implementar un CRM a la mano que permita optimizar la relación con el cliente	Recurso humano: Disposición de tiempo para las asesorías tecnológicas Gmail -Streak	Se espera digitalizar el proceso y la experiencia Empresario - cliente	Empresario - Extensionista	8
Desarrollo de contenidos para redes sociales por medio de herramientas digitales	Tecnológico: Plataformas virtuales de diseño. Humano: personal interno con capacidades y habilidades informaticas	Desarrollo de contenidos de valor - Piezas gráficas.	Empresario - Extensionista	6
Desarrollo de codigos QR, Chatbots y Email marketing para mejorar desarrollos digitales	Tecnologicos: Chatbots, Codigos QR, Email Marketing	Automatización de los procesos de venta de la empresa	Empresario - Extensionista	4
Gestionar la información e integrarla mediante herramientas cloud computing (nube) brindando acceso a información relevante, e importante en diferentes procesos	"Tecnológico: Dispositivos y aplicativos moviles Humano: personal interno con capacidades y habilidades informaticas"	Incremento del control de la información (tipo de cliente, rotación de productos, canales de venta) en tiempo real.	Empresario - Extensionista	6

5.0 Firma

Versión: 01

Código: GIC-F-048"

Proceso Gestión de la Innovación y Competitividad

Formato Indicadores - Plan de Mejora

1. INFORMACIÓN GENERAL

Regional	Tolima	**Extensionista**	Lina Marcela Ocampo Henao	**Ciclo de Intervención**	Ciclo 1

DATOS DE LA EMPRESA

Razón Social	B&S live sport	**Empresario**	ACEVEDO ECHEVERRY JOHN FREDY
Nit	143957493	**Fecha de concertación:**	21/02/2022
Nombres de otros asistentes			

Nivel	Principiante	**Fecha proyectada de inicio**	3/03/2022	**Fecha estimada finalización**	7/05/2022

2. RUTA DE SOLUCIONES

Priorización

Nivel Prioridad	Necesidades
	Conocer los insights o «hallazgos» del cliente para realizar con éxito la proyección estrategica del negocio
	Habilitar canales de comunicación en línea con clientes potenciales
1	Gestión y control de las redes sociales de la empresa con un enfoque empresarial que conlleve al alcance de objetivos gerenciales
2	Planeación de las estrategias y medios de comunicación digital que facilite la evaluación, control y seguimiento de la estrategia
3	Creación de contenido de interés para canales de comunicación como redes sociales Diseño de piezas publicitarias con CANVA

Datos Informe

Con base en las necesidades identificadas y priorizadas, definir el alcance de la intervención	Brindar asesorías orientadas a promover el uso de herramientas digitales para creación de contenido de valor que aumente engagement en los diferentes canales digitales en los que tiene presencia la empresa. Orientación en estrategias de posicionamiento de marca en los diferentes canales digitales. Capacitación al empresario en el uso de herramientas de digitalización para optimización de procesos internos propios de la empresa

Área (s) o proceso (s) de la empresa donde se va a implementar la mejora	Mercadeo Proceso Comunicación
Área de Transformación Digital a intervenir	Modelo de Negocio,Experiencia de Usuario- Cliente

3. INDICADORES

Indicadores

Indicador	Descripcion	Formula	Variables	Linea base	Fecha inicial
Clientes en canales digitales? (Obligatorio)	Aumento en participación del cliente en canales digitales	(Clientes en canales digitales / Clientes activos?)*100	• Clientes en canales digitales? • Clientes activos	0	24/02/2022

4.0 PLAN DE MEJORA

Plan de Mejora

Actividad	Recursos Necesarios	Resultados Esperados	Responsable	Duración (hh)
Implementar un CRM a la mano que permita optimizar la relación con el cliente	Recurso humano: Disposición de tiempo para las asesorías tecnológicas Gmail -Streak	Se espera digitalizar el proceso y la experiencia Empresario - cliente	Empresario - Extensionista	8
Desarrollo de contenidos para redes sociales por medio de herramientas digitales	Tecnológico: Plataformas virtuales de diseño. Humano: personal interno con capacidades y habilidades informaticas	Desarrollo de contenidos de valor - Piezas gráficas.	Empresario - Extensionista	6
Gestionar la información e integrarla mediante herramientas cloud computing (nube) brindando acceso a información relevante, e importante en diferentes procesos	"Tecnológico: Dispositivos y aplicativos moviles Humano: personal interno con capacidades y habilidades informaticas"	Incremento del control de la información (tipo de cliente, rotación de productos, canales de venta) en tiempo real.	Empresario - Extensionista	6
Composición de imagen	Tecnológico: Plataformas virtuales de diseño Humano: personal interno con capacidades y habilidades informaticas	Desarrollo de contenidos de valor, con enfoque y diseñado para beneficio de los algoritmos	Empresario - Extensionista	4

5.0 Firma

Versión: 01
Código: GIC-F-048"

Proceso Gestión de la Innovación y Competitividad

Formato Indicadores - Plan de Mejora

1. INFORMACIÓN GENERAL

Regional	Tolima	**Extensionista**	Lina Marcela Ocampo Henao	**Ciclo de Intervención**	Ciclo 1

DATOS DE LA EMPRESA

Razón Social	BURGER TOWN EXPRESS PIEDRA PINTADA		**Empresario**	Luz Myriam Ocampo	
Nit	65746485		**Fecha de concertación:**	2/03/2022	
Nombres de otros asistentes					
Nivel	Principiante	**Fecha proyectada de inicio**	7/03/2022	**Fecha estimada finalización**	10/05/2022

2. RUTA DE SOLUCIONES

Priorización

Nivel Prioridad	Necesidades
	Conocer y priorizar el mercado meta de la empresa, identificando tendencias de consumo y patrones de conducta y comportamientos de compra
	Automatización de procesos internos y de relacionamiento con el cliente
1	Gestión de marca: Identificar el branding de la empresa, definir la filosofía de marca, kit visual.
2	Mejorar la Comunicación con clientes por medio de canales digitales
3	Automatización de las bases de datos de clientes y digitalización de la información comercial.

Datos Informe

Con base en las necesidades identificadas y priorizadas, definir el alcance de la intervención	Brindar asesorías orientadas a promover el uso de herramientas digitales para creación de contenido de valor que aumente engagement en los diferentes canales digitales en los que tiene presencia la empresa. Orientación en estrategias de posicionamiento de marca en los diferentes canales digitales. Capacitación al empresario en el uso de herramientas de digitalización para optimización de procesos internos propios de la empresa
Área (s) o proceso (s) de la empresa donde se va a implementar la mejora	Mercadeo Procesos Informática
Área de Transformación Digital a intervenir	Modelo de Negocio,Experiencia de Usuario- Cliente,Operaciones - Procesos

3. INDICADORES

Indicadores

Indicador	Descripcion	Formula	Variables	Linea base	Fecha inicial
Clientes en canales digitales? (Obligatorio)	Aumento en participación del cliente en canales digitales	(Clientes en canales digitales / Clientes activos?)*100	• Clientes en canales digitales? • Clientes activos	0	26/02/2022

4.0 PLAN DE MEJORA

Plan de Mejora

Actividad	Recursos Necesarios	Resultados Esperados	Responsable	Duración (hh)
Trabajar con el empresario en la metodología customer journey map	Tecnológico: Dispositivos y aplicativos moviles. Internet, herramientas digitales para definir el customer journey Humano: personal interno con capacidades y habilidades informaticas	Crear estrategias de acuerdo al perfil del cliente	Empresario - Extensionista	5
Evaluación redes sociales / plan de marketing digital	Tecnológico: Plataformas virtuales de diseño Humano: personal interno con capacidades y habilidades informaticas	Optimizar la información visible de la empresa en las diferentes redes sociales para que sea clara y de facil acceso.	Empresario - Extensionista	6
Composición de imagen	Tecnológico: Plataformas virtuales de diseño Humano: personal interno con capacidades y habilidades informaticas	Desarrollo de contenidos de valor, con enfoque y diseñado para beneficio de los algoritmos	Empresario - Extensionista	4
Diseño de parrilla de contenidos/ posicionamiento de marca	Tecnológico: Plataformas para la programación de contenido digital para redes sociales Humano: personal interno con capacidades y habilidades informaticas	El empresario tendrá planeado su calendario de publicaciones semanales para las diferentes redes sociales de la empresa	Empresario - Extensionista	6
Creación de campañas publicitarias en	Tecnológico: Instagram Ads,	Alcance de los objetivos de	Empresario - Extensionista	3

Versión: 01
Código: GIC-F-048"

Proceso Gestión de la Innovación y Competitividad

Formato Indicadores - Plan de Mejora

1. INFORMACIÓN GENERAL

Regional	Tolima	**Extensionista**	Lina Marcela Ocampo Henao	**Ciclo de Intervención**	Ciclo 1

DATOS DE LA EMPRESA

Razón Social	CENTRO DE SERVICIO INDEPENDIENTE DXN IBAGUE		**Empresario**	BARRETO RIVAS DIEGO	
Nit	14106663		**Fecha de concertación:**	24/02/2022	
Nombres de otros asistentes					
Nivel	Gestor	**Fecha proyectada de inicio**	7/03/2022	**Fecha estimada finalización**	10/05/2022

2. RUTA DE SOLUCIONES

Priorización

Nivel Prioridad	Necesidades
	Optimización y gestión de la información centralizada
	Campañas efectivas en redes sociales
1	CRM
2	Desarrollar contenido de interés para canales de comunicación como redes sociales
3	Usar herramientas de segmentación e identificación de necesidades y requerimientos del clientes"

Datos Informe

Con base en las necesidades identificadas y priorizadas, definir el alcance de la intervención	Brindar asesorías orientadas a promover el uso de herramientas digitales para creación de contenido de valor que aumente engagement en los diferentes canales digitales en los que tiene presencia la empresa. Orientación en estrategias de posicionamiento de marca en los diferentes canales digitales. Capacitación al empresario en el uso de herramientas de digitalización para optimización de procesos internos propios de la empresa
Área (s) o proceso (s) de la empresa donde se va a	Mercadeo

implementar la mejora	Procesos Comunicación
Área de Transformación Digital a intervenir	Experiencia de Usuario- Cliente,Operaciones - Procesos

3. INDICADORES

Indicadores

Indicador	Descripcion	Formula	Variables	Linea base	Fecha inicial
Clientes en canales digitales? (Obligatorio)	Aumento en participación del cliente en canales digitales	(Clientes en canales digitales / Clientes activos?)*100	• Clientes en canales digitales? • Clientes activos	0	21/02/2022

4.0 PLAN DE MEJORA

Plan de Mejora

Actividad	Recursos Necesarios	Resultados Esperados	Responsable	Duración (hh)
Orientar en la apropiación de estrategias inteligentes de marketing digital con Facebook ADS e Instagram Hacks	Tecnológico: Facebook Ads, Humano: Apropiación del administrador de anuncios	Posicionamiento de marca, segmentación detallada, pautas efectivas, aumento de las ventas	Empresario - Extensionista	8
Desarrollo de contenidos para redes sociales por medio de herramientas digitales	Tecnológico: Plataformas virtuales de diseño. Humano: personal interno con capacidades y habilidades informaticas	Desarrollo de contenidos de valor y piezas gráficas.	Empresario - Extensionista	6
Desarrollo de codigos QR, Chatbots y Email marketing para mejorar desarrollos digitales	Tecnologicos: Chatbots, Codigos QR, Email Marketing	Automatización de los procesos de venta de la empresa	Empresario - Extensionista	5
Diseño de parrilla de contenidos/ posicionamiento de marca	"Tecnológico: Plataformas para la programación de contenido digital para redes sociales Humano: personal interno con capacidades y habilidades informaticas"	El empresario tendrá planeado su calendario de publicaciones semanales para las diferentes redes sociales de la empresa	Empresario - Extensionista	5

5.0 Firma

Versión: 01

Código: GIC-F-048"

Proceso Gestión de la Innovación y Competitividad

Formato Indicadores - Plan de Mejora

1. INFORMACIÓN GENERAL

Regional	Tolima	**Extensionista**	Lina Marcela Ocampo Henao	**Ciclo de Intervención**	Ciclo 1

DATOS DE LA EMPRESA

Razón Social	FirGum	**Empresario**	Dina Marcela Urrea Bedoya
Nit	1110474809	**Fecha de concertación:**	25/02/2022
Nombres de otros asistentes			
Nivel	Principiante	**Fecha proyectada de inicio**	3/03/2022	**Fecha estimada finalización**	7/05/2022

2. RUTA DE SOLUCIONES

Priorización

Nivel Prioridad	Necesidades
	Automatización de procesos internos y de relacionamiento con el cliente
	Conocer y priorizar el mercado meta de la empresa, identificando tendencias de consumo y patrones de conducta y comportamientos de compra
1	Habilitar canales de comunicación en línea con clientes potenciales
2	Creación de contenido de interés para canales de comunicación como redes sociales. Diseño de piezas publicitarias con CANVA
3	Planeación de las estrategias y medios de comunicación digital que facilite la evaluación, control y seguimiento de la estrategia

Datos Informe

Con base en las necesidades identificadas y priorizadas, definir el alcance de la intervención	"Brindar asesorías orientadas a promover el uso de herramientas digitales para creación de contenido de valor que aumente engagement en los diferentes canales digitales en los que tiene presencia la empresa. Orientación en estrategias de posicionamiento de marca en los diferentes canales digitales. Capacitación al empresario en el uso de herramientas de digitalización para optimización de procesos internos propios de la empresa

Área (s) o proceso (s) de la empresa donde se va a implementar la mejora	
Área de Transformación Digital a intervenir	Modelo de Negocio,Experiencia de Usuario- Cliente

3. INDICADORES

Indicadores

Indicador	Descripcion	Formula	Variables	Linea base	Fecha inicial
Clientes en canales digitales? (Obligatorio)	Aumento en participación del cliente en canales digitales	(Clientes en canales digitales / Clientes activos?)*100	• Clientes en canales digitales? • Clientes activos	20%	25/02/2022

4.0 PLAN DE MEJORA

Plan de Mejora

Actividad	Recursos Necesarios	Resultados Esperados	Responsable	Duración (hh)
Trabajar con el empresario el método Design Thinking	"Tecnológico: Dispositivos y aplicativos moviles. Internet. Herramientas de diseño Humano: personal interno con capacidades y habilidades informaticas"	Generar ideas innovadoras para entender y dar solución a las necesidades reales de los usuarios.	Empresario - Extensionista	4
Trabajar con el empresario en la metodología customer journey map	Tecnológico: Dispositivos y aplicativos moviles. Internet, herramientas digitales para definir el customer journey Humano: personal interno con capacidades y habilidades informaticas	Crear estrategias de acuerdo al perfil del cliente	Empresario - Extensionista	4
Evaluación redes sociales / plan de marketing digital	Tecnológico: Plataformas virtuales de diseño Humano: personal interno con capacidades y habilidades informaticas	Optimizar la información visible de la empresa en las diferentes redes sociales para que sea clara y de fácil acceso.	Empresario - Extensionista	6
Diseño de parrilla de contenidos/ posicionamiento de marca	Tecnológico: Plataformas para la programación de contenido digital para redes sociales Humano: personal interno con capacidades y habilidades informaticas	El empresario tendrá planeado su calendario de publicaciones semanales para las diferentes redes sociales de la empresa	Empresario - Extensionista	5

	Versión: 01
	Código: GIC-F-048*

Proceso Gestión de la Innovación y Competitividad

Formato Indicadores - Plan de Mejora

1. INFORMACIÓN GENERAL

Regional	Tolima	**Extensionista**	Lina Marcela Ocampo Henao	**Ciclo de Intervención**	Ciclo 1

DATOS DE LA EMPRESA

Razón Social	HELADOS DE PALITO LA EVOLUCION DEL POSTRE	**Empresario**	marisol navarro villada
Nit	65770435	**Fecha de concertación:**	10/03/2022
Nombres de otros asistentes	Brindar asesorías orientadas a promover el uso de herramientas digitales para creación de contenido de valor que aumente engagement en los diferentes canales digitales en los que tiene presencia la empresa. Orientación en estrategias de posicionamiento de marca en los diferentes canales digitales. Capacitación al empresario en el uso de herramientas de digitalización para optimización de procesos internos propios de la empresa		
Nivel	Principiante	**Fecha proyectada de inicio**	23/02/2022	**Fecha estimada finalización**	3/03/2022

2. RUTA DE SOLUCIONES

Priorización

Nivel Prioridad	Necesidades
	Conocer y priorizar el mercado meta de la empresa, identificando tendencias de consumo y patrones de conducta y comportamientos de compra
	Planificación del contenido de valor para la organización del trabajo interno
1	Definir estrategias digitales que se encaminen en el alcance de los objetivos propuestos por la organización
2	Integración de base de datos de clientes para mayor control de visitantes al establecimiento
3	Desarrollo de nuevos canales digitales que mejoren la promoción del negocio en la web

Datos Informe

Con base en las necesidades identificadas y priorizadas, definir el alcance de la intervención	Brindar asesorías orientadas a promover el uso de herramientas digitales para creación de contenido de valor que aumente engagement en los diferentes canales digitales en los que tiene presencia la empresa. Orientación en estrategias de posicionamiento de marca en los diferentes canales digitales. Capacitación al empresario en el uso de herramientas de digitalización para optimización de procesos internos propios de la empresa
Área (s) o proceso (s) de la empresa donde se va a implementar la mejora	Mercadeo Comunicación
Área de Transformación Digital a intervenir	Experiencia de Usuario- Cliente,Operaciones - Procesos

3. INDICADORES

Indicadores

Indicador	Descripcion	Formula	Variables	Linea base	Fecha inicial
Clientes en canales digitales? (Obligatorio)	Aumento en participación del cliente en canales digitales	(Clientes en canales digitales / Clientes activos?)*100	• Clientes en canales digitales? • Clientes activos	13%	25/02/2022

4.0 PLAN DE MEJORA

Plan de Mejora

Actividad	Recursos Necesarios	Resultados Esperados	Responsable	Duración (hh)
Diseño de parrilla de contenidos/ posicionamiento de marca	"Tecnológico: Plataformas para la programación de contenido digital para redes sociales Humano: personal interno con capacidades y habilidades informaticas"	El empresario tendrá planeado su calendario de publicaciones semanales para las diferentes redes sociales de la empresa	Empresario - Extensionista	6
Evaluación redes sociales / plan de marketing digital	Tecnológico: Plataformas virtuales de diseño Humano: personal interno con capacidades y habilidades informáticas	Optimizar la información visible de la empresa en las diferentes redes sociales para que sea clara y de facil acceso.	Empresario - Extensionista	4
Implementación de CRM, creación de códigos QR para cada producto	Tecnológicos: Chatbots, Códigos QR, Email Marketing	Automatización de los procesos de venta de la empresa	Empresario - Extensionista	5
Definir mercado y perfil de cliente digital	Tecnológico: Dispositivos y aplicativos moviles. Internet, herramientas digitales para definir el customer journey Humano: personal interno con capacidades y habilidades informaticas	Crear estrategias de acuerdo al perfil del cliente	Empresario - Extensionista	5
Composición de imagen	Tecnológico: Plataformas	Desarrollo de contenidos de valor, con	Empresario - Extensionista	4

	Versión: 01
	Código: GIC-F-048*

Proceso Gestión de la Innovación y Competitividad

Formato Indicadores - Plan de Mejora

1. INFORMACIÓN GENERAL

Regional	Tolima	**Extensionista**	Lina Marcela Ocampo Henao	**Ciclo de Intervención**	Ciclo 1

DATOS DE LA EMPRESA

Razón Social	L&C Limpieza completa S.A.S	**Empresario**	Lucia del pilar campos varón
Nit	901464928	**Fecha de concertación:**	28/02/2022
Nombres de otros asistentes			
Nivel	Gestor	**Fecha proyectada de inicio**	4/03/2022	**Fecha estimada finalización**	10/05/2022

2. RUTA DE SOLUCIONES

Priorización

Nivel Prioridad	Necesidades
	Optimización y gestión de la información centralizada
	Campañas efectivas en redes sociales
1	Desarrollar contenido de interés para canales de comunicación como redes sociales
2	Usar herramientas de segmentación e identificación de necesidades y requerimientos del clientes"
3	CRM

Datos Informe

Con base en las necesidades identificadas y priorizadas, definir el alcance de la intervención	Brindar asesorías orientadas a promover el uso de herramientas digitales para creación de contenido de valor que aumente engagement en los diferentes canales digitales en los que tiene presencia la empresa. Orientación en estrategias de posicionamiento de marca en los diferentes canales digitales. Capacitación al empresario en el uso de herramientas de digitalización para optimización de procesos internos propios de la empresa
Área (s) o proceso (s) de la empresa donde se va a implementar la mejora	Me4rcadeo Comunicación

	Procesos
Área de Transformación Digital a intervenir	Experiencia de Usuario- Cliente,Operaciones - Procesos

3. INDICADORES

Indicadores

Indicador	Descripcion	Formula	Variables	Linea base	Fecha inicial
Ventas en nuevas líneas de negocios digitales? (Obligatorio)	Prueba de migración hacia mundo digital	Ventas en nuevos u optimización de canales de comercialización digitales (VCD)/ Ventas totales en el periodo de intervención	•Ventas en nuevos u optimización de canales de comercialización digitales (VCD) • Ventas totales en el periodo de intervención	44%	25/02/2022

4.0 PLAN DE MEJORA

Plan de Mejora

Actividad	Recursos Necesarios	Resultados Esperados	Responsable	Duración (hh)
Gestión de la página web corporativa y sus respectivas redes sociales, acorde con la naturaleza y la tipologías de clientes de la empresa.	Tecnológico: Dispositivos y aplicativos moviles. Landing page Humano: personal interno con capacidades y habilidades informaticas	Fortalecimiento de la página de web con creación de contenido de valor.	Empresario - Extensionista	8
Gestionar la información e integrarla mediante herramientas cloud computing (nube) brindando acceso a información relevante, e importante en diferentes procesos	Tecnológico: Dispositivos y aplicativos moviles Humano: personal interno con capacidades y habilidades informaticas	Incremento del control de la información (tipo de cliente, rotación de productos, canales de venta) en tiempo real.	Empresario - Extensionista	6
Evaluación redes sociales / plan de marketing digital	Tecnológico: Plataformas virtuales de diseño Humano: personal interno con capacidades y habilidades informaticas	Optimizar la información visible de la empresa en las diferentes redes sociales para que sea clara y de facil acceso.	Empresario - Extensionista	6
Diseño de parrilla de contenidos/ posicionamiento de marca	"Tecnológico: Plataformas para la programación de contenido digital para redes sociales Humano: personal interno con capacidades y habilidades informaticas"	El empresario tendrá planeado su calendario de publicaciones semanales para las diferentes redes sociales de la empresa	Empresario - Extensionista	4

5.0 Firma

	Versión: 01
	Código: GIC-F-048"

Proceso Gestión de la Innovación y Competitividad

Formato Indicadores - Plan de Mejora

1. INFORMACIÓN GENERAL

Regional	Tolima	**Extensionista**	Lina Marcela Ocampo Henao	**Ciclo de Intervención**	Ciclo 1

DATOS DE LA EMPRESA

Razón Social	Llanquihue		**Empresario**	Alcibiades sosa espinel	
Nit	900863232		**Fecha de concertación:**	10/03/2022	
Nombres de otros asistentes					
Nivel	Principiante	**Fecha proyectada de inicio**	26/02/2022	**Fecha estimada finalización**	10/05/2022

2. RUTA DE SOLUCIONES

Priorización

Nivel Prioridad	Necesidades
	Desarrollar entornos digitales que generen experiencias significativas para los clientes
	Optimizar la comunicación con el cliente mediante herramientas como Whatsapp Business - Autoresponder
1	Creación de redes sociales, y fortalecimiento de campañas efectivas en redes.
2	Desarrollar contenido de interés para canales de comunicación como redes sociales
3	Usar herramientas de segmentación e identificación de necesidades y requerimientos del clientes

Datos Informe

Con base en las necesidades identificadas y priorizadas, definir el alcance de la intervención	"Brindar asesorías orientadas a promover el uso de herramientas digitales para creación de contenido de valor que aumente engagement en los diferentes canales digitales en los que tiene presencia la empresa. Orientación en estrategias de posicionamiento de marca en los diferentes canales digitales. Capacitación al empresario en el uso de herramientas de digitalización para optimización de procesos internos propios de la empresa"

Área (s) o proceso (s) de la empresa donde se va a implementar la mejora	Mercadeo Servicio al cliente comunicación
Área de Transformación Digital a intervenir	Experiencia de Usuario- Cliente,Operaciones - Procesos

3. INDICADORES

Indicadores

Indicador	Descripcion	Formula	Variables	Linea base	Fecha inicial
Clientes en canales digitales? (Obligatorio)	Aumento en participación del cliente en canales digitales	(Clientes en canales digitales / Clientes activos?)*100	• Clientes en canales digitales? • Clientes activos	0	24/02/2022

4.0 PLAN DE MEJORA

Plan de Mejora

Actividad	Recursos Necesarios	Resultados Esperados	Responsable	Duración (hh)
Composición de imagen	"Tecnológico: Plataformas virtuales de diseño Humano: personal interno con capacidades y habilidades informaticas"	Desarrollo de contenidos de valor, con enfoque y diseñado para beneficio de los algoritmos	Empresario - Extensionista	6
Definir mercado y perfil de cliente digital	"Tecnológico: Dispositivos y aplicativos moviles. Internet, herramientas digitales para definir el customer journey Humano: personal interno con capacidades y habilidades informaticas"	Crear estrategias de acuerdo al perfil del cliente	Empresario - Extensionista	5
Facebook e Instagram ADS	Tecnológico: Facebook e instagram Ads, Humano: Apropiación de las redes sociales	Posicionamiento de marca, segmentación detallada, pautas efectivas, aumento de las ventas	Empresario - Extensionista	6
Creación de campañas publicitarias en redes sociales	Tecnológico: Instagram Ads, Humano: Apropiación del administrador de anuncios	Alcance de los objetivos de reconocimiento de marca y ventas propuestos	Empresario - Extensionista	7

5.0 Firma

	Versión: 01
	Código: GIC-F-048*

Proceso Gestión de la Innovación y Competitividad

Formato Indicadores - Plan de Mejora

1. INFORMACIÓN GENERAL

Regional	Tolima	**Extensionista**	Lina Marcela Ocampo Henao	**Ciclo de Intervención**	Ciclo 1

DATOS DE LA EMPRESA

Razón Social	Llanquihue		**Empresario**	Alcibiades sosa espinel	
Nit	900863232		**Fecha de concertación:**	10/03/2022	
Nombres de otros asistentes					
Nivel	Principiante	**Fecha proyectada de inicio**	26/02/2022	**Fecha estimada finalización**	10/05/2022

2. RUTA DE SOLUCIONES

Priorización

Nivel Prioridad	Necesidades
	Desarrollar entornos digitales que generen experiencias significativas para los clientes
	Optimizar la comunicación con el cliente mediante herramientas como Whatsapp Business - Autoresponder
1	Creación de redes sociales, y fortalecimiento de campañas efectivas en redes.
2	Desarrollar contenido de interés para canales de comunicación como redes sociales
3	Usar herramientas de segmentación e identificación de necesidades y requerimientos del clientes

Datos Informe

Con base en las necesidades identificadas y priorizadas, definir el alcance de la intervención	"Brindar asesorías orientadas a promover el uso de herramientas digitales para creación de contenido de valor que aumente engagement en los diferentes canales digitales en los que tiene presencia la empresa. Orientación en estrategias de posicionamiento de marca en los diferentes canales digitales. Capacitación al empresario en el uso de herramientas de digitalización para optimización de procesos internos propios de la empresa"
	Mercadeo
Área de Transformación Digital a intervenir	Modelo de Negocio,Experiencia de Usuario- Cliente

3. INDICADORES

Indicadores

Indicador	Descripcion	Formula	Variables	Linea base	Fecha inicial
Clientes en canales digitales? (Obligatorio)	Aumento en participación del cliente en canales digitales	(Clientes en canales digitales / Clientes activos?)*100	• Clientes en canales digitales? • Clientes activos	0	25/02/2022

4.0 PLAN DE MEJORA

Plan de Mejora

Actividad	Recursos Necesarios	Resultados Esperados	Responsable	Duración (hh)
Evaluación redes sociales / plan de marketing digital	Tecnológico: Plataformas virtuales de diseño Humano: personal interno con capacidades y habilidades informáticas	Optimizar la información visible de la empresa en las diferentes redes sociales para que sea clara y de facil acceso.	Empresario - Extensionista	4
Implementación de CRM, creación de códigos QR para cada producto	Tecnológicos: Chatbots, Códigos QR, Email Marketing	Automatización de los procesos de venta de la empresa	Empresario - Extensionista	5
Diseño de parrilla de contenidos/ posicionamiento de marca	"Tecnológico: Plataformas para la programación de contenido digital para redes sociales Humano: personal interno con capacidades y habilidades informaticas"	El empresario tendrá planeado su calendario de publicaciones semanales para las diferentes redes sociales de la empresa	Empresario - Extensionista	6
Composición de imagen	Tecnológico: Plataformas virtuales de diseño Humano: personal interno con capacidades y habilidades informáticas	Desarrollo de contenidos de valor, con enfoque y diseñado para beneficio de los algoritmos	Empresario - Extensionista	4
Trabajar con el empresario en la metodología customer journey map	Tecnológico: Dispositivos y aplicativos moviles. Internet, herramientas digitales para definir el customer journey Humano: personal interno con capacidades y habilidades informaticas	Crear estrategias de acuerdo al perfil del cliente	Empresario - Extensionista	5

	Versión: 01 Código: GIC-F-048"

Proceso Gestión de la Innovación y Competitividad

Formato Indicadores - Plan de Mejora

1. INFORMACIÓN GENERAL

Regional	Tolima	**Extensionista**	Lina Marcela Ocampo Henao	**Ciclo de Intervención**	Ciclo 1

DATOS DE LA EMPRESA

Razón Social	Residencias Pacande		**Empresario**	Carlos Steven Sanchez M	
Nit	1110524954		**Fecha de concertación:**	23/02/2022	
Nombres de otros asistentes					
Nivel	Principiante	**Fecha proyectada de inicio**	2/03/2022	**Fecha estimada finalización**	6/05/2022

2. RUTA DE SOLUCIONES

Priorización

Nivel Prioridad	Necesidades
	"Desarrollo de entornos digitales que generen experiencias signifcativas para los clientes "
	Implematar el Whatsapp Business - Autoresponder
1	Conocer los insights o «hallazgos» del cliente para realizar con éxito la proyección estrategica del negocio
2	Planeación de las estrategias y medios de comunicación digital que facilite la evaluación, control y seguimiento de la estrategia
3	Creación de contenido de interés para canales de comunicación como redes sociales Diseño de piezas publicitarias con CANVA

Datos Informe

Con base en las necesidades identificadas y priorizadas, definir el alcance de la intervención	"Brindar asesorías orientadas a promover el uso de herramientas digitales para creación de contenido de valor que aumente engagement en los diferentes canales digitales en los que tiene presencia la empresa. Orientación en estrategias de posicionamiento de marca en los diferentes canales digitales. Capacitación al empresario en el uso de herramientas de digitalización para optimización de procesos internos propios de la empresa"
Área (s) o proceso (s) de la empresa donde se va a implementar la mejora	Comunicación Clientes Mercadeo
Área de Transformación Digital a intervenir	Modelo de Negocio,Experiencia de Usuario- Cliente

3. INDICADORES

Indicadores

Indicador	Descripcion	Formula	Variables	Linea base	Fecha inicial
Clientes en canales digitales? (Obligatorio)	Aumento en participación del cliente en canales digitales	(Clientes en canales digitales / Clientes activos?)*100	• Clientes en canales digitales? • Clientes activos	12%	21/02/2022

4.0 PLAN DE MEJORA

Plan de Mejora

Actividad	Recursos Necesarios	Resultados Esperados	Responsable	Duración (hh)
Creación y gestión de la marca	"Tecnológico: Dispositivos y aplicativos moviles. Internet. Herramientas de diseño Humano: personal interno con capacidades y habilidades informaticas"	Definición de la arquitectura de la marca	Empresario - Extensionista	6
Composición de imagen	"Tecnológico: Plataformas virtuales de diseño Humano: personal interno con capacidades y habilidades informaticas"	Desarrollo de contenidos de valor, con enfoque y diseñado para beneficio de los algoritmos	Empresario - Extensionista	5
Definir mercado y perfil de cliente digital	"Tecnológico: Dispositivos y aplicativos moviles. Internet, herramientas digitales para definir el customer journey Humano: personal interno con capacidades y habilidades informaticas"	Crear estrategias de acuerdo al perfil del cliente	Empresario - Extensionista	4
Creación de campañas publicitarias en redes sociales	Tecnológico: Instagram Ads, Humano: Apropiación del administrador de anuncios	Alcance de los objetivos de reconocimiento de marca y ventas propuestos	Empresario - Extensionista	5

	Versión: 01 Código: GIC-F-048"

Proceso Gestión de la Innovación y Competitividad

Formato Indicadores - Plan de Mejora

1. INFORMACIÓN GENERAL

Regional	Tolima	**Extensionista**	Lina Marcela Ocampo Henao	**Ciclo de Intervención**	Ciclo 1

DATOS DE LA EMPRESA

Razón Social	Know App		**Empresario**	Mayra Alejandra Peña Muñoz	
Nit	901126541		**Fecha de concertación:**	23/02/2022	
Nombres de otros asistentes					
Nivel	Gestor	**Fecha proyectada de inicio**	4/03/2022	**Fecha estimada finalización**	11/05/2022

2. RUTA DE SOLUCIONES

Priorización

Nivel Prioridad	Necesidades
	Optimización y gestión de la información centralizada
	Desarrollar contenido de interés para canales de comunicación como redes sociales
1	Usar herramientas de segmentación e identificación de necesidades y requerimientos del clientes"
2	CRM
3	Campañas efectivas en redes sociales

Datos Informe

Con base en las necesidades identificadas y priorizadas, definir el alcance de la intervención	Brindar asesorías orientadas a promover el uso de herramientas digitales para creación de contenido de valor que aumente engagement en los diferentes canales digitales en los que tiene presencia la empresa. Orientación en estrategias de posicionamiento de marca en los diferentes canales digitales. Capacitación al empresario en el uso de herramientas de digitalización para optimización de procesos internos propios de la empresa
Área (s) o proceso (s) de la empresa donde se va a implementar la mejora	Mercadeo Comunicación

	Informatica
Área de Transformación Digital a intervenir	Modelo de Negocio,Experiencia de Usuario- Cliente

3. INDICADORES

Indicadores

Indicador	Descripcion	Formula	Variables	Línea base	Fecha inicial
Proceso optimizados a través de la digitalización? (Obligatorio)	Eliminación de procesos manuales: papel, otros.	(No. de procesos optimizados a través de la digitalización / No. total de procesos?)*100	• No. de procesos optimizados através de la digitalización? • No. Total de procesos	20	23/02/2022

4.0 PLAN DE MEJORA

Plan de Mejora

Actividad	Recursos Necesarios	Resultados Esperados	Responsable	Duración (hh)
Evaluación redes sociales / plan de marketing digital	Tecnológico: Plataformas virtuales de diseño Humano: personal interno con capacidades y habilidades informaticas	Optimizar la información visible de la empresa en las diferentes redes sociales para que sea clara y de facil acceso.	Empresario - Extensionista	6
Diseño de parrilla de contenidos/ posicionamiento de marca	"Tecnológico: Plataformas para la programación de contenido digital para redes sociales Humano: personal interno con capacidades y habilidades informaticas"	El empresario tendrá planeado su calendario de publicaciones semanales para las diferentes redes sociales de la empresa	Empresario - Extensionista	4
Gestionar la información e integrarla mediante herramientas cloud computing (nube) brindando acceso a información relevante, e importante en diferentes procesos	Tecnológico: Dispositivos y aplicativos moviles Humano: personal interno con capacidades y habilidades informaticas	Incremento del control de la información (tipo de cliente, rotación de productos, canales de venta) en tiempo real.	Empresario - Extensionista	5
Trabajar con el empresario el método Design Thinking	"Tecnológico: Dispositivos y aplicativos moviles. Internet. Herramientas de diseño Humano: personal interno con capacidades y habilidades informaticas"	Generar ideas innovadoras para entender y dar solución a las necesidades reales de los usuarios.	Empresario - Extensionista	4
Implementación de CRM, creación de códigos QR para cada producto	Tecnológicos: Chatbots, Códigos QR, Email Marketing	Automatización de los procesos de venta de la empresa	Empresario - Extensionista	5

Obligación 8, 11, 12 y 17

Proceso Gestión de la Innovación y Competitividad
Formato Registro de Asesoría

Regional	Tolima	**Centro de Formación**	Centro Agropecuario la Granja	**Extensionista**	Lina Marcela Ocampo Henao
Razón Social	ASOPAL	**Nit**	809010313	**Empresario**	ABNER NONATO

ETAPAS DE DESARROLLO DEL PROYECTO SEGÚN CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

Fecha	Horas de Asesoría		Horas	Acción Realizada	Compromisos	Próxima Sesión	Colaborador	Evidencias	Firma Extensionista
	Inicio	Final							
3/02/2022	9:00 a. m.	12:00 p. m.	3:00	Contacto inicial y levantamiento de información	El empresario se compromete a asistir a la reunión de sensibilización	3/02/2022	ABNER NONATO	Registro llamada 3125808394	Lina Marcela Ocampo Henao
12/02/2022	2:00 p. m.	5:00 p. m.	3:00	Sensibilización e información detallada de la estrategia #MiPymeSeTransforma	El empresario se compromete a adelantar todas las acciones pertinentes para el desarrollo del proceso	25/02/2022	ABNER NONATO	https://cutt.ly/7Acmxt9	Lina Marcela Ocampo Henao
25/02/2022	5:00 p. m.	8:00 p. m.	3:00	Se desarrollo el autodiagnostico inicial con el empresario a través de la plataforma Softwhere	El empresario se compromete a suministrar la información solicitada por el extensionista	28/02/2022	ABNER NONATO	https://cutt.ly/7Acmxt9	Lina Marcela Ocampo Henao
28/02/2022	5:00 p. m.	8:00 p. m.	3:00	Identificación y priorización de necesidades a fortalecer con la estrategia #MiPymeSeTransforma	El empresario se compromete a trabajar en equipo para fortalecer los procesos de la organización	1/03/2022	ABNER NONATO		Lina Marcela Ocampo Henao
1/03/2022	12:00 p. m.	3:00 p. m.	3:00	Definición de Indicador a impactar con el desarrollo de	El empresario se compromete a	4/03/2022	ABNER NONATO	meet.google.com/zxi-vbwg-sbx	Lina Marcela Ocampo Henao

ETAPAS DE DESARROLLO DEL PROYECTO SEGÚN CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

Fecha	Horas de Asesoría		Horas	Acción Realizada	Compromisos	Próxima Sesión	Colaborador	Evidencias	Firma Extensionista
	Inicio	Final							
				la estrategia y del plan de trabajo a desarrollar (actividades, horas de trabajo y responsables)	cumplir con el desarrollo de actividades programadas e involucrar a los socios de la asociación para poder desarrollar cada una de las actividades propuestas				
4/03/2022	4:00 p. m.	7:00 p. m.	3:00	Desarrollo de taller de composición de imágenes para redes sociales	Implementar lo desarrollado en el taller de manera especifica con la empresa, se debe hacer una pieza para facebook y una para instagram	8/03/2022		https://youtu.be/R94mBQ0kXAE	Lina Marcela Ocampo Henao

Proceso Gestión de la Innovación y Competitividad
Formato Registro de Asesoría

Regional	Tolima	**Centro de Formación**	Centro Agropecuario la Granja	**Extensionista**	Lina Marcela Ocampo Henao
Razón Social	AUTOSERVICIO MINIMAX	**Nit**	11222221	**Empresario**	DIAZ JOSE DAVID

ETAPAS DE DESARROLLO DEL PROYECTO SEGÚN CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

Fecha	Horas de Asesoría		Horas	Acción Realizada	Compromisos	Próxima Sesión	Colaborador	Evidencias	Firma Extensionista
	Inicio	Final							
7/02/2022	1:00 p. m.	4:00 p. m.	3:00	Contacto inicial y levantamiento de información	El empresario se compromete a asistir a la reunión de sensibilización	8/02/2022	DIAZ JOSE DAVID	Registro llamada 3107735461	Lina Marcela Ocampo Henao
8/02/2022	8:00 a. m.	11:00 a. m.	3:00	Contacto inicial, Sensibilización e información detallada de la estrategia #MiPymeSeTransforma	El empresario se compromete a adelantar todas las acciones pertinentes para el desarrollo del proceso	22/02/2022	DIAZ JOSE DAVID	https://cutt.ly/qAcWopw	Lina Marcela Ocampo Henao
22/02/2022	2:00 p. m.	5:00 p. m.	3:00	Se desarrollo el autodiagnostico inicial con el empresario a través de la plataforma Softwhere	El empresario se compromete a suministrar la información solicitada por el extensionista	28/02/2022	DIAZ JOSE DAVID	https://cutt.ly/VAEawxe	Lina Marcela Ocampo Henao
28/02/2022	2:00 p. m.	5:00 p. m.	3:00	Identificación y priorización de necesidades a fortalecer con la estrategia #MiPymeSeTransforma	El empresario se compromete a trabajar en equipo para fortalecer los procesos de la organización	1/03/2022	DIAZ JOSE DAVID	https://cutt.ly/ZAEakb1	Lina Marcela Ocampo Henao
1/03/2022	8:00	11:00	3:00	Definición de Indicador a	El empresario se	4/03/2022	DIAZ JOSE	https://cutt.ly/	Lina Marcela

ETAPAS DE DESARROLLO DEL PROYECTO SEGÚN CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

Fecha	Horas de Asesoría		Horas	Acción Realizada	Compromisos	Próxima Sesión	Colaborador	Evidencias	Firma Extensionista
	Inicio	Final							
	a. m.	a. m.		impactar con el desarrollo de la estrategia y del plan de trabajo a desarrollar (actividades, horas de trabajo y responsables)	compromete a cumplir con el desarrollo de actividades programadas e involucrar a los socios de la asociación para poder desarrollar cada una de las actividades propuestas		DAVID	tAEsmUb	Ocampo Henao
4/03/2022	4:00 p. m.	7:00 p. m.	3:00	Desarrollo de taller de composición de imágenes para redes sociales	Implementar lo desarrollado en el taller de manera específica con la empresa, se debe hacer una pieza para facebook y una para instagram	9/03/2022	DIAZ JOSE DAVID	https://youtu.be/R94mBQ0kXAE	Lina Marcela Ocampo Henao

Versión: 01

Código: GCF-049

Proceso Gestión de la Innovación y Competitividad

Formato Registro de Asesoría

Regional	Tolima	**Centro de Formación**	Centro Agropecuario la Granja	**Extensionista**	Lina Marcela Ocampo Henao
Razón Social	B&S live sport	**Nit**	143957493	**Empresario**	ACEVEDO ECHEVERRY JOHN FREDY

ETAPAS DE DESARROLLO DEL PROYECTO SEGÚN CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

Fecha	Horas de Asesoría		Horas	Acción Realizada	Compromisos	Próxima Sesión	Colaborador	Evidencias	Firma Extensionista
	Inicio	Final							
1/02/2022	9:00 a. m.	12:00 p. m.	3:00	Contacto inicial y levantamiento de información	El empresario se compromete a asistir a la reunión de sensibilización	3/02/2022	ACEVEDO ECHEVERRY JOHN FREDY	Registro llamada 3134885679	Lina Marcela Ocampo Henao
10/02/2022	2:00 p. m.	5:00 p. m.	3:00	Contacto inicial, Sensibilización e información detallada de la estrategia #MiPymeSeTransforma	El empresario se compromete a adelantar todas las acciones pertinentes para el desarrollo del proceso	10/02/2022	ACEVEDO ECHEVERRY JOHN FREDY	https://cutt.ly/ lAEdmCq	Lina Marcela Ocampo Henao
14/02/2022	2:00 p. m.	5:00 p. m.	3:00	Se desarrollo el autodiagnostico inicial con el empresario a través de la plataforma Softwhere	El empresario se compromete a suministrar la información solicitada por el extensionista	21/02/2022	ACEVEDO ECHEVERRY JOHN FREDY	https://cutt.ly/ VAEawxe	Lina Marcela Ocampo Henao
21/02/2022	2:00 p. m.	5:00 p. m.	3:00	Identificación y priorización de necesidades a fortalecer con la estrategia #MiPymeSeTransforma	El empresario se compromete a trabajar en equipo para fortalecer los procesos de la organización	24/02/2022	ACEVEDO ECHEVERRY JOHN FREDY	https://cutt.ly/ OAEdFQn	Lina Marcela Ocampo Henao
24/02/2022	5:00	8:00	3:00	Definición de Indicador a	El empresario se	4/03/2022	ACEVEDO	https://cutt.ly/	Lina Marcela

ETAPAS DE DESARROLLO DEL PROYECTO SEGÚN CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

Fecha	Horas de Asesoría		Horas	Acción Realizada	Compromisos	Próxima Sesión	Colaborador	Evidencias	Firma Extensionista
	Inicio	Final							
	p. m.	p. m.		impactar con el desarrollo de la estrategia y del plan de trabajo a desarrollar (actividades, horas de trabajo y responsables)	compromete a cumplir con el desarrollo de actividades programadas e involucrar a los socios de la asociación para poder desarrollar cada una de las actividades propuestas		ECHEVERRY JOHN FREDY	IATn2eX	Ocampo Henao
4/03/2022	4:00 p. m.	7:00 p. m.	3:00	Desarrollo de taller de composición de imágenes para redes sociales	Implementar lo desarrollado en el taller de manera especifica con la empresa, se debe hacer una pieza para facebook y una para instagram	9/03/2022	ACEVEDO ECHEVERRY JOHN FREDY	https://youtu.be/ R94mBQ0kXAE	Lina Marcela Ocampo Henao

Proceso Gestión de la Innovación y Competitividad
Formato Registro de Asesoría

Regional	Tolima	**Centro de Formación**	Centro Agropecuario la Granja	**Extensionista**	Lina Marcela Ocampo Henao
Razón Social	BURGER TOWN EXPRESS PIEDRA PINTADA	**Nit**	65746485	**Empresario**	Luz Myriam Ocampo

ETAPAS DE DESARROLLO DEL PROYECTO SEGÚN CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

Fecha	Horas de Asesoría		Horas	Acción Realizada	Compromisos	Próxima Sesión	Colaborador	Evidencias	Firma Extensionista
	Inicio	Final							
5/02/2022	9:00 a. m.	12:00 p. m.	3:00	Contacto inicial y levantamiento de información	El empresario se compromete a asistir a la reunión de sensibilización	3/02/2022	Luz Myriam Ocampo	Registro llamada 3153653364	Lina Marcela Ocampo Henao
9/02/2022	4:00 p. m.	7:00 p. m.	3:00	Sensibilización e información detallada de la estrategia #MiPymeSeTransforma	El empresario se compromete a adelantar todas las acciones pertinentes para el desarrollo del proceso	23/02/2022	Luz Myriam Ocampo	https:// cutt.ly/4AEgpFl	Lina Marcela Ocampo Henao
23/02/2022	5:00 p. m.	8:00 p. m.	3:00	Se desarrollo el autodiagnostico inicial con el empresario a través de la plataforma Softwhere	El empresario se compromete a suministrar la información solicitada por el extensionista	26/02/2022	Luz Myriam Ocampo	https:// cutt.ly/4AEgpFl	Lina Marcela Ocampo Henao
26/02/2022	9:00 a. m.	12:00 p. m.	3:00	Identificación y priorización de necesidades a fortalecer con la estrategia #MiPymeSeTransforma	El empresario se compromete a trabajar en equipo para fortalecer los procesos de la organización	2/03/2022	Luz Myriam Ocampo	https://cutt.ly/ KAEgVZb	Lina Marcela Ocampo Henao
2/03/2022	12:00	3:00	3:00	Definición de indicador a	El empresario se	10/03/2022	Luz Myriam	https://cutt.ly/	Lina Marcela

ETAPAS DE DESARROLLO DEL PROYECTO SEGÚN CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

Fecha	Horas de Asesoría		Horas	Acción Realizada	Compromisos	Próxima Sesión	Colaborador	Evidencias	Firma Extensionista
	Inicio	Final							
	p. m.	p. m.		impactar con el desarrollo de la estrategia y del plan de trabajo a desarrollar (actividades, horas de trabajo y responsables)	compromete a cumplir con el desarrollo de actividades programadas e involucrar a los socios de la asociación para poder desarrollar cada una de las actividades propuestas		Ocampo	KAEgVZb	Ocampo Henao
4/03/2022	4:00 p. m.	7:00 p. m.	3:00	Desarrollo de taller de composición de imágenes para redes sociales	Implementar lo desarrollado en el taller de manera especifica con la empresa, se debe hacer una pieza para facebook y una para instagram	12/03/2022		https://youtu.be/ R94mBQ0kXAE	Lina Marcela Ocampo Henao

Proceso Gestión de la Innovación y Competitividad
Formato Registro de Asesoría

Regional	Tolima	**Centro de Formación**	Centro Agropecuario la Granja	**Extensionista**	Lina Marcela Ocampo Henao
Razón Social	CENTRO DE SERVICIO INDEPENDIENTE DXN IBAGUE	**Nit**	14106663	**Empresario**	BARRETO RIVAS DIEGO

ETAPAS DE DESARROLLO DEL PROYECTO SEGÚN CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

Fecha	Horas de Asesoría		Horas	Acción Realizada	Compromisos	Próxima Sesión	Colaborador	Evidencias	Firma Extensionista
	Inicio	Final							
2/02/2022	9:00 a. m.	12:00 p. m.	3:00	Contacto inicial y levantamiento de información	El empresario se compromete a asistir a la reunión de sensibilización	8/02/2022	BARRETO RIVAS DIEGO	Registro llamada 3163389951	Lina Marcela Ocampo Henao
8/02/2022	1:00 p. m.	4:00 p. m.	3:00	Contacto inicial, Sensibilización e información detallada de la estrategia #MiPymeSeTransforma	El empresario se compromete a adelantar todas las acciones pertinentes para el desarrollo del proceso	15/02/2022	BARRETO RIVAS DIEGO	https://cutt.ly/yATbI5o	Lina Marcela Ocampo Henao
15/02/2022	10:30 a. m.	1:30 p. m.	3:00	Se desarrollo el autodiagnostico inicial con el empresario a través de la plataforma Softwhere	El empresario se compromete a suministrar la información solicitada por el extensionista	21/02/2022	BARRETO RIVAS DIEGO	https://cutt.ly/yATbI5o	Lina Marcela Ocampo Henao
21/02/2022	8:00 a. m.	11:00 a. m.	3:00	Identificación y priorización de necesidades a fortalecer con la estrategia #MiPymeSeTransforma	El empresario se compromete a trabajar en equipo para fortalecer los procesos de la organización	4/03/2022	BARRETO RIVAS DIEGO	https://cutt.ly/lATn2eX	Lina Marcela Ocampo Henao

ETAPAS DE DESARROLLO DEL PROYECTO SEGÚN CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

Fecha	Horas de Asesoría		Horas	Acción Realizada	Compromisos	Próxima Sesión	Colaborador	Evidencias	Firma Extensionista
	Inicio	Final							
26/02/2022	1:00 p. m.	4:00 p. m.	3:00	Definición de Indicador a impactar con el desarrollo de la estrategia y del plan de trabajo a desarrollar (actividades, horas de trabajo y responsables)	El empresario se compromete a cumplir con el desarrollo de actividades programadas e involucrar a los socios de la asociación para poder desarrollar cada una de las actividades propuestas	4/03/2022	BARRETO RIVAS DIEGO	https://cutt.ly/lATn2eX	Lina Marcela Ocampo Henao
4/03/2022	4:00 p. m.	7:00 p. m.	3:00	Desarrollo de taller de composición de imágenes para redes sociales	Implementar lo desarrollado en el taller de manera especifica con la empresa, se debe hacer una pieza para facebook y una para instagram	9/03/2022	BARRETO RIVAS DIEGO	https://youtu.be/R94mBQ0kXAE	Lina Marcela Ocampo Henao

Proceso Gestión de la Innovación y Competitividad
Formato Registro de Asesoría

Regional	Tolima	Centro de Formación	Centro Agropecuario la Granja	Extensionista	Lina Marcela Ocampo Henao
Razón Social	FirGum	Nit	1110474809	Empresario	Dina Marcela Urrea Bedoya

ETAPAS DE DESARROLLO DEL PROYECTO SEGÚN CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

Fecha	Horas de Asesoría		Horas	Acción Realizada	Compromisos	Próxima Sesión	Colaborador	Evidencias	Firma Extensionista
	Inicio	Final							
1/02/2022	1:00 p. m.	4:00 p. m.	3:00	Contacto inicial y levantamiento de información	El empresario se compromete a asistir a la reunión de sensibilización	10/02/2022	Dina Marcela Urrea Bedoya	Registro llamada 3138625115	Lina Marcela Ocampo Henao
10/02/2022	8:00 a. m.	11:00 a. m.	3:00	Contacto inicial, Sensibilización e información detallada de la estrategia #MiPymeSeTransforma	El empresario se compromete a adelantar todas las acciones pertinentes para el desarrollo del proceso	18/02/2022	Dina Marcela Urrea Bedoya	https://cutt.ly/3ATRw1L	Lina Marcela Ocampo Henao
18/02/2022	5:00 p. m.	8:00 p. m.	3:00	Se desarrollo el autodiagnostico inicial con el empresario a través de la plataforma Softwhere	El empresario se compromete a suministrar la información solicitada por el extensionista	25/02/2022	Dina Marcela Urrea Bedoya	https://cutt.ly/3ATRw1L	Lina Marcela Ocampo Henao
25/02/2022	8:00 a. m.	11:00 a. m.	3:00	Identificación y priorización de necesidades a fortalecer con la estrategia #MiPymeSeTransforma	El empresario se compromete a trabajar en equipo para fortalecer los procesos de la organización	3/03/2022	Dina Marcela Urrea Bedoya	https://cutt.ly/iAT3xC3	Lina Marcela Ocampo Henao
3/03/2022	8:00	11:00	3:00	Definición de indicador a	El empresario se	4/03/2022	Dina Marcela	https://cutt.ly/	Lina Marcela

ETAPAS DE DESARROLLO DEL PROYECTO SEGÚN CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

Fecha	Horas de Asesoría		Horas	Acción Realizada	Compromisos	Próxima Sesión	Colaborador	Evidencias	Firma Extensionista
	Inicio	Final							
	a. m.	a. m.		impactar con el desarrollo de la estrategia y del plan de trabajo a desarrollar (actividades, horas de trabajo y responsables)	compromete a cumplir con el desarrollo de actividades programadas e involucrar a los socios de la asociación para poder desarrollar cada una de las actividades propuestas		Urrea Bedoya	vATToRk	Ocampo Henao
4/03/2022	4:00 p. m.	7:00 p. m.	3:00	Desarrollo de taller de composición de imágenes para redes sociales	Implementar lo desarrollado en el taller de manera especifica con la empresa, se debe hacer una pieza para facebook y una para instagram	9/03/2022		https://youtu.be/R94mBQ0kXAE	Lina Marcela Ocampo Henao

Proceso Gestión de la Innovación y Competitividad
Formato Registro de Asesoría

Regional	Tolima	**Centro de Formación**	Centro Agropecuario la Granja	**Extensionista**	Lina Marcela Ocampo Henao
Razón Social	HELADOS DE PALITO LA EVOLUCION DEL POSTRE	**Nit**	65770435	**Empresario**	marisol navarro villada

ETAPAS DE DESARROLLO DEL PROYECTO SEGÚN CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

Fecha	Horas de Asesoría		Horas	Acción Realizada	Compromisos	Próxima Sesión	Colaborador	Evidencias	Firma Extensionista
	Inicio	Final							
1/02/2022	4:00 p. m.	7:00 p. m.	3:00	Contacto inicial y levantamiento de información	El empresario se compromete a asistir a la reunión de sensibilización	4/02/2022	marisol navarro villada	Registro llamada 3202401152	Lina Marcela Ocampo Henao
4/02/2022	5:00 p. m.	8:00 p. m.	3:00	Contacto inicial, Sensibilización e información detallada de la estrategia #MiPymeSeTransforma	El empresario se compromete a adelantar todas las acciones pertinentes para el desarrollo del proceso	16/02/2022	marisol navarro villada	https://cutt.ly/uAT4QyW	Lina Marcela Ocampo Henao
16/02/2022	4:00 p. m.	7:00 p. m.	3:00	Se desarrollo el autodiagnostico inicial con el empresario a través de la plataforma Softwhere	El empresario se compromete a suministrar la información solicitada por el extensionista	19/02/2022	marisol navarro villada	https://cutt.ly/uAT4QyW	Lina Marcela Ocampo Henao
19/02/2022	8:00 a. m.	11:00 a. m.	3:00	Identificación y priorización de necesidades a fortalecer con la estrategia #MiPymeSeTransforma	El empresario se compromete a trabajar en equipo para fortalecer los procesos de la organización	23/02/2022		https://cutt.ly/SAT7trd	Lina Marcela Ocampo Henao

ETAPAS DE DESARROLLO DEL PROYECTO SEGÚN CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

Fecha	Horas de Asesoría		Horas	Acción Realizada	Compromisos	Próxima Sesión	Colaborador	Evidencias	Firma Extensionista
	Inicio	Final							
23/02/2022	1:00 p. m.	4:00 p. m.	3:00	Definición de Indicador a impactar con el desarrollo de la estrategia y del plan de trabajo a desarrollar (actividades, horas de trabajo y responsables)	El empresario se compromete a cumplir con el desarrollo de actividades programadas e involucrar a los socios de la asociación para poder desarrollar cada una de las actividades propuestas	10/03/2022	marisol navarro villada	https://cutt.ly/SAT7trd	Lina Marcela Ocampo Henao
4/03/2022	4:00 p. m.	7:00 p. m.	3:00	Desarrollo de taller de composición de imágenes para redes sociales	Implementar lo desarrollado en el taller de manera especifica con la empresa, se debe hacer una pieza para facebook y una para instagram	11/03/2022	marisol navarro villada	https://youtu.be/R94mBQ0kXAE	Lina Marcela Ocampo Henao

Proceso Gestión de la Innovación y Competitividad
Formato Registro de Asesoría

Regional	Tolima	Centro de Formación	Centro Agropecuario la Granja	Extensionista	Lina Marcela Ocampo Henao
Razón Social	Know App	Nit	901126541	Empresario	Mayra Alejandra Peña Muñoz

ETAPAS DE DESARROLLO DEL PROYECTO SEGÚN CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

Fecha	Horas de Asesoría		Horas	Acción Realizada	Compromisos	Próxima Sesión	Colaborador	Evidencias	Firma Extensionista
	Inicio	Final							
2/02/2022	1:00 p. m.	4:00 p. m.	3:00	Contacto inicial y levantamiento de información	El empresario se compromete a asistir a la reunión de sensibilización	3/02/2022	Mayra Alejandra Peña Muñoz	Registro llamada 3118388158	Lina Marcela Ocampo Henao
8/02/2022	8:00 a. m.	11:00 a. m.	3:00	Sensibilización e información detallada de la estrategia #MiPymeSeTransforma	El empresario se compromete a adelantar todas las acciones pertinentes para el desarrollo del proceso	18/02/2022	Mayra Alejandra Peña Muñoz	meet.google.com/pwx-yysj-nbo	Lina Marcela Ocampo Henao
18/02/2022	10:00 a. m.	1:00 p. m.	3:00	Se desarrollo el autodiagnostico inicial con el empresario a través de la plataforma Softwhere	El empresario se compromete a suministrar la información solicitada por el extensionista	23/02/2022	Mayra Alejandra Peña Muñoz	meet.google.com/pwx-yysj-nbo	Lina Marcela Ocampo Henao
23/02/2022	2:00 p. m.	5:00 p. m.	3:00	Identificación y priorización de necesidades a fortalecer con la estrategia #MiPymeSeTransforma	El empresario se compromete a trabajar en equipo para fortalecer los procesos de la organización	3/03/2022	Mayra Alejandra Peña Muñoz	Unirme con Google Meet meet.google.com/nau-wzwb-wrx	Lina Marcela Ocampo Henao
3/03/2022	7:00	10:00	3:00	Definición de Indicador a	El empresario se	4/03/2022	Mayra	meet.google.com/nau-	Lina Marcela

ETAPAS DE DESARROLLO DEL PROYECTO SEGÚN CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

Fecha	Horas de Asesoría		Horas	Acción Realizada	Compromisos	Próxima Sesión	Colaborador	Evidencias	Firma Extensionista
	Inicio	Final							
	a. m.	a. m.		impactar con el desarrollo de la estrategia y del plan de trabajo a desarrollar (actividades, horas de trabajo y responsables)	compromete a cumplir con el desarrollo de actividades programadas e involucrar a los socios de la asociación para poder desarrollar cada una de las actividades propuestas		Alejandra Peña Muñoz	wzwb-wrx	Ocampo Henao
4/03/2022	4:00 p. m.	7:00 p. m.	3:00	Desarrollo de taller de composición de imágenes para redes sociales	Implementar lo desarrollado en el taller de manera especifica con la empresa, se debe hacer una pieza para facebook y una para instagram	9/03/2022	Mayra Alejandra Peña Muñoz	https://youtu.be/R94mBQ0kXAE	Lina Marcela Ocampo Henao

Proceso Gestión de la Innovación y Competitividad
Formato Registro de Asesoría

Regional	Tolima	**Centro de Formación**	Centro Agropecuario la Granja	**Extensionista**	Lina Marcela Ocampo Henao
Razón Social	L&C Limpieza completa S.A.S	**Nit**	901464928	**Empresario**	Lucia del pilar campos varón

ETAPAS DE DESARROLLO DEL PROYECTO SEGÚN CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

Fecha	Horas de Asesoría		Horas	Acción Realizada	Compromisos	Próxima Sesión	Colaborador	Evidencias	Firma Extensionista
	Inicio	Final							
4/02/2022	7:00 a. m.	10:00 a. m.	3:00	Contacto inicial y levantamiento de información	El empresario se compromete a asistir a la reunión de sensibilización	16/02/2022	Lucia del pilar campos varón	Registro llamada 3108687647	Lina Marcela Ocampo Henao
16/02/2022	8:00 a. m.	11:00 a. m.	3:00	Contacto inicial, Sensibilización e información detallada de la estrategia #MiPymeSeTransforma	El empresario se compromete a adelantar todas las acciones pertinentes para el desarrollo del proceso	22/02/2022	Lucia del pilar campos varón	https:// cutt.ly/2AYeLzX	Lina Marcela Ocampo Henao
18/02/2022	3:00 p. m.	6:00 p. m.	3:00	Se desarrollo el autodiagnostico inicial con el empresario a través de la plataforma Softwhere	El empresario se compromete a suministrar la información solicitada por el extensionista	24/02/2022	Lucia del pilar campos varón	https:// cutt.ly/2AYeLzX	Lina Marcela Ocampo Henao
24/02/2022	8:00 a. m.	11:00 a. m.	3:00	Identificación y priorización de necesidades a fortalecer con la estrategia #MiPymeSeTransforma	El empresario se compromete a trabajar en equipo para fortalecer los procesos de la organización	28/02/2022	Lucia del pilar campos varón	https://cutt.ly/ XAYrhQd	Lina Marcela Ocampo Henao
28/02/2022	3:00	6:00	3:00	Definición de Indicador a	El empresario se	4/03/2022	Lucia del pilar	https://cutt.ly/	Lina Marcela

ETAPAS DE DESARROLLO DEL PROYECTO SEGÚN CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

Fecha	Horas de Asesoría		Horas	Acción Realizada	Compromisos	Próxima Sesión	Colaborador	Evidencias	Firma Extensionista
	Inicio	Final							
	p. m.	p. m.		impactar con el desarrollo de la estrategia y del plan de trabajo a desarrollar (actividades, horas de trabajo y responsables)	compromete a cumplir con el desarrollo de actividades programadas e involucrar a los socios de la asociación para poder desarrollar cada una de las actividades propuestas		campos varón	XAYrhQd	Ocampo Henao
4/03/2022	4:00 p. m.	7:00 p. m.	3:00	Desarrollo de taller de composición de imágenes para redes sociales	Implementar lo desarrollado en el taller de manera específica con la empresa, se debe hacer una pieza para facebook y una para instagram	9/03/2022	Lucia del pilar campos varón	https://youtu.be/ R94mBQ0kXAE	Lina Marcela Ocampo Henao

Proceso Gestión de la Innovación y Competitividad
Formato Registro de Asesoría

Regional	Tolima	Centro de Formación	Centro Agropecuario la Granja	Extensionista	Lina Marcela Ocampo Henao
Razón Social	Llanquihue	Nit	900863232	Empresario	Alcibiades sosa espinel

ETAPAS DE DESARROLLO DEL PROYECTO SEGÚN CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

Fecha	Horas de Asesoría		Horas	Acción Realizada	Compromisos	Próxima Sesión	Colaborador	Evidencias	Firma Extensionista
	Inicio	Final							
3/02/2022	1:00 p. m.	4:00 p. m.	3:00	Contacto inicial y levantamiento de información	El empresario se compromete a asistir a la reunión de sensibilización	14/02/2022	Alcibiades sosa espinel	Registro llamada 3112966192	Lina Marcela Ocampo Henao
4/02/2022	8:00 a. m.	11:00 a. m.	3:00	Contacto inicial, Sensibilización e información detallada de la estrategia #MiPymeSeTransforma	El empresario se compromete a adelantar todas las acciones pertinentes para el desarrollo del proceso	15/02/2022	Alcibiades sosa espinel	https://cutt.ly/AAYtltf	Lina Marcela Ocampo Henao
15/02/2022	6:00 p. m.	9:00 p. m.	3:00	Se desarrollo el autodiagnostico inicial con el empresario a través de la plataforma Softwhere	El empresario se compromete a suministrar la información solicitada por el extensionista	19/02/2022	Alcibiades sosa espinel	https://cutt.ly/AAYtltf	Lina Marcela Ocampo Henao
19/02/2022	9:00 a. m.	12:00 p. m.	3:00	Identificación y priorización de necesidades a fortalecer con la estrategia #MiPymeSeTransforma	El empresario se compromete a trabajar en equipo para fortalecer los procesos de la organización	26/02/2022	Alcibiades sosa espinel	meet.google.com/gcw-numq-tdh	Lina Marcela Ocampo Henao
26/02/2022	9:00 a. m.	12:00 p. m.	3:00	Definición de Indicador a impactar con el desarrollo de	El empresario se compromete a	11/03/2022		meet.google.com/gcw-numq-tdh	Lina Marcela Ocampo Henao

ETAPAS DE DESARROLLO DEL PROYECTO SEGÚN CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

Fecha	Horas de Asesoría		Horas	Acción Realizada	Compromisos	Próxima Sesión	Colaborador	Evidencias	Firma Extensionista
	Inicio	Final							
				la estrategia y del plan de trabajo a desarrollar (actividades, horas de trabajo y responsables)	cumplir con el desarrollo de actividades programadas e involucrar a los socios de la asociación para poder desarrollar cada una de las actividades propuestas				
4/03/2022	4:00 p. m.	7:00 p. m.	3:00	Desarrollo de taller de composición de imágenes para redes sociales	Implementar lo desarrollado en el taller de manera especifica con la empresa, se debe hacer una pieza para facebook y una para instagram	11/03/2022	Alcibiades sosa espinel	https://youtu.be/R94mBQ0kXAE	Lina Marcela Ocampo Henao

Proceso Gestión de la Innovación y Competitividad
Formato Registro de Asesoría

Regional	Tolima	Centro de Formación	Centro Agropecuario la Granja	Extensionista	Lina Marcela Ocampo Henao
Razón Social	Optik jhon kids	Nit	38361746	Empresario	Fernanda tejada rojas

ETAPAS DE DESARROLLO DEL PROYECTO SEGÚN CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

Fecha	Horas de Asesoría		Horas	Acción Realizada	Compromisos	Próxima Sesión	Colaborador	Evidencias	Firma Extensionista
	Inicio	Final							
2/02/2022	4:00 p. m.	7:00 p. m.	3:00	Contacto inicial y levantamiento de información	El empresario se compromete a asistir a la reunión de sensibilización	7/02/2022	Fernanda tejada rojas	Registro llamada 3005963316	Lina Marcela Ocampo Henao
7/02/2022	8:00 a. m.	11:00 a. m.	3:00	Contacto inicial, Sensibilización e información detallada de la estrategia #MiPymeSeTransforma	El empresario se compromete a adelantar todas las acciones pertinentes para el desarrollo del proceso	17/02/2022	Fernanda tejada rojas	https://cutt.ly/rAYIxj7	Lina Marcela Ocampo Henao
17/02/2022	3:00 p. m.	6:00 p. m.	3:00	Se desarrollo el autodiagnostico inicial con el empresario a través de la plataforma Softwhere	El empresario se compromete a suministrar la información solicitada por el extensionista	25/02/2022	Fernanda tejada rojas	https://cutt.ly/rAYIxj7	Lina Marcela Ocampo Henao
25/02/2022	1:00 p. m.	4:00 p. m.	3:00	Identificación y priorización de necesidades a fortalecer con la estrategia #MiPymeSeTransforma	El empresario se compromete a trabajar en equipo para fortalecer los procesos de la organización	2/02/2022	Fernanda tejada rojas	https://cutt.ly/XAYrhQd	Lina Marcela Ocampo Henao
2/03/2022	3:00 p. m.	6:00 p. m.	3:00	Definición de Indicador a impactar con el desarrollo de	El empresario se compromete a	4/03/2022	Fernanda tejada rojas	meet.google.com/gcw-numq-tdh	Lina Marcela Ocampo Henao

ETAPAS DE DESARROLLO DEL PROYECTO SEGÚN CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

Fecha	Horas de Asesoría		Horas	Acción Realizada	Compromisos	Próxima Sesión	Colaborador	Evidencias	Firma Extensionista
	Inicio	Final							
				la estrategia y del plan de trabajo a desarrollar (actividades, horas de trabajo y responsables)	cumplir con el desarrollo de actividades programadas e involucrar a los socios de la asociación para poder desarrollar cada una de las actividades propuestas				
4/03/2022	4:00 p. m.	7:00 p. m.	3:00	Desarrollo de taller de composición de imágenes para redes sociales	Implementar lo desarrollado en el taller de manera especifica con la empresa, se debe hacer una pieza para facebook y una para instagram	9/03/2022	Fernanda tejada rojas	https://youtu.be/R94mBQ0kXAE	Lina Marcela Ocampo Henao

Obligación 13



Obligación 14





Obligación 15

