GESTIÓN DE EMPRENDIMIENTO Y EMPRESARISMO

INFORME FINAL DE FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL

MUSEO DE LA SAL ICHI

JULLY JOHANA LOPEZ ROMERO

SENA REGIONAL LA GUAJIRA

CENTRO INDUSTRIAL Y DE ENERGIAS ALTERNATIVAS

RIOHACHA

DICIEMBRE de 2022

CONTENIDO

1. RESUMEN DE LA GESTION REALIZADA 3
1.1 RESUMEN DE AVANCES EN LAS AREAS TRABAJADAS 4
2. CONCLUSIONES 5
3. RECOMENDACIONES 5

PRESENTACIÓN

El presente "INFORME DE DIAGNÓSTICO" corresponde a la empresa MUSEO DE LA SAL ICHI.

La información aquí consignada se apoya en los datos obtenidos a través de las diferentes intervenciones sostenidas con el empresario y de los resultados arrojados por la herramienta de diagnóstico y su respectivo análisis. Este informe apoyará el esfuerzo de la empresa contribuyendo a la mejora en la productividad, competitividad y rentabilidad de las empresas. Produciendo de manera eficiente, eficaz y logrando generar impacto económico en términos de ventas, empleo, productividad, competitividad y financiación, entre otros.

1. RESUMEN DE LA GESTION REALIZADA

Señor empresario, agradeciendo por la confianza depositada en nuestro servicio, esperamos haber aportado en el fortalecimiento y crecimiento de su empresa y nos complace haber sido participes de esta historia.

Al iniciar este trabajo, su empresa fue objeto de un diagnóstico en el cual se lograron identificar unos hallazgos importantes en las áreas de (Gestión estratégica y comercial, gestión de talento humano, gestión de la calidad) y encontramos entre otras oportunidades de Mejora, las siguientes:

- Estrategias comerciales:
  Dinamizar las redes sociales.
  Gestionar alianzas comerciales con empresas del mismo sector turismo que permitan crear servicios en conjunto con el objetivo de ofrecer al cliente los servicios que ofrece la empresa, los cuales son novedosos en el municipio donde se encuentra ubicado y además tienen un alto componente cultural.

- Calidad:
  Documentar los diferentes procesos que se manejan en la empresa, base de datos de clientes, manual de funciones, etc..

Como resultado de este trabajo, se formuló un Plan de acción del cual usted fue parte activa en el desarrollo de las acciones de fortalecimiento; por lo cual queremos entregar los logros alcanzados, además de algunas recomendaciones finales para que las aplique y así aportar en el mejoramiento continuo, logrando la sostenibilidad de su empresa.

Reiteramos de igual manera nuestro apoyo SENA para requerimientos puntuales que pueda tener más adelante en materia de apoyo técnico, requerimiento de aprendices, provisión de candidatos para futuras vacantes y los servicios de formación SENA.

1.1 RESUMEN DE AVANCES EN LAS AREAS TRABAJADAS

Como se mencionaba anteriormente, los logros más significativos fueron identificados en las siguientes áreas: (Elegir de la lista según plan de acción formulado y describir los avances de forma detallada, argumentando con cifras, evidencias e indicadores el crecimiento. (Debe además mostrar coherencia con los registros de Impacto Económico)

- Gestión estratégica y comercial: Promover el crecimiento de la empresa a través de la definición/revisión del modelo de negocio y de la estrategia comercial.
  Esta área es fundamental en la empresa, para dar a conocerse y llegar a nuevos mercados, el emprendedor identifica claramente su mercado objetivo y potencial, lo tiene muy bien definido, igualmente conoce su competencia y el comportamiento de esta ya que se mantiene en contante estudio de la misma. La empresa utiliza diferentes estrategias de mercadeo y comercialización, sin embargo, se recomienda inscribirse en plataformas como TRipAdvisor, Booking y otras plataformas en donde las personas pueden realizar reservas de forma directa, además pueden dejar sus comentarios acerca de su experiencia en el hostea y calificar el mismo, esto, cuando tengo más consolidado el servicio de hospedaje, pero se puede realizar para el servicio de pasadías mucha publicidad en redes, con el fin de dar a conocer más el sitio y su influencia cultural.
- Gestión de calidad: Cumplir las mínimas normas de calidad que necesitan las empresas de acuerdo con su actividad. Es importante consolidar los servicios que se ofrecen, para esto es necesario estandarizar los procesos y documentarlos.
  Documentar los diferentes procesos que actualmente se manejan en el hostal, con el finde estandarizarlos y sea fuente de consulta para quienes ingresan a este.
- Gestión financiera y contable: Lograr llevar a la empresa a estándares de organización contable y financiera.

2. CONCLUSIONES

Resumen de la gestión realizada. Como resultado del diagnóstico realizado se implementó un plan de acción compuesto por unas oportunidades de mejora identificadas en las líneas de servicios: Gestión de la productividad administrativa y laboral, Gestión de la calidad, Gestión de la Innovación y Gestión financiera y contable. La ejecución de este fortalecimiento permitió la minimización o eliminación de las debilidades encontradas, y, por ende, estimuló el crecimiento de la productividad y la competitividad empresarial.

3. RECOMENDACIONES

Al final del proceso se realizaron las siguientes recomendaciones para la estandarización de los aprendizajes obtenidos en el proceso de fortalecimiento empresarial:

Revisar, ajustar y aplicar la documentación de todos los procesos de la empresa en pro del fomento de la productividad y competitividad empresarial.

La implementación del plan de mercadeo, con el objetivo de ampliar el mercado, llegar a nuevos clientes, promocionar los diferentes servicios a los cuales pueden acceder los clientes y consolidar el componente cultural, expandir el mercado al cual actualmente prestan el servicio, para lograr un mayor reconocimiento no sólo a nivel regional, sino a nivel nacional e internacional.