GESTIÓN DE LA INNOVACIÓN Y LA COMPETITIVIDAD

LÍNEA EXTENSIONISMO TECNOLÓGICO

INFORME DE DIAGNÓSTICO FINAL

JHON EDGAR MARROQUIN CARDOSO

ELABORÓ

Maribel Liliana Díaz Yunda

REVISÓ

JANE CAROLINA HERRERA

Regional Huila_CIES

Centro de la Industria, la Empresa y los Servicios

Junio 2023

@SENAComunica www.sena.edu.co

Línea de atención al ciudadano: 018000 910270
Línea de atención al empresario: 018000 910682

Contenido

1. Introducción 3
2. Acciones Realizadas 4
2.1. Plan de mejora desarrollado 4
2.2. Observaciones 5
3. Logros Alcanzados - Resultados por dimensión del Programa 6
3.1.1. Otros logros alcanzados 9
4. Matriz EBLA 10
5. Formación adelantada por la empresa 12
5.1. Formaciones identificadas 12
5.2. Formaciones ejecutadas: 12
5.3. No. colaboradores capacitados 12
6. Conclusiones 13

1. Introducción

En el presente informe se registra los resultados obtenidos del proceso de intervención realizado en la empresa JHON EDGAR MARROQUIN CARDOSO, durante el ciclo de acompañamiento, con un total de 50 horas.

Los resultados aquí registrados son el reflejo del trabajo activo y dinámico entre el empresario Jhon Edgar Marroquín Cardoso y el extensionista tecnológico, que se desarrollaron con base en el informe de diagnóstico, la priorización de área a trabajar y plan de mejora concertado, con el fin de obtener un mejor nivel de apropiación tecnológica hacia la digitalización, coordinación, gestión y estrategia, con el fin de mejorar sus niveles de transformación digital

2. Acciones Realizadas

2.1 Plan de Mejora Desarrollado

Actividad	Recursos Necesarios	Resultados Esperados	Responsable
Actividades Teórico-prácticas, en Herramientas Digitales	Plataformas de Aprendizaje, Google Actívate, Sena Sofia Plus, Computador, Tableta, Celular.	Cursos digitales certificados - Adquirir conocimiento practico sobre las herramientas digitales para mejorar su empresas.	Empresario - Extensionista
Fortalecer la Redes Sociales Vigentes	Plataformas de Aprendizaje, LinkedIn, Whatsapp Bussines, Computador, Celular, Tableta	Implementar estrategias para la gestión de Contenidos en Redes sociales potencializando sus perfiles, favoreciendo el posicionamiento de la marca	Empresario - Extensionista
Crear Campañas Publicitaria Exitosas	Plataforma de Aprendizaje,Google ADS, Computador, Celular, Tableta	Fortalecer los conocimientos en las plataformas de aprendizaje y crear campañas efectivas.	Empresario - Extensionista
Realizar Mapeo de Procesos y posible digitalización	Plataforma de Aprendizaje Popplet, Trello, Google Workspace, Computador, Celular, Tableta.	Fortalecer las actividades /procesos de la Empresa a nivel Digital	Empresario - Extensionista
Fortalecer la Identidad Digital de la Empresa, fortaleciendo la pagina Web	Plataforma de Aprendizaje, Google Analitics, google Adsense, Computador, Celular, Tableta	Mejorar la identidad empresarial y fortalecer el posicionamiento de la marca.	Empresario - Extensionista
Fortalecer conocimiento en herramientas de Edición e imágenes para publicidad	Plataforma de Aprendizaje, Clipchamp, Canva, Trello, Computador, Celular, Tableta	Que el empresario conozca las herramientas para edición de imágenes publicidad e incluirlos en su plan de contenidos.	Empresario - Extensionista
Estructurar Canales Digitales Inexistentes en la empresa	Plataforma de Aprendizaje, Google Mi Negocio, Computador, Celular, Tableta	Que el Empresario reconozca la necesidad del Canal y su utilidad	Empresario - Extensionista

2.2 Observaciones

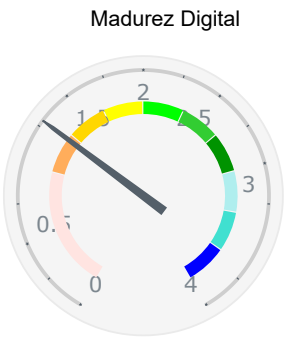
La transformación de las empresas es en sí misma un ejercicio de innovación; por lo cual es fundamental que la empresa JHON EDGAR MARROQUIN CARDOSO propenda por asegurar la eficiencia de sus procesos, sostenibilidad en el tiempo y que sus esfuerzos innovadores garanticen las capacidades para adaptarse a los contextos y retos del futuro. Es importante que la empresa elabore un plan de innovación y transformación, a partir de lo aprendido e implementado con el fin de alcanzar los objetivos estratégicos.

3. Logros Alcanzados - Resultados por dimensión del Programa

Dimensión Técnica y Tecnológica:

A través de la consultoría y con la identificación de las necesidades y oportunidades, así como la implementación del plan de mejora concertado, se buscó la apropiación y uso de herramientas, tecnologías, plataformas, entre otros, con el fin de mejorar la madurez digital.

Para la medición de esta dimensión se tuvo en cuenta los comparativos del nivel de madurez digital, de acuerdo con los resultados del diagnóstico final y diagnóstico inicial.

Diagnostico Inicial	Diagnostico Final
	

- La empresa al iniciar asesoría se encontraba en nivel de madurez Novato Básico y en el diagnóstico final, se evidencia una permanencia hacia Experto Básico

Nivel de Madurez Inicial	Grado Inicial	Nivel de madurez Final	Grado Final
Novato Básico	1,29	Experto Básico	3,08

Conclusion:

El proceso de acompañamiento se inició con un Grado de Madurez Inicial de Novato Superior y se finalizó como experto básico, lo que permite que la empresa realice esfuerzo operativo con un enfoque claro para generar innovación y desarrollo en todas las áreas de su cadena de valor. La empresa reconoce en sus procesos los aspectos clave para una gestión financiera exitosa, lo cual le permite evaluar los resultados y determinar la salud de su negocio. Cuenta con documentos digitales que le permite evaluar los resultados de los procesos de las diferentes áreas del modelo de negocio, facilitando el uso de métodos y tecnologías con eficiencia y eficacia para posicionar su negocio en el ámbito digital.

Dimensión económica - empresarial:

El acompañamiento busca apoyar al empresario en la revisión y análisis de sus modelos de negocios, procesos empresariales, transformación digital, comercio electrónico; buscando el mejoramiento productivo, crecimiento del negocio, posicionamiento, desarrollo de economía digital y competitividad. Estos se miden a través del alcance de uno de los indicadores priorizados de mejoramiento, establecidos en la estrategia.

Dimensión Técnica y Tecnológica:

A través de la consultoría y con la identificación de las necesidades y oportunidades, así como la implementación del plan de mejora concertado, se buscó la apropiación y uso de herramientas, tecnologías, plataformas, entre otros, con el fin de mejorar la madurez digital.

A continuación, se relaciona los resultados de los indicadores acordes a su priorización.

Indicadores

Indicador	Formación del personal para digitalización			Dimensión	Humana	
Formula	Unidad	Variables	Datos Iniciales	Total Inicial	Datos Finales	Total Final
Horas de formación hacia laTransformación Digital / Total de horas laboradas	Horas	• Horas de formación hacia la Transformación Digital?	1	50%	2	100%
		• Total de horas laboradas	2		2	
Cálculo de incremento del indicador en medios digitales (clientes y/o ventas)						
Valor Inicial (Vi)		Valor Final (Vf)		Diferencia		Variación ((Vf-Vi)/Vi)*100
50%		100%		50,00%		100,00%
Observacion Se evidenció el compromiso del empresario por adquirir nuevo conocimiento en herramientas digitales en pro de la mejora de sus competencias con miras a la digitalización.						

Indicador	Proceso optimizados a través de la digitalización? (Obligatorio)			Dimensión	Técnica y Tecnológica	
Formula	Unidad	Variables	Datos Iniciales	Total Inicial	Datos Finales	Total Final
(No. de procesos optimizados a través de la digitalización / No. total de procesos?)*100	Porcentaje	• No. de procesos optimizados através de la digitalización?	2	50%	4	100%
		• No. Total de procesos	4		4	
Cálculo de incremento del indicador en medios digitales (clientes y/o ventas)						
Valor Inicial (Vi)		Valor Final (Vf)		Diferencia		Variación ((Vf-Vi)/Vi)*100
50%		100%		50,00%		100,00%
Observacion El compromiso del empresario fue vital para el logro de la optimización de los procesos al interior de su empresa.						

Indicador	Nuevos canales digitales			Dimensión	Empresarial	
Formula	Unidad	Variables	Datos Iniciales	Total Inicial	Datos Finales	Total Final
(Nuevos canales digitales / Totalde canales digitales?)*100	Porcentaje	• Nuevos Canales digitales?	2	100%	4	100%
		• Total de Canales Digitales	2		4	
Cálculo de incremento del indicador en medios digitales (clientes y/o ventas)						
Valor Inicial (Vi)		Valor Final (Vf)		Diferencia		Variación ((Vf-Vi)/Vi)*100
100%		100%		0,00%		0,00%
Observacion El compromiso de apropiación de nuevas herramientas digitales, fue vital en la creación de nuevos canales digitales para su empresa.						

3.1.1 Logros Alcanzados

Como resultado del proceso de acompañamiento, se logró la implementación de: 1. Ficha en Google Mi Negocio 2. Configuración de Tableros utilizando TRELLO 3. Análisis del Modelo de Negocio utilizando la herramienta canvanizer 4. Diseño de publicidad utilizando herramientas de diseño como Canva 5. Diseño de estrategia online de posicionamiento 6. Análisis del tráfico web utilizando Google Analytics 7. Diseño página web con KOLAU

4. Matriz EBLA

De acuerdo a la implementación desarrollada en el ciclo de acompañamiento identifique aquellas buenas prácticas, lecciones aprendidas y otras experiencias que considere relevantes a destacar y que le aporten para mejorar la estrategia #MipymeSeTransforma:

Experiencias	**Buenas Prácticas**
1. Intercambio de conocimientos 2. Intercambio de experiencias 3. Fortalecimiento de saberes	1. Comunicación asertiva 2. Puntualidad en conexión a las asesorías 3. Guías de aprendizaje para los empresarios, con el fin de lograr mayores resultados 4. Ejecutar actividades de forma simultánea para facilitar el aprendizaje y la implementación
Lecciones aprendidas	**Aportes al programa**
1. Conocimiento e implementación de nuevas herramientas tecnológicas, que permitan alcanzar nuevos mercados de clientes y fortalecer el que tienen. 2. Identificación de necesidades propias el negocio. 3.Mejora en la toma de decisiones.	1. Impacto positivo del programa al sector productivo de nuestro País, apropiando e implementando nuevas herramientas tecnológicas en pro de disminuir la brecha digital existente.

5. Formación adelantada por la empresa

Cursos Realizados

Nombre Curso	Intensidad Horaria	Integrantes	Plataforma
CREACIÓN WEB Y ESTRATEGIAS PARA VENDER POR INTERNET	2	1	Kolau
CREACIÓN WEB Y ESTRATEGIAS PARA VENDER POR INTERNET	2	1	Kolau
CÓMO POSICIONAR TU SITIO WEB EN INTERNET	2	1	Kolau
5.3. No. colaboradores capacitados			
Total de Cursos:	3	Total de Integrantes:	3

6. Conclusiones

Se logra un impacto general al interior de las empresas vinculadas, a partir de asesorías personalizadas acordes a las necesidades de cada una de las microempresas, lo que conlleva al fortalecimiento estratégico del modelo de negocio de cada una de estas unidades productivas, generando en ellos una cultura de transformación digital, que permite una disminución de la brecha digital existente.

@SENAComunica www.sena.edu.co

Línea de atención al ciudadano: 018000 910270
Línea de atención al empresario: 018000 910682