GESTIÓN DE LA INNOVACIÓN Y LA COMPETITIVIDAD

LÍNEA EXTENSIONISMO TECNOLÓGICO

INFORME DE DIAGNÓSTICO FINAL

SALAZAR AYERBE INGENIERIA &
ARQUITECTURA SAS

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 SALAZAR AYERBE INGENIERIA & ARQUITECTURA SAS, 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 JOSE ALFREDO SALAZAR AYERBE 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

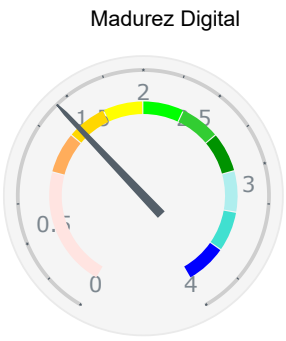
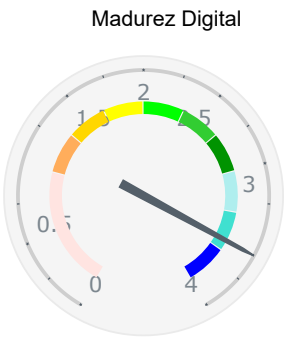
Posterior al proceso de implementación de la Estrategia de Extensionismo Tecnológico, se requiere que la empresa:
1. Identifique nuevos procesos a mejorar
2. Realice un análisis de los procesos identificados
3. Redacte un plan de mejora
4. comunique el plan de mejora
5. Ejecute el plan de mejora elaborado
6. Realice seguimiento al plan de mejora elaborado

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 Intermedio y en el diagnóstico final, se evidencia una permanencia hacia Experto Intermedio

Nivel de Madurez Inicial	Grado Inicial	Nivel de madurez Final	Grado Final
Novato Intermedio	1,42	Experto Intermedio	3,58

Conclusion:

La Empresa SALAZAR AYERBE INGENIERIA & ARQUITECTURA SAS, inició en un nivel de madurez digital "Novato Intermedio", alcanzando un nivel de "Experto Intermedio", lo que permite concluir que se logró una evolución tecnológica que le permite acortar la brecha digital existente, así como también la optimización de los procesos prioritarios identificados inicialmente. Lo anterior, permite concluir que el avance significativo logrado con el proceso de implementación, contribuya al incremento de la productividad empresarial.

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 evidencia a partir de las formaciones realizadas por el empresario, la disposición y compromiso para asistir a éstas.						

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	100%	2	100%
		• No. Total de procesos	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
100%		100%		0,00%		0,00%
Observacion Se evidencia el compromiso del empresario con la optimización de los procesos al interior de su empresa, a partir de las temáticas y herramientas apropiadas en las asesorías.						

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?	1	50%	2	100%
		• Total de Canales Digitales	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 evidencia el compromiso del empresario y sus colaboradores en la implementación de nuevos canales digitales para su gestión comercial y de mercadeo.						

3.1.1 Logros Alcanzados

Los logros alcanzados en el proceso de implementación en la empresa SALAZAR AYERBE INGENIERIA & ARQUITECTURA SAS, son: 1. Revisión y ajustes al Modelo de Negocios 2. Creación del buyer persona 3. Diseño de página web 4. Diseño de contenidos para la página web 5. Diseño de la Ficha de Google Mi Negocio 6. Utilización de IA en procesos de Marketing 7. Creación de Tablero TRELLO

@SENAComunica www.sena.edu.co
Línea de atención al ciudadano: 018000 910270
Línea de atención al empresario: 018000 910682

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**
Tomar la posición de los empresarios, lo que permite visualizar los procesos desde otra óptica: la comercial que se vive diariamente en sus actividades y que permite identificar oportunidades en el negocio.	Comunicación constante y asertiva con el empresario y colaboradores.
Lecciones aprendidas	**Aportes al programa**
Aprovechamiento del tiempo con los empresarios, aprendizaje en el saber escuchar y abordar sus necesidades de la mejor manera, con el fin de dar solución desde nuestro rol de consultores.	Aprendizaje y feedback continuo en la consultorías empresariales, lo cual permitió un comunicación eficaz con los empresarios.

5. Formación adelantada por la empresa

Cursos Realizados

Nombre Curso	Intensidad Horaria	Integrantes	Plataforma
CÓMO POSICIONAR TU SITIO WEB EN INTERNET	2	1	Kolau
Cómo convertir visitantes web en clientes	2	1	Kolau
Realiza seguimiento a las actividades de tu negocio con TRELLO	2	1	Webinars Regional (Certificados)
Posiciona tu marca con Google mi Negocio	2	1	Webinars Regional (Certificados)
El Tablero de Fidelización y Herramientas de Gestión CRM "HubSpot"	2	1	Webinars Regional (Certificados)
Plan de Marketing Digital Estratégico	2	1	Webinars Regional (Certificados)
VSM Modelación de Procesos con Lean Manufacturing	2	1	Webinars Regional (Certificados)
5.3. No. colaboradores capacitados			
Total de Cursos:	7	Total de Integrantes:	7

6. Conclusiones

Proceso muy enriquecedor tanto para el empresario como para el consultor, lo que permite el logro de mayores objetivos.