.

Informe consolidado de seguimiento

1 Gestión Estratégica Comercial

Fecha Programada: 07/07/2023 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 07/07/2023 12:00:00 a. m.

Descripción:

07/07/2023 Explicar el funcionamiento de un CRM para realizar estrategias comerciales y relacionamiento con los clientes

Avance:

07/07/2023 Se socializó las formas en que Imagina Colombia puede aprovechar el CRM HubSpot para fortalecer sus estrategias comerciales y mejorar el relacionamiento con sus clientes. A continuación, se presentan las recomendaciones clave:

1. Implementación de HubSpot:

Iniciar la implementación de HubSpot como su plataforma de CRM y automatización de marketing. Configurar las herramientas necesarias, como la gestión de contactos, seguimiento de interacciones y automatización de procesos.

2. Segmentación y Perfilado de Clientes:

Utilizar HubSpot para segmentar la base de clientes según criterios como la industria, el tamaño de la empresa y el comportamiento de compra. Crear perfiles detallados de los clientes para personalizar las interacciones y mensajes.

3. Estrategias de Contenido:

Desarrollar una estrategia de contenido utilizando HubSpot. Crear contenido educativo y valioso para atraer a clientes potenciales, como blogs, ebooks, videos y casos de estudio. Utilizar HubSpot para distribuir y rastrear el rendimiento del contenido.

4. Automatización de Marketing:

Aprovechar las capacidades de automatización de HubSpot para nutrir y guiar a los clientes potenciales a través del embudo de ventas. Automatizar el envío de correos electrónicos personalizados y el seguimiento de interacciones para aumentar la participación.

5. Flujos de Trabajo Personalizados:

Utilizar flujos de trabajo en HubSpot para automatizar procesos internos y personalizar la experiencia del cliente. Por ejemplo, enviar un correo de seguimiento después de una consulta o programar tareas para el equipo de ventas.

6. Automatización de Ventas:

Optimizar el proceso de ventas utilizando HubSpot. Realizar seguimiento de oportunidades, establecer recordatorios y registrar interacciones con los clientes. Utilizar la información de HubSpot para comprender mejor las necesidades del cliente y ofrecer soluciones personalizadas.

7. Análisis y Medición de Resultados:

Utilizar las herramientas de análisis y generación de informes de HubSpot para medir el rendimiento de las estrategias implementadas. Evaluar las métricas clave como la tasa de conversión, el compromiso del cliente y el retorno de inversión.

8. Capacitación del Equipo:

Brindar capacitación a los miembros del equipo de Imagina Colombia sobre cómo utilizar eficazmente HubSpot para sus actividades comerciales y de relacionamiento con los clientes. Asegurarse de que el equipo esté familiarizado con las funcionalidades y pueda aprovechar al máximo la plataforma.

Se concluye que la implementación de HubSpot como parte de las estrategias comerciales y de relacionamiento con clientes de Imagina Colombia puede impulsar la eficiencia operativa y mejorar la experiencia del cliente. Se recomienda llevar a cabo una planificación detallada y una ejecución cuidadosa para garantizar el éxito continuo.

2 Gestión de la Productividad Administrativa y laboral

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

3 Gestión de la Productividad Operacional

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

4 Gestión de calidad

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

5 Gestión de la innovación / Desarrollo y sofisticación de producto

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

6 Gestión Financiera y Contable

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

7 Gestión Logística

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

8 Gestión de la transformación digital

Fecha Programada: 07/06/2023 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 07/06/2023 12:00:00 a. m.

Descripción:
07/06/2023 Conocer las herramientas de transformación digital disponibles que pueden ayudar la eficiencia en diferentes áreas y aspectos del proceso de transformación 20/05/2023 Como aplicar la trasformación digital en la empresa

Avance:
07/06/2023 Desarrollo de la asesoría:
El orientador inició la reunión destacando la importancia de la transformación digital en el

ámbito empresarial y cómo puede generar ventajas competitivas. Se resaltó que las herramientas de transformación digital permiten optimizar procesos, mejorar la eficiencia operativa y brindar una experiencia superior a los clientes.

Automatización de procesos:

Se explicó la importancia de implementar herramientas de automatización de procesos, como sistemas de gestión empresarial (ERP), que permiten integrar y controlar las diferentes áreas de la empresa, desde la gestión de proyectos y recursos hasta el control de inventarios y facturación. Estas herramientas ayudan a optimizar la eficiencia y reducir errores en los procesos internos.

Cloud Computing:

Se resaltó la importancia de utilizar servicios en la nube para almacenar y gestionar la información de la empresa. Esto proporciona flexibilidad, escalabilidad y seguridad en el manejo de datos. Además, permite acceder a los recursos y aplicaciones necesarios desde cualquier lugar y en cualquier momento, facilitando la colaboración y el trabajo remoto.

Herramientas de colaboración:

Se mencionó la importancia de implementar herramientas de colaboración en línea, como plataformas de gestión de proyectos, sistemas de comunicación interna y compartición de documentos. Estas herramientas fomentan la colaboración entre los miembros del equipo, agilizan la comunicación y mejoran la productividad.

Análisis de datos y Business Intelligence:

Se explicó la importancia de utilizar herramientas de análisis de datos y Business Intelligence para obtener información valiosa sobre el rendimiento de la empresa. Estas herramientas permiten analizar grandes volúmenes de datos y generar informes y visualizaciones que ayudan en la toma de decisiones estratégicas basadas en datos objetivos.

Experiencia del cliente y marketing digital:

Se resaltó la importancia de implementar herramientas de experiencia del cliente y marketing digital para fortalecer la presencia en línea de IMAGINA COLOMBIA. Esto incluye el uso de plataformas de gestión de relaciones con los clientes (CRM), herramientas de email marketing, estrategias de redes sociales y análisis de comportamiento del usuario en el sitio web.

Seguridad de la información:

Se mencionó la importancia de implementar herramientas de seguridad de la información, como firewalls, sistemas de detección de intrusos y encriptación de datos. Estas herramientas ayudan a proteger la información sensible de la empresa y garantizar la confidencialidad y integridad de los datos.

Compromiso:

Se acordó que IMAGINA COLOMBIA evaluará las herramientas de transformación digital mencionadas y desarrollará un plan de implementación gradual y adaptado a las necesidades de la empresa. Se resaltó la importancia de contar con un equipo de TI capacitado para gestionar y mantener estas herramientas.

Fecha: 20 de Mayo 2023 Tema: Como aplicar la trasformación digital en la empresa

De acuerdo al plan de acción, la primera asesoría se desarrolla de la siguiente manera:

Evaluar el estado actual: Comienza por evaluar la situación actual de la empresa en términos de sus procesos, sistemas y habilidades digitales. Identifica las áreas que podrían beneficiarse de la transformación digital y establece metas y objetivos claros.

Desarrollar una estrategia digital: Crea una estrategia integral de transformación digital que esté alineada con los objetivos de negocio de la empresa. Define las iniciativas específicas que se implementarán y establece un plan de acción detallado.

Mejorar la colaboración y comunicación interna: Utiliza herramientas digitales colaborativas, como plataformas de gestión de proyectos, software de comunicación en equipo y almacenamiento en la nube, para facilitar la colaboración entre los miembros del equipo y agilizar los flujos de trabajo.

Adoptar la nube y la virtualización: Mueve tus sistemas y aplicaciones a la nube para aprovechar la flexibilidad, escalabilidad y seguridad que ofrece. Considera la adopción de la virtualización para optimizar los recursos de hardware y reducir los costos operativos.

Automatizar procesos: Identifica los procesos internos que pueden ser automatizados mediante el uso de herramientas y software. Esto puede incluir la automatización de pruebas, el despliegue continuo, la gestión de versiones y otras tareas repetitivas.

Implementar el análisis de datos: Aprovecha el poder del análisis de datos para obtener información valiosa sobre tus clientes, productos y operaciones. Implementa herramientas y técnicas de análisis de datos para tomar decisiones informadas y mejorar la eficiencia.

Mejorar la experiencia del cliente: Utiliza canales digitales para interactuar y proporcionar soporte a tus clientes. Implementa un sitio web y una estrategia de marketing digital efectiva para generar clientes potenciales y promocionar tus servicios. Considera la posibilidad de desarrollar aplicaciones móviles para brindar una experiencia más personalizada.

Capacitar y actualizar las habilidades del equipo: Brinda capacitación y actualización continua a tus empleados para que adquieran las habilidades digitales necesarias. Esto incluye el conocimiento de las últimas tecnologías, el desarrollo de software y la comprensión de las tendencias del mercado.

Monitorear y ajustar: Establece métricas y KPIs para medir el progreso y el éxito de la transformación digital. Realiza un seguimiento constante de los resultados y realiza ajustes según sea necesario para garantizar que los objetivos se cumplan.

Compromiso: el empresario se compromete a desarrollar una estrategia digital

9 Gestión de la Sostenibilidad

Fecha Programada: 12/09/2023 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución:

Descripción:
12/09/2023 Identificar buenas practicas de sostenibilidad ambiental en la empresa

Avance:
Esta actividad se va a realizar para el mes de Septiembre

10 Indicadores de Gestión

Fecha Programada: 15/08/2023 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 15/08/2023 12:00:00 a. m.

Descripción:
15/08/2023 Identificar indicadores de gestión encaminados en la transformación digital

Avance:
15/08/2023. Durante esta sesión, se abordó la identificación de indicadores de gestión encaminados a la transformación digital de la empresa. Se tocaron los siguientes temas:

1. Tráfico en Línea y Presencia Digital:

Uno de los primeros indicadores clave para evaluar la transformación digital es el tráfico del sitio web y la presencia en línea. Esto incluye el número de visitantes únicos, la tasa de rebote, el tiempo de permanencia en el sitio y el crecimiento de seguidores en las redes sociales.

2. Generación de Leads y Conversiones:

Mide la cantidad de leads (clientes potenciales) generados a través de formularios en línea o descargas de contenido, así como la tasa de conversión de estos leads en clientes reales. Esto refleja la efectividad de tu estrategia de captación de clientes.

3. Tasa de Cierre de Ventas:

Evalúa el porcentaje de leads que se convierten en ventas exitosas. Esto puede ayudarte a comprender la eficacia de tu proceso de ventas y el impacto de tus estrategias digitales en la conversión de leads en clientes.

4. Retención y Satisfacción del Cliente:

Mide la satisfacción del cliente a través de encuestas, calificaciones y reseñas en línea. Observa la tasa de retención de clientes y la recurrencia de compras para evaluar la calidad de tus productos y servicios digitales.

5. Tiempo de Respuesta y Atención al Cliente:

Monitorea el tiempo de respuesta a las consultas de los clientes a través de canales digitales como correo electrónico, chat en vivo y redes sociales. Un tiempo de respuesta rápido demuestra una sólida atención al cliente en el entorno digital.

6. Uso de Herramientas Digitales Internas:

Evalúa la adopción y el uso de herramientas digitales internas, como plataformas de colaboración, CRM y software de gestión. Esto refleja cómo la transformación digital está afectando los procesos internos y la comunicación.

7. Automatización y Eficiencia Operativa:

Mide la reducción en el tiempo y los recursos requeridos para realizar tareas específicas a través de la automatización. Observa cómo las herramientas digitales están mejorando la eficiencia operativa de la empresa.

8. Innovación y Desarrollo de Nuevos Servicios:

Evalúa la cantidad de nuevos productos o servicios digitales desarrollados y lanzados en un período determinado. Esto reflejará la capacidad de Imagina Colombia para innovar y mantenerse al día con las demandas del mercado.

9. Capacitación y Adopción Interna:

Mide el grado en que los empleados se están adaptando a las nuevas herramientas y tecnologías digitales a través de la participación en programas de capacitación y su nivel de adopción en la rutina diaria de trabajo.

10. Retorno de la Inversión (ROI) Digital:

Evalúa el ROI de las iniciativas digitales, considerando los costos de implementación y los beneficios obtenidos, como el aumento de ingresos, la reducción de costos operativos y la mejora en la eficiencia.

Se concluye que la identificación y seguimiento de estos indicadores de gestión permitirán a Imagina Colombia evaluar de manera efectiva el impacto de su transformación digital en el negocio. Se recomienda establecer metas claras para cada indicador y utilizar herramientas adecuadas para monitorear y analizar los resultados.

11 Gestión de la propiedad intelectual

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

12 Índice de productividad

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

13 Otro

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:
Otro seguimiento a indicadores propuestos

Avance:

14 Concepto final

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

15 Cierre de asesoría

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance: