.

Informe consolidado de seguimiento

1 Gestión Estratégica Comercial

Fecha Programada: 11/10/2023 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 11/10/2023 12:00:00 a. m.

Descripción:

Definir la marca y estrategias de posicionamiento de marca

Avance:

No se ha realizado avance

2 Gestión de la Productividad Administrativa y laboral

Fecha Programada: 10/11/2023 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 10/11/2023 12:00:00 a. m.

Descripción:

Indicadores de evaluación, programas de capacitación e importancia de la planeación estratégica

Avance:

No se ha realizado 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: 16/06/2023 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 16/06/2023 12:00:00 a. m.

Descripción:
Identificar fuentes de financiación o convocatorias, que ofrezcan beneficios a los empresarios

Avance:
Asesoria realizada

16/06/2023

Para el fortalecimiento en la parte de capital de la empresa, se explica la fuente de financiacion de la linea crecer, requisitos y beneficios. El empresario debe contar con los estados financieros y demas documentos que se le indican manifestando que cuenta con estos. Otra fuente de

recursos es la linea crear con capital semilla, la empresa es persona natural se explica el proceso de la ruta de emprendimiento.

Compromiso: Entregar la documentacion que requiere la convocatoria de linea crecer para realizar la postulacion.

7 Gestión Logística

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

8 Gestión de la transformación digital

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

Descripción:

Conocimiento y aplicación de herramientas digitales para la empresa

Avance:

Asesoria realizada

12/09/2023

Los contactos de ventas son distribuidores mayoristas lo que permite que las ventas sean a mayor escala, se cuenta con redes sociales pero no se admite por el tipo de contenido hacer publicidad, esta se realilza por whatsapp y ventas en el sitio de venta, otras estrategias para comercializar es la participacion en eventos masivos donde participan segmentos de clientes mas amplios, se permite que conozcan los productos que tiene la tienda para la venta.

9 Gestión de la Sostenibilidad

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

10 Indicadores de Gestión

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

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: