	Versión: 02
	Código: GIC-F-048

Proceso Gestión de la Innovación y Competitividad

Formato Indicadores Plan de Mejora

a. INFORMACIÓN GENERAL

Regional	HUILA	Centro de Formación	Centro de la Industria, la Empresa y los Servicios	Extensionista	Maribel Liliana Díaz Yunda	Periodo de Atención	20 Junio - 24 de septiembre de 2023

DATOS DE LA EMPRESA

Razón Social	JOSÉ SALGADO ALBERTO			Nombre Empresario	JOSÉ SALGADO ALBERTO		
Nit	1019155			Fecha de concertación:	13/07/2023		
Nombres de otros asistentes	MELQUISEDEC SALGADO						
Grado de madurez digital	Analógico	Nivel	No aplica	Fecha proyectada de inicio	13/07/2023	Fecha estimada finalización	24/09/2023

b. IDENTIFICACIÓN NECESIDADES

Necesidad	Dimensión	Perspectiva	Prioridad
El equipo de trabajo aún no comprende la propuesta de valor de la empresa, desde sus funciones empresariales	Humana	Clientes	Alta
Actualmente, la empresa no cuenta con procesos digitalizados o automatizados que apoyen la gestión, la efectividad, la competitividad y la productividad de la empresa	Técnica-Tecnológica	Procesos	Alta
La empresa aún no cuenta con herramientas tecnológicas para captar, retener y lograr el crecimiento de su base de clientes	Económica - Empresarial	Clientes	Alta

c. PRIORIZACION DE NECESIDADES.

Nivel Prioridad	Necesidades	Temática Asociada	Herramientas digitales - tecnológicas / Metodologías	Resultado esperado
1	El equipo de trabajo aún no comprende la propuesta de valor de la empresa, desde sus funciones empresariales	Modelo de Negocios / Análisis DOFA	Canvanizer.com / Canva / Plantilla de Texto	Modelo de negocio canva estructurado de acuerdo al Modelo de Negocio/ Procesos optimizados a través de la digitalización
2	Actualmente, la empresa no cuenta con procesos digitalizados o automatizados que apoyen la gestión, la efectividad, la competitividad y la productividad de la empresa	Identificación, documentación y digitalización de sus procesos operativos básicos.	Trello//LucidChart/CmapTools	Que el empresario reconozca la importancia de llevar a cabo la documentación de sus procesos y su digitalización.
3	La empresa aún no cuenta con herramientas tecnológicas para captar, retener y lograr el crecimiento de su base de clientes	Buyer Persona / Formularios y herramientas digitales para diseñar encuestas / Ficha empresarial Google My Business	CRM/ Redes sociales	Nuevos canales digitales/ plataforma para el seguimiento y control de sus clientes/ Servicio postventa

Recomendaciones del Asesor y/o Consultor Extensionista:	Desarrollo continuo de competencias aprendidas en cuanto al manejo de redes sociales y herramientas de publicidad para el diseño de su página Web. Desarrollo continuo de procesos de digitalización en cuanto a procesos que permitan el posicionamiento estratégico empresarial. Fortalecimiento continuo de las Redes Sociales con las que cuenta y las nuevas. Implementar estrategias para Publicación de contenido. Fortalecimiento continuo del sitio Web, haciendo uso de las herramientas aprendidas en las consultorías.

DIMENSION ECONÓMICA - EMRPESARIAL

d. IDENTIFICACION DE INDICADORES

Selección de los indicadores claves KPIs de impacto de transformación digital, a alcanzar en el periodo de intervención en la Empresa.

Indicador	Dimensión	Valor Variable 1	Valor Variable 2	Línea Base	Fecha medición inicial
Formación del personal para digitalización	Humana	1	2	50%	12/07/2023
Procesos optimizados a través de la digitalización	Técnica-Tecnológica	0	5	0%	12/07/2023
Nuevos canales digitales	Técnica-Tecnológica	0	5	0%	12/07/2023

DIMENSION TÉCNICA - TECNOLÓGICA.

e. PLAN DE MEJORA

Concertación de actividades entre empresario y extensionista tecnológico para la apropiación y uso de herramientas, tecnologías, metodologías y demás que le permitan mejorar a la empresa su grado de madurez digital.

Actividad	Recursos Necesarios	Responsable	Resultados Esperados
Análisis del modelo de negocio y del entorno externo/interno de la empresa	Ficha de Caracterización, Matriz DOFA, Modelo Canvas	Empresario - Extensionista	Caracterización de la Empresa y sus necesidades
Implementación de Herramientas Tecnológicas	Trello, Herramientas Ofimáticas, Canva	Empresario - Extensionista	Optimización de procesos a través de la digitalización
Creación de Canales Digitales, Creación de Página Web en Kolau	Kolau, Facebook, Instagram, WhatsApp Business, Google mi Negocio	Empresario - Extensionista	Página Web, Creación de nuevos canales digitales
Implementación de Estrategias Digitales	Google Mi Negocio, Redes Sociales, Buyer Persona, MailChimp	Empresario - Extensionista	Visibilización y posicionamiento en Internet, Fidelización de Clientes
Implementación de Herramientas de Seguimiento y de Satisfacción de Clientes	Base de Datos de clientes, Trello, Google Forms, Plataformas para diseño de encuestas	Empresario - Extensionista	Encuestas de satisfacción, Feedback, percepción del cliente con productos y/o servicios

DIMENSION HUMANA

f. Formación hacia la digitalización

Los itinerarios de formación propiciaran la integración de conocimientos, habilidades y destrezas que aporten a las competencias basicas y transversales del Empresario, acorde con las necesidades priorizadas.

Cursos o temáticas en la que requiere cualificación del talento humano el Empresario	Cursos		**Observaciones**			
		1. Digitaliza paso a paso tu negocio con herramientas de Google	Ninguna			
		2. Realiza seguimiento a las actividades de tu negocio con TRELLO	Ninguna			
		3. Crear un sitio web en Kolau				
Cursos o temáticas en que requiere cualificación del talento humano el Equipo de colaboradores	Cursos		**Observaciones**	Melquisedec Salgado		**Observaciones**
		1.Plan de Marketing Digital Estratégico			1.	
		2. Cómo posicionar tu sitio web en Internet			2	
		3. Cómo convertir visitantes web en clientes			3	
		Ninguna	x		Ninguno	

Este documento suscrito por ambas partes se considera concertado y aprobado, para desarrollar las actividades desagregadas y contenidas en el plan de mejora, así como generar las estrategias, acciones y dinámicas a que haya lugar, entre el Empresario y el Extensionista Tecnológico, de tal manera que permitan mejorar los indicadores económicos priorizados durante el periodo intervención y los resultados proyectados. A su vez, define la formación de itinerarios que se adelantarán y certificarán durante el periodo de intervención. Finalmente, es importante aclarar que las partes mantendrán la confidencialidad de los datos e información intercambiados entre ellas.

Firma

Representante Legal de la Empresa/Líder del Proceso	Extensionista Tecnológico