	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	POSADA ECOTURISTICA ROGITAMA BIODIVERSIDAD SAS	Nombre Empresario	GINETTE ISABEL CHAVARRO TULCAN
Nit	901682599-3	Fecha de concertación:	14/07/2023
Nombres de otros asistentes			

Grado de madurez digital	Novato	Nivel	Intermedio	Fecha proyectada de inicio	14/07/2023	Fecha estimada finalización	24/09/2023

b. IDENTIFICACIÓN NECESIDADES

Necesidad	Dimensión	Perspectiva	Prioridad
La gerencia de la empresa, aún no tiene el conocimiento de los indicadores financieros aplicables a su modelo de negocio	Humana	Financiera	Alta
El equipo de trabajo desconoce las métricas que le permitan medir la efectividad de los procesos operativos de la empresa	Humana	Procesos	Alta
El equipo de trabajo desconoce herramientas tecnológicas que permitan conocer el perfil de sus clientes	Técnica-Tecnológica	Clientes	Alta
La empresa no cuenta con herramientas tecnológicas para la captación, retención 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 desconoce las métricas que le permitan medir la efectividad de los procesos operativos de la empresa	Análisis del Modelo de negocio/ Entorno Interno y Externo/ análisis DOFA	Plantilla Canvas (Modelo de Negocio) / Herramientas G-SUITE	Modelo de negocio canva/ optimización de procesos a través de la digitalización
2	El equipo de trabajo desconoce herramientas tecnológicas que permitan conocer el perfil de sus clientes	Identificación de segmentos de cliente y sus características	Plantilla Buyer persona/ Meta Business Suite	Publico objetivo identificado/ apropiación de herramientas que permitan la medición de sus estrategias comerciales
3	La empresa no cuenta con herramientas tecnológicas para la captación, retención 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
4				

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. 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	2	2	100%	14/07/2023
Procesos optimizados a través de la digitalización	Técnica-Tecnológica	0	7	0%	14/07/2023

Nuevos canales digitales	Técnica-Tecnológica	2	5	40%	14/07/2023

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 entorno de la empresa	Ficha de caracterización/ Análisis Matriz DOFA/ Modelo de negocio con Canva	Empresario - Extensionista	Caracterizaciónn de la empresa y sus necesidades
Identificación y Segmentacion de los nichos de mercado, creación de nuevos canales digitales, uso de herramientas para realizar	Plantilla Buyer persona/ Google My Business/ Redes sociales/ CRM	Empresario - Extensionista	Identificación y caracterizaciónn del público objetivo, seguimiento a los clientes orgánicos y potenciales, creación de nuevos canales digitales, fidelización de clientes.
Implementación de herramientas tecnológicas	Trello/ Herramientas ofimáticas/ GSUITE	Empresario - Extensionista	Optimización de procesos a través de la digitalización
Diseño de estrategias digitales	Perfil de empresa de Google/ Meta Business Suite	Empresario - Extensionista	Visibilización y posicionamiento en Internet, configuración de directorios digitales, generación de contenidos

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. Marketing de Contenidos	Ninguna			
		3. SEO: Optimización para motores de búsqueda				
Cursos o temáticas en que requiere cualificación del talento humano el Equipo de colaboradores	Cursos		**Observaciones**	Nombre de las personas que participarán en la formación de talento Humano		**Observaciones**
		1. El Tablero de Fidelización y Herramientas de Gestión CRM "HubSpot"			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