.

Informe consolidado de seguimiento

1 Gestión Estratégica Comercial

Fecha Programada: 12/06/2023 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 12/03/2023 12:00:00 a. m.

Descripción:
establecer estrategias de comerciales que permitan alcanzar los objetivos de venta y conseguir la satisfacción del cliente, a través de diferentes estudios de mercado, la promoción del producto o servicio, los medios de distribución, los canales de venta y la posventa, lograr trazar un Trazar un plan de marketing

Avance:
Fecha de asesoria: 12 de junio de 2023
Descripcion: Se crearan estrategias comercialízales en área de mercado , trazando un plan de marketing que permitan llegar a más clientes y lograr la sostenibilidad del mercado.

Se brindo asesoría en área de mercado, específicamente en Marketing digital
Compromisos:

Orientador deberá brindar técnicas de marketing digital, el empresario Deberáimplementarlas

2 Gestión de la Productividad Administrativa y laboral

Fecha Programada: 10/04/2023 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 10/04/2023 12:00:00 a. m.

Descripción:
establecer estrategias de comerciales que permitan alcanzar los objetivos de venta y conseguir la satisfacción del cliente, a través de diferentes estudios de mercado, la promoción del producto o servicio, los medios de distribución, los canales de venta y la posventa, lograr trazar un Trazar un plan de marketing

Avance:
Fecha de asesoría: 10/04/2023

???????Descripción:

Con el fin de dar continuidad en el asesoramiento y el plan de acción de se trabajar con el empresario, el día hoy en temas relevantes en el marketing digital, todo con el fin de lograr un

mayor numero de cliente y sostenibilidad en el mercado, es importante mencionar que la empresa cuenta con gran experiencia dado que el emprendedor cuenta con la experiencia familiar, se pretende inicialmente en que consiste la marketing digital y para qué sirve y de esta manera poderlo implementar.

El marketing digital (también llamado marketing online) es un sistema que permite promocionar los productos o servicios de una marca a través de internet, utilizando canales y herramientas en línea de manera estratégica para contribuir a alcanzar los objetivos de negocio generales de la empresa.

El concepto de Marketing Digital se puede resumir en publicitar, promover y vender productos o servicios utilizando las tecnologías y los medios digitales.

Hasta aquí todo bien.

Pero desarrollar una buena estrategia de marketing digital no es tan sencillo como parece. Hay que estar presente en el mercado online, conocer los nuevos canales (Web, App y Redes Sociales), las nuevas técnicas de comunicación (social media marketing, e-mailing, etc.) y saber gestionarlo todo para alcanzar los objetivos del marketing digital fijados para tu estrategia. Además, es bueno saber que la importancia del marketing digital en la empresa es un factor diferencial.

Los aspectos principales y las características que definen el trabajo de una buena estrategia de marketing digital son:

- La página web. Hoy en día tener tu marca en Internet no es solo importante, sino vital. Pero no es suficiente diseñar una web para empezar a vender, hay que pensar en la experiencia de usuario: simplicidad, intuición y comodidad son las palabras claves para ganar.

- El contenido. Un contenido de calidad para tu blog te permitirá mejorar tu posición en Google; aumentar el tráfico a tu web; reforzar la autoridad de tu dominio; generar más leads; humanizar tu marca; crear confianza y conexiones con tu público.

- El SEO. ¿En qué página de Google estás? El posicionamiento en los motores de búsquedas permite que, cuando tu usuario busque algo en Google, tú seas una posible solución a su problema. Si quieres posicionarte y ser visible hay que trabajar la estructura y la organización de la información de tu web; optimizar la usabilidad; desarrollar una estrategia de linkbuilding eficaz; seleccionar y trabajar con buenas keywords para posicionarte.

- El email marketing. Es uno de los canales más potentes del marketing digital. Conseguir el email de tu público objetivo interesado realmente en tu contenido, significa ganar la lotería.

- Las redes sociales. No tienes que abrirte mil cuentas, pero tienes que estar donde está presente tu público. Prestar atención a lo que pide tu comunidad: conocer sus gustos, intereses

y exigencias te ayudará a crear cercanía con tus usuarios.

De acuerdo a lo anterior se procedió asesorar al empresario en esta área.

Compromisos:

Orientador deberá brindar técnicas de marketing digital, el empresario Deberá implementarlas

???????

3 Gestión de la Productividad Operacional

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

4 Gestión de calidad

Fecha Programada: 30/05/2023 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 30/05/2023 12:00:00 a. m.

Descripción:
Implementar estrategias de gestión y control de calidad que permitan mejorar los componentes de la empresa que aseguren que todas las actividades necesarias en el ciclo de vida de un producto o servicio sean efectivas.

Avance:
Se llevar a cabo estrategias de gestión y control de calidad en los tres procesos básicos: Planeación, Control y Mejora Continua de la calidad.

5 Gestión de la innovación / Desarrollo y sofisticación de producto

Fecha Programada: 18/07/2023 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 18/07/2023 12:00:00 a. m.

Descripción:
Desarrollar estrategias de innovación según el manual de oslo en la unidad productiva

Avance:
Fecha de asesoría: 18/07/2023

Descripción:

Se brinda asesoria en implementar innovación a la empresa

Cultura de innovación: Lo primero es establecer una cultura de innovación en toda la organización. Fomenten la creatividad y la experimentación, alentando a los empleados a proponer nuevas ideas y soluciones. Reconozcan y recompensen las iniciativas innovadoras para motivar al equipo.

Equipos interdisciplinarios: Crear equipos de trabajo con habilidades y perspectivas diversas puede impulsar la innovación. Reúnan a personas de diferentes departamentos o áreas de experiencia para colaborar en proyectos y resolver problemas desde enfoques variados.

Espacios y recursos para la innovación: Asignen tiempo y recursos específicos para actividades de innovación. Pueden dedicar un día a la semana a la generación de ideas, proporcionar presupuestos para proyectos piloto o establecer un fondo para iniciativas innovadoras.

Comunicación abierta: Fomenten la comunicación abierta y el intercambio de ideas entre todos los niveles de la empresa. Los empleados deben sentirse cómodos compartiendo sus sugerencias y contribuciones, sin importar su posición jerárquica.

Investigación y desarrollo: Destinen recursos para la investigación y el desarrollo de nuevas tecnologías, productos o servicios. Estar al tanto de las últimas tendencias en su industria les permitirá identificar oportunidades para innovar.

Escucha al cliente: Conozcan las necesidades y deseos de sus clientes. Realicen encuestas, análisis de mercado y estudios de satisfacción para comprender mejor lo que sus clientes buscan. La retroalimentación de los clientes puede inspirar nuevas ideas y mejoras en los productos o servicios existentes.

Alianzas estratégicas: Consideren establecer alianzas con otras empresas o instituciones que puedan complementar sus capacidades y recursos. La colaboración con socios externos puede abrir puertas a nuevas oportunidades de innovación.

Formación y capacitación: Inviertan en la formación y capacitación de su equipo. La adquisición de nuevas habilidades y conocimientos puede inspirar la creatividad y proporcionar las herramientas necesarias para llevar a cabo proyectos innovadores.

Medición y seguimiento: Establezcan indicadores de desempeño para medir el éxito de sus iniciativas de innovación. Realicen un seguimiento regular de los resultados y realicen ajustes según sea necesario para mejorar continuamente.

Gestión del cambio: Tengan en cuenta que la implementación de la innovación puede requerir cambios en la forma en que se realizan las cosas. Asegúrense de contar con una estrategia de gestión del cambio que involucre a todo el personal y facilite la adopción de nuevas ideas y prácticas.

Recuerden que la innovación es un proceso continuo y que no todas las ideas funcionarán a la perfección. Lo importante es mantener una mentalidad abierta y estar dispuestos a aprender de los éxitos y fracasos para seguir creciendo y evolucionando como empresa.

Compromisos:

Orientador deberá implementar estrategias de innovación a la empresa

???????

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: 02/05/2023 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 02/05/2023 12:00:00 a. m.

Descripción:

la implementación de redes sociales es importante en la sociedad actual debido a su capacidad para conectar personas, promover marcas y causas, facilitar la comunicación, proporcionar información, apoyar el desarrollo profesional y mucho más. Sin embargo, es esencial utilizarlas de manera responsable y consciente, ya que también pueden plantear desafíos relacionados con la privacidad, la seguridad y el uso indebido.

Avance:

Fecha de asesoría: 02/5/2023

Descripción:

Las redes sociales son una herramienta valiosa para cualquier empresa o marca que busque aumentar su presencia en línea, interactuar con su audiencia y generar más clientes potenciales. Sin embargo, para aprovechar al máximo estas plataformas, es esencial tener una estrategia bien definida. A continuación, se detallan algunas razones por las que la estrategia en redes sociales es importante:

? Ayuda a establecer objetivos claros: Una estrategia sólida en redes sociales ayuda a establecer objetivos claros para la empresa o marca. Los objetivos pueden variar desde aumentar la visibilidad de la marca, mejorar el compromiso de los seguidores o aumentar las ventas. Una estrategia definida ayuda a enfocar los esfuerzos en las metas específicas y a asegurar que se logren.

? Permite medir y evaluar el rendimiento: Una estrategia bien definida también facilita la medición y evaluación del rendimiento. Esto ayuda a determinar si la estrategia está siendo efectiva y a realizar cambios en consecuencia. Las métricas de redes sociales pueden incluir alcance, engagement, interacciones, tráfico de sitios web, conversiones, entre otros.

? Facilita el contenido apropiado: Una estrategia de redes sociales sólida también ayuda a asegurar que el contenido compartido sea relevante para la audiencia. Al conocer a la audiencia y los objetivos, se pueden crear publicaciones específicas que sean más atractivas para los seguidores. Un contenido relevante aumenta el compromiso y ayuda a mejorar la imagen de la marca.

? Permite la optimización del presupuesto: Una estrategia definida en redes sociales también ayuda a optimizar el presupuesto. Los anuncios pagados en redes sociales son una forma efectiva de llegar a nuevos clientes potenciales, pero también pueden ser costosos. Al tener una estrategia definida, se puede determinar en qué plataformas y campañas invertir más para maximizar los resultados.

se explica el manejo de las redes virtuales, y creación.
Compromisos:

Orientador deberá implementar redes virtuales

???????

9 Gestión de la Sostenibilidad

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

10 Indicadores de Gestión

Fecha Programada: 26/09/2023 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 26/09/2023 12:00:00 a. m.

Descripción:

Indicadores de ventas de la empresa

Avance:

Fecha de asesoría: 26/09/2023

???????**Descripción:**

Durante un período de asesoramiento estratégico a la empresa, se logró alcanzar una impresionante cifra de ventas promedio de $50.500.000.

Este logro no solo refleja un aumento notable de ingresos, sino que también ha resultado en un aumento en la sostenibilidad del negocio a nivel regional.

Compromisos:

El empresario se compromete a seguir implementado estrategias para la generación de ventas

???????

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: Con satisfacción, comunicamos la conclusión exitosa del proceso de asesoría, donde se ha trabajado de manera integral en áreas clave para el fortalecimiento de la empresa. Durante este período, se abordaron temas fundamentales, incluyendo: Mercado y Marketing Digital: Se llevaron a cabo análisis detallados del mercado, identificando oportunidades estratégicas que se tradujeron en la implementación de tácticas efectivas de marketing digital. Estas acciones contribuyeron a mejorar la presencia en línea, la visibilidad y la conexión con el público objetivo. Innovación: Se promovió la cultura de la innovación, explorando nuevas ideas y tecnologías para mejorar la eficiencia operativa y fomentar el desarrollo de productos o servicios más competitivos en el mercado. Organización: Se trabajó en la optimización de la estructura organizacional, implementando prácticas eficientes y adaptativas que fortalecieron la capacidad de la empresa para enfrentar cambios y desafíos internos. Competencia: A través de un análisis exhaustivo de la competencia, se identificaron estrategias para posicionar la empresa de manera única, capitalizando en sus fortalezas y mitigando sus debilidades frente a otros actores del mercado. Este proceso de asesoría no solo ha alcanzado los objetivos planteados inicialmente, sino que también ha proporcionado a la empresa las herramientas y conocimientos necesarios para mantener y continuar el éxito en estas áreas de manera independiente. Apreciamos la colaboración activa durante este periodo y confiamos en que las mejoras implementadas permitirán a la empresa destacarse aún más en su sector. ¡Felicidades por los logros alcanzados y les deseamos éxito continuo en sus futuros emprendimientos!

15 Cierre de asesoría

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance: Con gusto, anunciamos la conclusión exitosa de la asesoría, donde se abordaron y trabajaron diversos aspectos fundamentales para el fortalecimiento de la empresa. Durante este periodo, se dedicó especial atención a los siguientes temas: Mercado: Se llevaron a cabo análisis detallados del mercado, identificando oportunidades y desafíos, lo que permitió desarrollar estrategias adaptadas a las necesidades del entorno comercial. Marketing Digital: Se implementaron tácticas de marketing digital para ampliar la presencia en línea, mejorar la

visibilidad de la empresa y fortalecer la conexión con el público objetivo a través de diversas plataformas digitales. Innovación: Se fomentó la cultura de la innovación, explorando nuevas ideas, procesos y tecnologías que podrían mejorar la eficiencia y competitividad de la empresa en un entorno empresarial dinámico. Competencia: Se llevó a cabo un análisis exhaustivo de la competencia, identificando sus fortalezas y debilidades para posicionar estratégicamente a la empresa de manera única en el mercado. Otros Factores Estratégicos: Se consideraron diversos factores, como la gestión eficiente de recursos, la adaptabilidad a cambios en el entorno empresarial y la construcción de relaciones sólidas con clientes y colaboradores. El enfoque integral en estos temas ha permitido un fortalecimiento significativo de la empresa. Apreciamos el compromiso y la participación activa durante esta asesoría, y confiamos en que las estrategias implementadas contribuirán al crecimiento sostenible y al éxito continuo de la empresa en el futuro. ¡Felicidades por los logros alcanzados!