.

Informe consolidado de seguimiento

1 Gestión Estratégica Comercial

Fecha Programada: 03/05/2023 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 20/06/2023 12:00:00 a. m.

Descripción:

Se implementará estrategias comerciales, con el fin de incrementar las ventas

Avance:

Fecha de asesoria:

3/05/23???????

Descripcion:

Con el propósito de continuar con el asesoramiento y lo acordado en el plan de trabajo, se trabajará principalmente en la creación de redes sociales, dado que el plan de negocios realizado se detectó desconocimiento de esta actividad tan relevante e importante en la empresa para lograr sostenibilidad en el mercado y de clientes.

El marketing en las redes sociales es aquel que utiliza plataformas como Facebook, Instagram, TikTok y Twitter para posicionar una marca y promocionar sus productos o servicios. Este tipo de marketing puede ayudarte a alcanzar diferentes objetivos y audiencias específicas, según cuál sea la red social que utilices.

Como se mencionaba al principio, las redes sociales sirven para mantener el contacto con tus relaciones o despertar el interés en clientes potenciales. Facebook y LinkedIn son excelentes para esto.

De esta manera se procede principalmente revisar la importancia

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.

Compromisos:
Orientador deberá brindad técnicas de marketing digital, el empresario Deberáimplementarlas

2 Gestión de la Productividad Administrativa y laboral

Fecha Programada: 25/09/2023 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 25/09/2023 12:00:00 a. m.

Descripción:
Se implementará asesoría en el area administrativa

Avance:
Fecha de asesoría:
25/09/23

Descripción:
La asesoría abarca una amplia gama de aspectos clave, incluyendo la estructura organizativa, la gestión de recursos humanos, la planificación estratégica y la implementación de procesos eficientes. Trabajamos estrechamente con su equipo para identificar áreas de mejora y desarrollar estrategias efectivas para abordar los desafíos organizativos.

Los temas a tratas son los siguientes:

1. Estructura Organizativa: La definición de la jerarquía, las unidades departamentales y la asignación de responsabilidades dentro de la empresa.

2. Cultura Organizacional: Los valores, las creencias y las normas compartidas que guían el comportamiento de los empleados y la toma de decisiones.

3. Gestión de Recursos Humanos: La atracción, selección, capacitación, desarrollo y retención de empleados talentosos.

4. Comunicación Interna: La forma en que la información se comparte y fluye dentro de la organización para garantizar una colaboración efectiva.

5. Liderazgo y Dirección: La gestión de líderes y gerentes, su estilo de liderazgo y su capacidad para guiar al equipo hacia los objetivos de la empresa.

6. Gestión del Cambio: Cómo la empresa planifica, implementa y gestiona cambios organizacionales, ya sean cambios tecnológicos, estructurales o culturales.

7. Gestión de Procesos: La identificación, diseño y mejora de los procesos empresariales para aumentar la eficiencia y la calidad.

8. Planificación Estratégica: El desarrollo de objetivos y estrategias a largo plazo para guiar el crecimiento y el desarrollo de la empresa.

Compromisos: La empresaria dará cumplimiento a ejecutar estrategias anteriormente mencionadas

3 Gestión de la Productividad Operacional

Fecha Programada: 17/04/2023 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 17/04/2023 12:00:00 a. m.

Descripción:
Cumplimiento de Reegistro Nacional de Turismo

Avance:
Fecha de asesoría:
17/04/23

Descripción:
Se brinda asesoría a la empresaria en la generación de TARJETA DE REGISTRO DE HUESPED TRA, solicitada por el Ministerio de Turismo, donde la empresa se encuentra el grupo 3, se procede a realizar el respectivo registro con la información suministrada en la base de datos de huéspedes.

Además, se brinda asesoría a la emprendedora en el pago respectivo de FONTUR el cual se realiza trimestral y la importancia de este.

Una vez se cuenta con esta información en las respectivas plataformas se da cierre de la asesoría

Compromisos:

La empresaria deberá realizar el registro Nacional de Turismo mensualmente en la plataforma de FONTUR

4 Gestión de calidad

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

5 Gestión de la innovación / Desarrollo y sofisticación de producto

Fecha Programada: 01/06/2023 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 01/06/2023 12:00:00 a. m.

Descripción:
Implementación de sostenibilidad a traves de la implementación de innovación y desrrolllo del sevicio

Avance:
Fecha de asesoría:
1/06/23

Descripción:
Se continua con el asesoramiento a la empresa, con el fin de garantizar un acompañamiento continuo y sostenibilidad en la empresa.

De acuerdo con esto se trabaja junto al empresario los siguientes temas.

Con el fin de que el empresario afiance la autonomía, creatividad y capacidad investigativa para desarrollar habilidades argumentativas, propositivas, de liderazgo y trabajo en equipo; en desarrollar mercados aplicando el proceso de creación y entrega de valor que integra desde la investigación de mercados y del consumidor.

Además, se socializa funciones de uso del marketing digital

- Analizar las oportunidades del mercado. Una empresa no puede esperar satisfacer todas las necesidades del mercado, sino deberá especializarse en los segmentos con mayores

oportunidades.

- Establecer los objetivos comerciales, los cuales deben estar en conformidad con los objetivos generales de la empresa y deben estar definidos en el tiempo.
- Organizar internamente, delegando funciones y definiendo grados de autoridad y responsabilidad.
- Adquirir recursos para desarrollar las operaciones comerciales, los cuales pueden ser humanos, materiales o financieros.
- Crear ofertas comerciales.
- Evaluar y supervisar las actividades comerciales. La dirección de marketing debe diseñar una auditoría capaz de captar y analizar la información referente al desarrollo de las operaciones de marketing.

Compromisos:

La empresaria dará cumplimiento a ejecutar estrategias comerciales

6 Gestión Financiera y Contable

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

7 Gestión Logística

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Se brindará asesoría en el tema logístico y distribución de la empresa

Avance:

Fecha de asesoria:

20 de febrero de 2023

Descripcion:

Se brindará asesoría en área de distribución

Compromisos:

Orientador deberá brindar técnicas de distribución

8 Gestión de la transformación digital

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

Descripción:

Implementación de estrategias de marketing digital

Avance:

Fecha de asesoría:

7/07/23

Descripción:

se brinda asesoría Ofrecemos asesoría especializada en el área de marketing para empresarios, con el objetivo de implementar estrategias que conduzcan a la sostenibilidad y éxito continuo de su empresa.

Una estrategia de marketing bien definida es crucial para el crecimiento y supervivencia de cualquier negocio. Con la estrategia adecuada, el flujo de efectivo se incrementa y se despejan las dudas que rodean a esta área vital en la empresa moderna.

Entre los principales beneficios que el marketing empresarial puede proporcionar, destacamos los siguientes:

Posicionamiento de marca: Ayudamos a posicionar la marca comercial en el mercado, de manera que sea reconocida y valorada por los clientes potenciales. Un buen posicionamiento permite destacar frente a la competencia y ganar la confianza del público.

Satisfacción y fidelización de clientes: Trabajamos para optimizar el grado de satisfacción y fidelización de los clientes existentes. Clientes satisfechos no solo regresan, sino que también pueden convertirse en promotores de la marca, atrayendo a nuevos clientes.

Análisis de necesidades y preferencias del consumidor: A través de estrategias de investigación de mercado, proporcionamos información valiosa sobre las necesidades y preferencias de los consumidores. Esto permite ajustar productos y servicios para satisfacer mejor las demandas del mercado.

Ampliación de la cobertura de distribución: Ayudamos a extender la cobertura de distribución de la empresa, llegando a nuevos mercados y segmentos de clientes. Una expansión efectiva de la distribución puede abrir oportunidades de crecimiento significativas.

Comercialización eficaz con proveedores: Mediante técnicas de negociación y gestión de proveedores, buscamos ahorrar tiempo y dinero en la comercialización de productos y servicios. Un enfoque eficaz con proveedores puede mejorar la rentabilidad del negocio.

Incremento de ventas y rentabilidad: Nuestro enfoque está dirigido a aumentar el volumen de ventas y ampliar el margen de rentabilidad. Esto se logra a través de estrategias de promoción, precios competitivos y una comunicación efectiva con los clientes.

Compromisos:

La empresaria dará cumplimiento a ejecutar estrategias anteriormente mencionadas

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: 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: Se da por terminado la sesiones brindadas por la unidad de emprendimiento, se concluye de manera 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: 1. 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. 2. 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. 3. 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. 4. 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. 5. 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