CÁMARA DE COMERCIO DE BUCARAMANGA
Creemos en Santander

RUTA F

Fortalecimiento Empresarial

BIENVENIDO: *LUCERO ANGULO*

IR A MENÚ



2. Formación Competitiva

Una vez analizados los resultados de tu Diagnóstico, hemos formulado para cada área funcional de tu negocio las siguientes recomendaciones que podrás; implementar a través de las **Actividades Empresariales sugeridas para fortalecer las áreas que requieren mayor atención.**



FOCO
FORMACIÓN COMPETITIVA

Gestión de Estrategia Empresarial

Resultado de Diagnóstico

70%

Mis Recomendaciones Empresariales

Las siguientes sugerencias de acciones constituyen un acercamiento e insumo orientado a **acompañar la toma de decisiones que permitan el crecimiento de tu nivel empresarial.**

VER RETOS A SEGUIR

- Hacer una revisión del modelo de negocios, haciendo enfasis en la segmetación de clientes, canales de distribución e identificación de socios claves.
- Elaborar un normograma pertinente para el empredimiento. Definir un plan de acción para el cumplimiento de la normativa pertinente al negocio/emprendimiento
- Hacer seguimiento a lo propuesto en el modelo de negocios, en especial propuesta de valor y su cumplimiento. Documentar las lecciones aprendidas y casos de éxito del cumplimiento de la propuesta de valor. Realizar ajustes en caso que sea necesario, una adapatación al mercado.

Mis cursos recomendados

Conoce el **Plan de Fortalecimiento** propuesto que **te ayudará a identificar e implementar oportunidades de mejora** a través de los siguientes cursos.

VER CURSOS



Gestión Creativa

Resultado de Diagnóstico

60%

Mis Recomendaciones Empresariales

VER RETOS A SEGUIR

- Destacar en las estrategias de comunicación del emprendimiento el aspecto diferenciador del producto y/o servicio. Identificar en otras áreas de su emprendimiento aspectos que le permitan optimizar los recursos y mejora de procesos.

Mis cursos recomendados

VER CURSOS



Gestión de Mercadeo y Ventas

Resultado de Diagnóstico

40%

Mis Recomendaciones Empresariales

VER RETOS A SEGUIR

- Seleccionar el perfil de clientes que generen la mayor cantidad de ventas de su emprendimiento. Conocer el perfil de clientes utilizando encuestas o entrevistas, que nos permita establecer las estrategias de gestión y mercadeo adecuadas.
- Identifique nuevos canales para vender sus productos de acuerdo a las características de sus clientes. Realice plan de estrategias comerciales de acuerdo al producto y/o servicio

Mis cursos recomendados

VER CURSOS



Gestión Financiera

Resultado de Diagnóstico

20%

Mis Recomendaciones Empresariales

VER RETOS A SEGUIR

- Definir una estructura de costos y gastos adecuada a las necesidades y realidades del emprendimiento.

Mis cursos recomendados

VER CURSOS



Gestión de Productividad

Resultado de Diagnóstico

60%

Mis Recomendaciones Empresariales

VER RETOS A SEGUIR

- Trazar un plan de estandarización de los diferentes procesos productivos o de pestación de servicios, compras y logistica.

Mis cursos recomendados

VER CURSOS



Transformación Digital

Resultado de Diagnóstico

20%

Mis Recomendaciones Empresariales

VER RETOS A SEGUIR

- Revisión de herramientas tecnológicas disponibles para poder facilitar la consecusión de objetivos del empredimiento.

- Definir la estrategia de comunicación de su emprendimiento en redes sociales, para ello es necesario realizar capacitación en marketing digital
- Orientación sobre la importancia de realizar pautas publicitarias adecuadamente para alcanzar el posicionamiento deseado ante el público objetivo.
- Realizar sensibilización de la importacia para la empresa de tener esta herramienta y orientar en el uso de básico de plataformas para su elaboración.
- Remisión a cursos externos en temas de alfabetización digital.

Mis cursos recomendados

VER CURSOS

La Cámara de Comercio de Bucaramanga trabaja por el desarrollo socioeconómico de la región mediante el fortalecimiento de la competitividad empresarial, regional, y la prestación eficiente de los servicios delegados por el estado.

Datos importantes

rutaf@camaradirecta.com

Política de Tratamiento y Protección de Datos

Ley de Transparencia

Datos de atención al cliente

Carrera 19 No. 36-20 Centro

PBX (7) 607 6527000

Bucaramanga, Santander, Colombia

Redes sociales

Todos los Derechos Reservados 2021 - Cámara de Comercio de Bucaramanga

CÁMARA DE COMERCIO DE BUCARAMANGA
Creemos en Santander

RUTA F

Fortalecimiento Empresarial

BIENVENIDO: *LUCERO ANGULO*

IR A MENÚ

1. Diagnósticos

Resultado
Diagnóstico Empresarial

De acuerdo a las respuestas de tu diagnóstico empresarial, **los porcentajes obtenidos por área funcional, reflejan el estado actual de tu negocio** en términos de apropiación de herramientas de gestión para cada área evaluada.

El valor en el **Nivel de Madurez Empresarial indica el porcentaje total promediado de los resultados** de todas las áreas funcionales.

¡Felicidades!
Puedes continuar tu PLAN DE RUTA

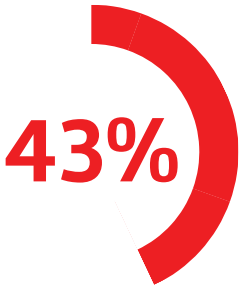
CONTINUAR RUTA

DESCARGAR RESULTADO

ÁREAS FUNCIONALES

Gestión de Estrategia Empresarial	**70 %**
Gestión Creativa	**60 %**
Gestión de Mercadeo y Ventas	**40 %**
Gestión Financiera	**20 %**

Gestión de Productividad	**60 %**
Transformación Digital	**20 %**



ESTADO DE MADUREZ EMPRESARIAL

Perfil empresarial:
EN DESARROLLO

La Cámara de Comercio de Bucaramanga trabaja por el desarrollo socioeconómico de la región mediante el fortalecimiento de la competitividad empresarial, regional, y la prestación eficiente de los servicios delegados por el estado.

Datos de atención al cliente

Carrera 19 No. 36-20 Centro

PBX (7) 607 6527000

Bucaramanga, Santander, Colombia

Redes sociales

Todos los Derechos Reservados 2022 - Cámara de Comercio de Bucaramanga

<