CÁMARA DE COMERCIO DE BUCARAMANGA
Creemos en Santander

RUTA F

Fortalecimiento Empresarial

BIENVENIDO: *YACSON JAIR SALCEDO LEON*

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

80%

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.
- Realizar estudio de viabilidad de la idea de negocio. Evaluar periodicamente la estrategia de innovación y hacer ajustes si es necesario.
- 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

100%

Mis Recomendaciones Empresariales

VER RETOS A SEGUIR

- Resaltar en las estrategias de comunicación y posicionamiento de la empresa los aspectos diferenciadores de su emprendimiento.

Mis cursos recomendados

VER CURSOS



Gestión de Mercadeo y Ventas

Resultado de Diagnóstico

14%

Mis Recomendaciones Empresariales

VER RETOS A SEGUIR

- Defina el canal de distribución utilizado para vender su producto/servicio a sus clientes.
- Definir el perfil de clientes de acuerdo a las características de su producto o servicio. Utilizando ejercicio guía de Buyer Persona.

Mis cursos recomendados

VER CURSOS



Gestión Financiera

Resultado de Diagnóstico

60%

Mis Recomendaciones Empresariales

VER RETOS A SEGUIR

- Definir un plan y estrategias de mejora para facilitar la implementación de la estructura de costos y gastos.

Mis cursos recomendados

VER CURSOS



Gestión de Productividad

Resultado de Diagnóstico

100%

Mis Recomendaciones Empresariales

VER RETOS A SEGUIR

- Continuar con procesos de mejora continua en los procesos productivos o de prestación de servicios, compras y logistica.

Mis cursos recomendados

VER CURSOS



Transformación Digital

Resultado de Diagnóstico

44%

Mis Recomendaciones Empresariales

VER RETOS A SEGUIR

- Analizar las causas de las dificultades para la implemetación de las herramientas tecnológicas. Definir e implementar un plan de acción para su adecuada ejecución.

- Aumente la visibilidad de su emprendimiento en redes sociales de acuerdo al perfil de sus clientes y evalue los contenidos propuestos, para ello es necesario realizar capacitación en marketing digital
- Guiar en el uso adecuado de estas herramientas publicitarias, mediante el desarrollo de un ejercicio práctico sobre la plataforma seleccionada.
- 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: *YACSON JAIR SALCEDO LEON*

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

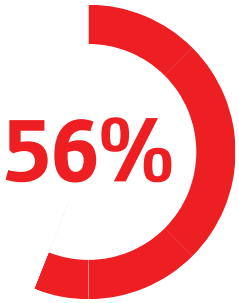
CONTINUAR RUTA

DESCARGAR RESULTADO

ÁREAS FUNCIONALES

Gestión de Estrategia Empresarial	80 %
Gestión Creativa	100 %
Gestión de Mercadeo y Ventas	14 %
Gestión Financiera	60 %

Gestión de Productividad	100 %
Transformación Digital	44 %



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