CÁMARA DE COMERCIO DE BUCARAMANGA
Creemos en Santander

RUTA ¡Fortalécete!

Mis Diagnósticos de fortalecimiento empresarial

La Cámara de Comercio de Bucaramanga une esfuerzos con el tejido empresarial de Santander para impulsar juntos su crecimiento y contribuir al mejoramiento de las capacidades, habilidades y destrezas de los empresarios interesados en desarrollar las iniciativas para el fortalecimiento de sus negocios.

HEMOS DIAGNOSTICADO A

TIENDA TERE

28253171-00

A continuación, se presentan los resultados de su Diagnóstico Empresarial como un análisis basado en sus respuestas a las preguntas planteadas, que le ayudarán a identificar el nivel de madurez de su empresa por área funcional de acuerdo a esta metodología; y conocer las acciones recomendadas para alcanzar los principales retos de su negocio:

ÁREAS FUNCIONALES



40%

ESTADO DE MADUREZ EMPRESARIAL

Las siguientes sugerencias de acciones para cada uno de los elementos evaluados surgen de las respuestas presentadas y constituyen un acercamiento e insumo orientado a acompañar la toma de decisiones que permitan el crecimiento de su nivel empresarial.

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

GESTIÓN DE ESTRATEGIA EMPRESARIAL

Mis Recomendaciones Empresariales

Hacer una revisión del modelo de negocios, haciendo enfasis en la segmetación de clientes, canales de distribución e identificación de socios claves.

Analizar las causas de las dificultades para el cumplimiento de la normatividad que regula la actividad económica del negocio/empredimiento. Definir e implementar un plan de acción para el cumplimiento de la normatividad

GESTIÓN CREATIVA

Mis Recomendaciones Empresariales

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.

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

GESTIÓN DE MERCADEO Y VENTAS

Mis Recomendaciones Empresariales

Definir el perfil de clientes de acuerdo a las características de su producto o servicio. Utilizando ejercicio guía de Buyer Persona.

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

GESTIÓN FINANCIERA

Mis Recomendaciones Empresariales

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

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

GESTIÓN DE PRODUCTIVIDAD

Mis Recomendaciones Empresariales

Documentar los procesos de operación y/o prestación de servicios, compras y logistica.

TRANSFORMACIÓN DIGITAL

Mis Recomendaciones Empresariales

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.

¡Ha completado con éxito el primer paso de este recorrido hacia el éxito empresarial!

Continúe de manera activa en la ruta participando de nuestros laboratorios de formación, cursos virtuales, asesorías personalizadas y acceso a herramientas especializadas.

Equipo RutaF
Unidad de Fortalecimiento Empresarial CCB

rutaf@camaradirecta.com (+57) 318 2617260