Cierre fortuito proceso Fortalecimiento Empresarial IPUANAHM

Cristhian Camilo Daza Barrero <ccamilod@sena.edu.co>

Mar 05/12/2023 20:48

Para:ipuanahm@gmail.com <ipuanahm@gmail.com>
CC:EmprendimientoTolima <EmprendimientoTolima@sena.edu.co>

Buenos días señora Paola Castiblanco.

A continuación, envío un informe detallado del avance que se notó en su empresa durante el desarrollo del proceso de Fortalecimiento Empresarial:

La información aquí consignada se apoya en los datos obtenidos a través de las diferentes intervenciones sostenidas con el empresario y de los resultados arrojados por la herramienta de diagnóstico y su respectivo análisis. Este informe apoyará el esfuerzo de la empresa contribuyendo a la mejora en la productividad, competitividad y rentabilidad de las empresas. Produciendo de manera eficiente, eficaz y logrando generar impacto económico en términos de ventas, empleo, productividad, competitividad y financiación, entre otros.

Señor empresario, agradeciendo por la confianza depositada en nuestro servicio, esperamos haber aportado en el fortalecimiento y crecimiento de su empresa y nos complace haber sido participes de esta historia.

Al iniciar este trabajo, su empresa fue objeto de un diagnóstico en el cual se lograron identificar unos hallazgos importantes en las áreas de Gestión Estratégica Comercial y encontramos entre otras oportunidades de Mejora, las siguientes:

- ***Oportunidad de Mejora 1***: La emprendedora se encuentra en proceso de expansión de clientes para lo cual necesita reforzar conceptos relacionados con estrategias comerciales que le permitan conocer a sus clientes actuales y potenciales. Afirma desconocer su nicho de mercado y afines.

Como resultado de este trabajo, se formuló un Plan de acción del cual usted fue parte activa en el desarrollo de las acciones de fortalecimiento; por lo cual queremos entregar los logros alcanzados, además de algunas recomendaciones finales para que las aplique y así aportar en el mejoramiento continuo, logrando la sostenibilidad de su empresa.

Reiteramos de igual manera nuestro apoyo SENA para requerimientos puntuales que pueda tener más adelante en materia de apoyo técnico, requerimiento de aprendices, provisión de candidatos para futuras vacantes y los servicios de formación SENA.

RESUMEN DE AVANCES EN LAS AREAS TRABAJADAS

- ***Gestión Estratégica Comercial***: se trabaja en lo concerniente al mercado objetivo para lo cual asesora a la empresaria en el estudio de mercado como herramienta fundamental para analizar el medio donde se desenvuelve la empresa como tal. El análisis de mercado es un examen sistemático de un mercado y sus condiciones Nos permite determinar su tamaño particular en una industria o población e identificar factores como valor del mismo, segmentación de clientes, identificar hábitos de compra conocer la competencia, el entorno económico, las tendencias, las regulaciones.

  Se indica además que a la hora de sacar un nuevo producto debe realizar un análisis de mercado para que pueda conocer de antemano si este nuevo producto será aceptado o no por parte del mercado actual de la ciudad. Para ello, puede consultar fuentes primarias y secundarias que le permitirán fortalecer mas su investigación de mercados la cual vendrá llena de información fundamental.

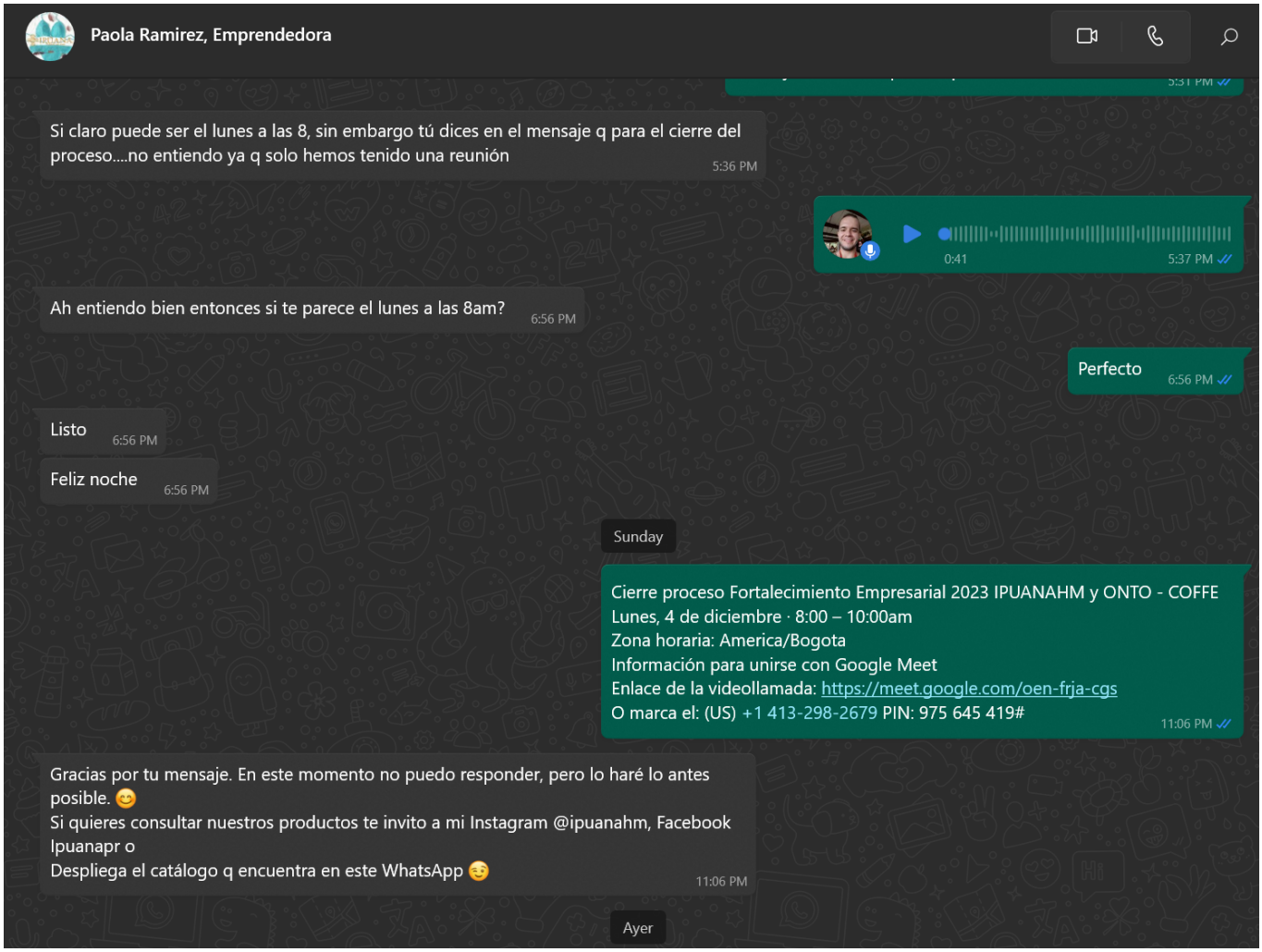
  A manera de conclusion, se indica a la empresaria que Entender como funciona el mercado permite a una empresa operar en él En este sentido, un análisis de mercado es como un mapa que muestra el camino para orientarse
  Los resultados del análisis de mercado sirven para la toma de decisiones y son la base para definir los objetivos estratégicos y operacionales del negocio.

- Por ultimo, se asesora a la empresaria en temas relacionados con la satisfacción de clientes mediante el uso de encuestas de satisfacción que se pueden realizar una vez se lleve a cabo une evento o la venta de algún producto o servicio que ofrezca la empresa.

Conclusiones

- *Se evidencia que la empresaria ha desarrollado diversas estrategias enfocadas a incrementar las diversas líneas de negocio para que las personas puedan conocer un portafolio de productos mas amplio y diversificado. La empresaria demostró un interés primario en atender las reuniones de asesoría del área de emprendimiento del SENA quienes siempre estuvieron prestos y atentos para fortalecer esta unidad productiva. Lastimosamente debido a que según la empresaria, ella se encuentra radicada en México y por consiguiente no ha podido atender las reuniones ni de Octubre ni de Noviembre. a la empresaria se le citó via Whatsapp para la reunion de cierre el pasado Lunes 4 Diciembre a las 08:00 am, pero no se conectó lo cual*

conlleva a realizar el cierre fortuito del proceso del cual ni siquiera se pudo obtener el índice de productividad característico del servicio de Fortalecimiento Empresarial.



Recomendaciones

- *Seguir capacitándose constantemente para que sus habilidades emprendedoras se sigan potencializando las cuales seguramente incidirán en su manera de crear estrategias encaminadas a la consecución de los objetivos plasmados*

- *Atender las reuniones de asesoría establecidas por parte del SENA las cuales siempre van a estar enfocadas en fortalecer las empresas de los emprendedores del Tolima. Con ello, lograría establecer una mejor comunicación con el orientador asignado y seguir el proceso sin novedad alguna.*

De manera personal quiero darle las gracias por la disposición que demostró para llevar a cabo el proceso de Fortalecimiento Empresarial y así mismo deseo expresarle que el próximo año 2024 puede seguir siendo participe de este proceso ya enfocado en otras áreas de Gestión que usted considere deben ser fortalecidas en su empresa.

Así mismo solicito que por favor llene la siguiente ***encuesta de satisfacción*** donde puede calificar el servicio prestado por parte mía.

https://forms.office.com/r/Gq2bK7zXg0

Le deseo éxitos con su empresa.