.

# Informe consolidado de seguimiento

## 1 Gestión Estratégica Comercial

Fecha Programada: 30/11/2023 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 30/11/2023 12:00:00 a. m.

**Descripción:**

La emprendedora manifiesta que necesita conocer estrategias comerciales que le permitan generar conocimiento a las personas sobre la existencia de su empresa la cuals e enfoca en elaborar un cafe de calidad el cual proviene de un municipio que brinda las condiciones para ser asi

**Avance:**

25 / 09 / 2023: La asesoria fue enfocada en desarrollar estrategias comerciales que permitan brindar una primera aproximacion sobre el proceso de generar conocimiento acerca de la existencia de ONTO - COFFE como una empresa comprometida en elaborar cafe de calidad.

A la emprendedora se le suministra informacion puntual, confiable y fidedigna sobre algunas de estas estrategias. Una de ella es mediante el uso de redes sociales las cuales permitan usar plataformas enfocadas en mostrar videos, fotos y todo tipo de contenido digital enfocado en ello. Se puede apreciar el perfil de Instagram que maneja este emprendimiento el cual contiene videos y fotos del mismo. En primera instancia se observa un comportamiento disciplinado en cuanto a publicacion de contenido visual, a lo cual se dan ideas a la emprendedora para mejora esta parte.

Paso a seguir se indica a la persona en cuestion algunos detalles contextualizados que enmarcan la importancia del uso del marketing digital para generar prestigio, confianza, seguridad y alguna que otra estrategia que permita generar posicionamiento que le garantice competencia con respecto a empresas de grandes superficies. A continuacion se asesoró sobre el inicio de usar algunas herramientas como Whatsapp Business que muy seguramente contribuirá a consolidar una aproximacion fuerte con sus clientes actuales y potenciales.

Frente a esto ultimo, la emprendedora Paola Reinoso indica al orientador Cristhian Daza que ya cuenta con dicha aplicacion pero que aun no tiene un catalogo de sus productos para exhibir a sus clientes; el orientador le suministra detalles puntuales sobre como crear esto en cuanto a imagenes, descripcion, precio y caracteristicas puntuales del mismo.

Se deja como tarea para la proxima asesoria la creacion del portafolio de los productos que actualmente ofrece.

23 / 10 / 2023: La asesoria se enfocó en seguir fortaleciendo esta area de la empresa donde se combinaron con aspectos relacionados con la innovacion que muy seguramente desarrollaran las competencias que necesita la emprendedora para este caso. La emprendedora Paola Reinoso afirma que en los ultimos dias ha venido desarrollando una idea basada en una linea de negocio que podria usar para incrementar las ventas de su empresa. Esta linea de negocio consiste en vender miel de abejas junto con el cafe arabigo que es uno de los productos que produce y comercializa actualmente.

Esta miel de abejas la obtiene directamente del tratamiento que ha venido haciendo con abejas que tiene a su disposicion. Este producto podria venderlo acompañado tanto con el cafe antes mencionado o mezclando ambos productos en uno solo como una propuesta innovadora que se enfoque en mostrar las bondades de la miel como una combinacion y adaptacion de los mismos de acuerdo a lo que se maneja en el modelo SCAMPER.

Se asesora a la emprendedora sobre diversas lineas de negocio que puede implementar, tomando en cuenta los recursos que tiene a su alcance para lograr ello. Una de esas opciones es buscar expandir su mercado hacia otras regiones del departamento. Con respecto a esto, Paola Reinoso me informa que vende sus productos en Ortega e incluso en Ibagué a los cuales pretende llegar a mas personas gracias a estrategias publicitarias.

Por ultimo, la emprendedora cumple con la tarea de suministrar el portafolio de sus productos al orientador donde este ultimo le informa puede empezar a reproducirlo como parte de su estrategia comercial

30 / 11 / 2023 : En la presente reunion que sostuvo el orientador Cristhian Daza y la emprendedora Paola Reinoso se verificaron avances relacionados con el proceso de Fortalecimiento Empresarial que se viene desarrollando con la unidad productiva Onto - Coffe, mas exactamente en la tarea asignada a la emprendedora desde el mes de Octubre del presente año.

En esta ocasion , la emprendedora suministra al orientador el portafolio de productos con ciertas modificaciones las cuales desarrolló gracias a una estudiante del SENA llamada Liz Aroca con quien logró hacer contacto gracias a la camara de comercio del sur oriente del Tolima. La emprendedora asegura que esta persona le ha ayudado mucho en cuanto al mejoramiento de sus redes sociales agregando contenido y dandole ciertos retoques para lograr establecer mejores estrategias comerciales que den cuenta de la labor que se viene desarrollando en Onto - Coffe.

La emprendedora manifiesta que desde la ultima reunion sostenida hasta este mes, decidió distribuir para la venta un nuevo producto en donda la gente pueda probar un cafe arabigo endulzado con miel de abejas recien obtenida de dichos insectos. Asegura que este ha sido un

exito rotundo en ventas ya que vendió ello a cerca de 30 personas quienes le manifestaron una gran aceptacion del mismo.

Por ultimo, la emprendedora Paola Reinoso indica que el proximo 15 Diciembre se desarrollara una feria de emprendimiento en Chaparral donde ella está invitada para que participe de la misma y pueda generar reconocimiento de marca y venta de sus productos. Se sugiere que promocione dicho evento en redes sociales para que sus conocidos sepan del evento y asi muchas personas puedan asistir, bien sea de Chaparral o de municipios cercanos.

### 2 Gestión de la Productividad Administrativa y laboral

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

**Descripción:**

**Avance:**

### 3 Gestión de la Productividad Operacional

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

**Descripción:**

**Avance:**

### 4 Gestión de calidad

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

**Descripción:**

**Avance:**

### 5 Gestión de la innovación / Desarrollo y sofisticación de producto

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

**Descripción:**

**Avance:**

### 6 Gestión Financiera y Contable

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

**Descripción:**

**Avance:**

## 7 Gestión Logística

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

**Descripción:**

**Avance:**

## 8 Gestión de la transformación digital

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

**Descripción:**

**Avance:**

## 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: 30/11/2023 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 30/11/2023 12:00:00 a. m.

**Descripción:**
El indice de productividad permite medir la productividad que ha tenido la empresa durante el proceso de las asesorias dentro del servicio de Fortalecimiento Empresarial

**Avance:**
Segun datos suministrados por parte de la emprendedora Paola Reinoso, la empresa ONTO - COFFE tiene un indice de productividad de 2.644 lo cual arroja cifras positivas tomando en cuenta la siguiente informacion:

- Cantidad productos producidos en 1 mes : 34

- Valor venta 1 producto producido : $ 28.000

- Valor obtenido por la venta de los productos : $ 952.000

- Costos directos de produccion : $ 10.000

- Costos Indirectos de produccion : $ 20.000

- Costo de produccion de los productos : $ 360.000

Indice de productividad : 2.64

Tipo de productividad : Positiva

## 13 Otro

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

**Descripción:**
Otro seguimiento a indicadores propuestos

**Avance:**

## 14 Concepto final

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

**Descripción:**

**Avance:** Conclusiones Se evidencia que la empresaria ha desarrollado diversas estrategias enfocadas a incrementar las diversas lineas de negocio para que las personas puedan conocer un portafolio de sus productos mas amplio y diversificado. La empresaria demostró un apremiante compromiso con el desarrollo de las asesorías lo cual demuestra su disciplina,

constancia y perseverancia. Ello, demuestra ser una firme candidata para posteriores proyectos a elaborar por parte del SENA La empresaria indica está realizando los preparativos necesarios para poder participar en una feria de emprendimiento que se llevará a cabo en Chaparral el próximo 15 Diciembre para que gracias a este evento, pueda dar a conocer su producto y así expandir las "redes" de su emprendimiento a varias partes del departamento del Tolima. 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 Continuar con el uso de las redes sociales y otras plataformas de contenido digital para que su empresa tenga una linea de negocio diferente a la tradicional y así pueda tener más clientes y futuras ventas exitosas. De manera personal quiero darle las gracias por la total disposición que siempre demostró para llevar a cabo el proceso de Fortalecimiento Empresarial y así mismo deseo expresarle que el próximo año puede seguir siendo participe de este proceso ya enfocado en otras áreas de Gestión que usted considere deben ser fortalecidas en su empresa.

### 15 Cierre de asesoría

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

**Descripción:**

**Avance:** El dia Lunes 4 Diciembre finaliza el proceso de Fortalecimiento Empresarial con la emprendedora Paola Reinoso cuyo informe será enviado por correo electronico

## Informe final de Fortalecimiento Empresarial

MENU

Para Imprimir
Oprima "Ctrl+P"

# PRODUCTIVIDAD EMPRESARIAL

| No | Variable | Medición IP a Junio | VALOR | OBSERVACIONES |
|---|---|---|---|---|
| 1 | Cantidad Productos/Servicios producidos en 1 mes | | 34 | Café Molido (Lb) |
| 2 | Valor venta 1 Producto/Servicio producido | | $28,000 | |
| N=1*2 | Valor obtenido por la venta de los Productos/Servicios | | $952,000 | |
| 3 | Costo Directo de producción de un Producto/Servicio | | $10,000 | |
| 4 | Costos Indirectos de producción del Producto/Servicio | | $20,000 | |
| D=1*3+4 | Costo de producción de los Productos/Servicios | | $360,000 | |
| IP=N/D | Indice de Productividad | | 2.64444 | |
| TP | Tipo de Productividad | | Positiva | |

| No | Variable | Medición IP a Noviembre | VALOR | OBSERVACIONES |
|---|---|---|---|---|
| 1 | Cantidad Productos/Servicios producidos en 1 mes | | | |
| 2 | Valor venta 1 Producto/Servicio producido | | | |
| N=1*2 | Valor obtenido por la venta de los Productos/Servicios | | $0 | |
| 3 | Costo Directo de producción de un Producto/Servicio | | | |
| 4 | Costos Indirectos de producción del Producto/Servicio | | | |
| D=1*3+4 | Costo de producción de los Productos/Servicios | | $0 | |
| IP=N/D | Indice de Productividad | | 0.00000 | |
| TP | Tipo de Productividad | | No hay | |
| Incr | Incremento porcentual | | 0.00% | |