Cierre proceso Fortalecimiento Empresarial ONTO - COFFE

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

Lun 04/12/2023 10:49

Para:Andrea reinoso mendoza <reinosom.p30@gmail.com>
CC:EmprendimientoTolima <EmprendimientoTolima@sena.edu.co>

Buenos días Paola.

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 empresa necesita establecer campañas comerciales que permitan que cada vez mas personas conozcan de la existencia de sus productos y los beneficios que estos traen para el cuidado capilar de las mujeres sin importar si son niñas, adolescentes y / o adultas. Necesita ademas conocer el mercado objetivo por el cual se desenvuelve actualmente la ciudad de Ibagué, asi como los gustos y preferencias de sus clientes con miras a que cuando vaya a sacar al mercado algun producto nuevo, conozca si este le traera ventas efectivas sin importar la temporada del año en el que se encuentre

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: Las asesorías se enfocaron en lo relacionado con el Marketing digital, ya que, a petición de la emprendedora, necesita conocer aspectos fundamentales de este campo para poder empezar a conocer su mercado objetivo que inicialmente se encuentra concentrado en las redes sociales. Iniciando con las asesorías, se aclara a la emprendedora que el Marketing digital es un mecanismo ampliamente usado por la gran mayoría de personas que tienen la capacidad y los conocimientos necesarios para poder usar las redes sociales a su antojo, no sin antes aclarándole que todo esto se resume a unas sencillas palabras: “estrategias de digitalización, promoción y comercialización de sus productos y servicios en internet y en los diversos medios digitales.”

- Luego, se continua con una herramienta que es muy comúnmente usada por las empresas como una primera aproximación al cliente y es la “Pagina web” la cual contenga fotos, videos, música y otros tipos de multimedia. En esta herramienta también puede plasmar un plan de mercadeo que contenga objetivos y metas a cumplir basadas en la gestión comercial que haga la empresa para poder obtener ventas. Frente a esto, se indica a la emprendedora que el centro de comercio y servicios esta ofreciendo un servicio a los emprendedores que consiste en capacitaciones sobre cómo crear su pagina web y el diseño de una app que puede ser manipulada por parte de la emprendedora para que sus productos puedan tener una línea de negocio basada en ventas digitales. La señora Angelica se muestra bastante interesada en estas capacitaciones.

- Continuando con las asesorías, se aclara a la emprendedora que una pagina web debe estar en constante actualización para que pueda suministrar información en tiempo real sobre los productos que tenga disponibles. Como dato particular con respecto a esto, la señora Angelica asegura que cuando realiza sus ventas, procura suministrar información de calidad a sus clientes para que ellos conozcan las bondades, beneficios y posibles efectos secundarios que tengan algunos de sus productos.

- Se sugiere a la emprendedora que a ello puede añadir el hecho de que es muy importante que conozca realmente a su cliente: que pueda conocer sus hábitos, sus gustos y preferencias, sus motivaciones y necesidades para que se enfoque mas en

el problema o necesidad y menos en el producto; así podrá garantizar que su segmento de mercado se lograra expandir a cada vez mas personas de la ciudad de Ibagué para que a través de cada uno de ellos, no solo logre ventas efectivas: también genere una propuesta de valor con un valor agregado único y memorable.

- Por ultimo, la emprendedora manifiesta que con estas herramientas y conocimientos brindados por parte de su orientador, diseñara un plan de mercadeo que le permita llegar a mas clientes y pueda enfocarse mas en el problema o necesidad a solucionar y menos en el producto, a la vez que seguirá capacitándose en conocimientos referentes a sus productos.

- Se trabaja en lo concerniente al mercado objetivo para lo cual se hace uso de la herramienta mas comun que se usa en cualquier Investigacion de mercados: La encuesta. Dicha herramienta permite al investigador conocer en tiempo real la informacion que requiere saber sobre su segmento de mercado, al igual que caracteristicas demograficas y el perfil psicografico de sus clientes. Esta encuesta se desarrolla mediante respectivo formulario google constando con cerca de quince preguntas las cuales se enfocan en aspectos como edad, estrato, genero, habitos, gustos, preferencias, etc.

- Se indica a la empresaria que la encuesta es un paso importante para poder conocer realmente a sus clientes donde obtendra la informacion que necesita para que posteriormente pueda ejecutar estrategias de mercado donde se vean involucrados sus clientes actuales y clientes potenciales. Como datos adicional, se asesora a la empresaria sobre estrategias que puede usar como mecanismo de fidelizacion de sus clientes.

- La empresaria afirma desea sacar al mercado un producto (Café arábigo con miel de abejas) que tenga como objetivo dar a conocer un café distinto que pueda ser endulzado con un ingrediente diferente al azúcar que sea de total gusto, pero asegura no conoce si ese producto le generará los ingresos necesarios para seguir creciendo. Frente a esto, el orientador Cristhian Daza le manifiesta a la empresaria Paola Reinoso que existe una manera que le permitirá conocer en tiempo real y con datos confiables, el grado de aceptación o validación de su producto ante el mercado local: Una investigación de mercados basado en la herramienta "encuesta". Dicha encuesta debe contener preguntas directas que logren captar la mejor información de sus clientes actuales y potenciales para que así mismo pueda saber el precio al que debe de vender su producto, quienes serian sus potenciales clientes, método de compra del producto, etc.

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.

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.