Cierre proceso Otras Fuentes de Financiacion TMB SPORT

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

Mar 05/12/2023 19:56

Para:laura.dariany@hotmail.com <laura.dariany@hotmail.com>
CC:EmprendimientoTolima <EmprendimientoTolima@sena.edu.co>

Buenos días señora Laura Guerrero.

Mediante el presente correo deseo manifestarle que a partir del Lunes 4 Diciembre finaliza el proceso de Otras Fuentes de Financiación, frente al cual quiero darle gracias por darme de su tiempo para poder llevar a cabo este proceso y aportar un granito de arena al fortalecimiento de su empresa. A continuación le remitiré las actividades que se hicieron durante este proceso, así como algunas observaciones y recomendaciones al respecto.

Actividades desarrolladas durante la asesoría y estado de avance:

- se enfocó en mostrarle a la emprendedora Laura Guerrero la importancia y diferencia fundamental entre Inteligencia interpersonal e Inteligencia emocional, donde la empatía juega un factor importante tanto a la hora de conocer a su cliente, como el manejo de sus emociones y sentimientos a la hora de entablar una conversación con ellos. A continuación se procedió a distinguir notoriamente qué es comunicación asertiva y los tipos de comunicación que se deben tomar en cuenta cuando se pretenda tener un vinculo social con el cliente (Para verbal, No verbal y Verbal). En esta parte, se indica que es menester tener en cuenta emplear un correcto y adecuado tono de voz, las palabras que se emplean y los gestos a que hagamos tanto con las manos como con nuestra cara.

- Adicional a lo anterior, también se destacó la importancia de la asertividad dentro del entorno laboral donde lo que debe importar es tener una comunicación adecuada con el cliente sin tener que llegar a generar algún tipo de conflicto ya que con ello se lograría el objetivo de construir buenas relaciones humanas a partir de la venta efectiva de un producto y / o servicio.

- 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 conclusión, 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.

- se tocaron temas como redes sociales, plan de acción, estrategias digitales para que mediante el uso de plataformas como Instagram, Facebook y demás, la empresa TMB SPORT pueda generar conocimiento sobre el portafolio de servicios que ofrece al publico así como brindar la posibilidad tanto a clientes actuales como potenciales, de que puedan observar la labor que hace la emprendedora en el desarrollo operativo de su empresa.

- Fotos, videos y demas fueron algunas de las herramientas que se contextualizaron a la emprendedora durante el curso de la asesoria fueran utilizados por parte de ella para que conozca la manera adecuada en como debe de utilizarse para que sus clientes puedan ser testigos del crecimiento exponencial que se tiene planeado para la empresa. Mas exactamente se usaron ejemplos de Instagram y Facebook donde se reflejaron publicaciones de empresas que usan estas redes sociales en donde desarrollan sus habilidades digitales mediante la promocion de sus productos gracias a la modalidad Atencion, interes y deseo.

- Complementando lo ultimo mencionado, tambien se asesoró a la emprendedora en cuanto a la posibilidad de que sus productos tuviesen la posibilidad de llegar a destinos afuera de Ibagué. Para esto, se asesoró frente al hecho de que puede usar herramientas de pago y envío de sus productos para que todo el proceso de compra y venta se pueda desarrollar sin novedades. Gracias al uso de paginas como PAYU, la emprendedora pudo conocer una manera innovadora de recepcionamiento de pagos por sus medidos y seguimiento de los mismos.

- Por ultimo, se documentó a la emprendedora acerca de la existencia de empresas que ofrecen medios de logística que pueda usar para hacerle llegar sus productos a sus clientes (Servientrega, envía, Coordinadora, etc.)

La emprendedora manifiesta que gracias a las asesorías brindadas por parte de la unidad de emprendimiento del SENA, las ventas se han incrementado en su empresa, así mismo como su parte operativa. Tal ha sido así que ya cuenta en estos momentos con un local propio donde vende sus productos tomando en cuenta la propuesta de valor de su empresa.

Observaciones y recomendaciones

- La empresa necesita seguir desarrollando campañas comerciales agresivas si desea lograr competir con empresas de su mismo sector económico ya que se encuentran posicionadas y reconocidas en la ciudad y en el departamento

- Elaborar estrategias basadas en campañas post - ventas que generen un valor agregado a sus clientes para que ellos puedan recomendar los servicios por parte de TMB SPORT.

Por ultimo, me gustaría darle a conocer que una vez finalizado este proceso, usted tendrá derecho de acceder para el año 2024 al servicio de ***Fortalecimiento Empresarial*** el cual le brindará asesorías mucho mas enfocadas en ciertas áreas de gestión que usted considere necesite sean pertinentes para 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 muchos éxitos con su empresa.