

Informe consolidado de seguimiento

1 Gestión Estratégica Comercial

Fecha Programada: 15/07/2024 0:00:00

Fecha de ejecución: 15/07/2024 0:00:00

Descripción:

15-07-2024 Explicación en el diseño e implementación de un plan de marketing 12-08-2024
Diseño de un buyer persona para un cliente potencial

Avance:

Las asesorías se realizarán en julio y agosto

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: 14/05/2024 0:00:00

Fecha de ejecución: 14/05/2024 0:00:00

Descripción:

14-05-2024 Técnicas de innovación para generar nuevos productos y modelo de negocios 14-06-2024 Revisar las tendencias emergentes en la industria alimentaria

Avance:

Se realizará las asesorías en el mes de Mayo y Junio

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: 16/04/2024 0:00:00

Fecha de ejecución: 16/04/2024 0:00:00

Descripción:

16-04-2024 Herramientas digitales en la empresa 14-03-2024 Diseño e implementación de estrategias digitales.

Avance:

16-04-2024 La empresaria de SALCHIEXPRESS expresó el interés del negocio en mejorar su presencia digital y utilizar herramientas tecnológicas para optimizar sus operaciones y llegar a más clientes.

Análisis de la Situación Actual:

Se discutió la situación actual de SALCHIEXPRESS, incluyendo su presencia en línea, estrategias de marketing digital, sistemas de gestión de pedidos y relación con los clientes.

Necesidades Identificadas:

Se identificaron las siguientes necesidades y áreas de mejora:

Mejorar la presencia en línea mediante un sitio web optimizado y una estrategia de redes sociales más efectiva.

Implementar un sistema de gestión de pedidos en línea para facilitar el proceso de pedidos y

mejorar la experiencia del cliente.

Establecer un programa de fidelización de clientes para recompensar la lealtad y promover la repetición de negocios.

Utilizar herramientas de análisis de datos para comprender mejor el comportamiento de los clientes y tomar decisiones más informadas.

Recomendaciones y Plan de Acción:

Se presentaron las siguientes recomendaciones para abordar las necesidades identificadas:

Diseñar y desarrollar un sitio web optimizado para dispositivos móviles que incluya menús, información sobre el negocio y opciones de pedido en línea.

Crear perfiles en redes sociales relevantes y desarrollar una estrategia de contenido para aumentar la visibilidad y el compromiso de los clientes.

Investigar y seleccionar un sistema de gestión de pedidos en línea que se integre con el sitio web y las plataformas de entrega a domicilio.

Diseñar e implementar un programa de fidelización de clientes que ofrezca recompensas atractivas y motive a los clientes a volver.

Configurar herramientas de análisis de datos para monitorear el tráfico del sitio web, el comportamiento de los clientes y el rendimiento de las campañas de marketing.

Se acordaron los siguientes pasos a seguir:

El representante de SALCHIEXPRESS investigará opciones para el diseño y desarrollo del sitio web, así como para el sistema de gestión de pedidos en línea.

El asesor proporcionará recomendaciones específicas sobre herramientas y estrategias de marketing digital, así como asistencia en la implementación de programas de fidelización de clientes.

Se programará una reunión de seguimiento para revisar el progreso y ajustar el plan de acción según sea necesario.

14-03-2024 Objetivo de la Asesoría: la presente reunión de asesoría tiene como objetivo principal proporcionar orientación a Salchiexpress en el diseño e implementación de estrategias digitales para mejorar su presencia en línea, aumentar la visibilidad de la marca y fomentar la interacción con los clientes, con el fin de impulsar las ventas y fortalecer la lealtad del cliente.

Temas abordados en la asesoría:

Análisis de la Situación Actual:

Revisión de la presencia digital actual de Salchiexpress, incluyendo el sitio web, perfiles en redes sociales y plataformas de entrega de alimentos.

Evaluación de la efectividad de las estrategias digitales actuales en términos de alcance, interacción y conversión de clientes.

Definición de Objetivos:

Discusión sobre los objetivos específicos que Salchiexpress desea lograr a través de sus estrategias digitales, como aumentar el tráfico en el sitio web, aumentar las ventas en línea y mejorar la reputación de la marca en línea.

Desarrollo de Estrategias Digitales:

Propuesta de estrategias personalizadas para Salchiexpress, que incluyan la optimización del sitio web para SEO, la creación de contenido relevante y atractivo para las redes sociales, y la implementación de campañas publicitarias en línea.

Plataformas y Herramientas Recomendadas:

Recomendaciones sobre las plataformas y herramientas digitales más adecuadas para alcanzar los objetivos de Salchiexpress, como Google My Business, Facebook Business Manager, Instagram, y plataformas de entrega de alimentos como Uber Eats o Rappi.

Medición y Análisis de Resultados:

Definición de indicadores clave de rendimiento (KPIs) para medir el éxito de las estrategias digitales, como el tráfico web, las conversiones en línea, el compromiso en redes sociales y la tasa de retención de clientes.

Propuesta de herramientas de análisis para monitorear y evaluar el rendimiento de las campañas digitales y realizar ajustes según sea necesario.

Acciones Propuestas:

Realizar una auditoría completa del sitio web de Salchiexpress para identificar oportunidades de mejora en términos de diseño, navegación y SEO.

Desarrollar un plan de contenido para las redes sociales de Salchiexpress, que incluya publicaciones regulares, promociones especiales, concursos y contenido generado por el usuario.

Configurar y lanzar campañas publicitarias en línea dirigidas a audiencias específicas, utilizando segmentación geográfica, demográfica e intereses.

Establecer un sistema de seguimiento y análisis para evaluar regularmente el rendimiento de las estrategias digitales y realizar ajustes según sea necesario.

Próxima Reunión:

La próxima reunión de seguimiento se programará para el 16 de abril con el fin de revisar los avances en la implementación de las estrategias digitales y analizar los resultados obtenidos hasta el momento.

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:

Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

13 Otro

Fecha Programada:

Fecha de ejecución:

Descripción:

Otro seguimiento a indicadores propuestos

Avance:

14 Concepto final

Fecha Programada:

Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

15 Cierre de asesoría

Fecha Programada:

Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance: