.

Informe consolidado de seguimiento

1 Gestión Estratégica Comercial

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

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: 23/02/2024 0:00:00 Fecha de ejecución: 23/02/2024 0:00:00

Descripción:

23-02.-2024 Ayudar a definir y establecer indicadores de desempeño clave para monitorear el rendimiento administrativo, como tiempos de respuesta, precisión en la facturación, satisfacción del cliente y eficiencia en la gestión de proyectos.

Avance:

23-02-2024 Resumen de la Asesoría: El propósito de la asesoría fue definir y establecer indicadores de desempeño clave para monitorear el rendimiento administrativo de Instinto Productora, una empresa dedicada a la producción musical. Los indicadores identificados incluyeron tiempos de respuesta, precisión en la facturación, satisfacción del cliente y eficiencia en la gestión de proyectos.

Durante la asesoría, se explicó sobre los diferentes aspectos de la gestión administrativa de Instinto Productora. Se identificaron los siguientes indicadores de desempeño clave:

Tiempos de Respuesta: Se acordó medir el tiempo promedio que tarda el personal en responder a las consultas de clientes internos y externos, con el objetivo de garantizar una comunicación eficiente y oportuna.

Precisión en la Facturación: Se decidió medir el porcentaje de facturas emitidas sin errores en un período determinado, con el fin de asegurar la exactitud en los procesos de facturación y evitar posibles discrepancias o retrasos en los pagos.

Satisfacción del Cliente: Se acordó realizar encuestas periódicas de satisfacción del cliente para evaluar la percepción de los clientes sobre la calidad del servicio administrativo proporcionado por Instinto Productora, identificando áreas de mejora y oportunidades para fortalecer las relaciones con los clientes.

Eficiencia en la Gestión de Proyectos: Se decidió medir la duración y el costo de los proyectos administrativos en comparación con los objetivos establecidos, con el fin de evaluar la eficiencia en la asignación de recursos y la capacidad para cumplir con los plazos y presupuestos establecidos.

Compromisos:

Se acordó que Instinto Productora llevará a cabo las siguientes acciones como resultado de esta asesoría:

Designar responsables para la recopilación y análisis de datos relacionados con los indicadores de desempeño identificados.

Implementar sistemas de seguimiento y reporte para monitorear regularmente el cumplimiento de los indicadores de desempeño.

Establecer metas específicas y alcanzables para cada indicador de desempeño, con el fin de motivar la mejora continua en la gestión administrativa.

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: 08/05/2024 0:00:00 Fecha de ejecución: 08/05/2024 0:00:00

Descripción:

08/05/2023 Explicación de CRM-Marketing 10/04/2023 Explicación de CRM- Marketing . 11/03/2024 Explicar herramientas digitales que le ayuden en la transformación digital de la empresa. 06/08/2023 Estrategias de posicionamiento web

Avance:

08-05-2024 Se llevó a cabo una sesión de asesoría con el emprendedor de la empresa Instinto Productora. La reunión tuvo como objetivo principal definir estrategias para la implementación de un sistema de Gestión de Relaciones con Clientes (CRM) en el área de mercadeo y ventas de la empresa.

Objetivos de la Asesoría

Identificar los beneficios de implementar un CRM en Instinto Productora.

Proponer estrategias para la selección y adopción de un CRM adecuado.

Diseñar un plan de acción para la implementación del CRM en el área de mercadeo y ventas.

Análisis de la Situación Actual

Durante la sesión, se revisó el estado actual de la gestión de clientes en Instinto Productora, incluyendo:

Métodos actuales de seguimiento y gestión de clientes.

Procesos de ventas y mercadeo.

Herramientas y tecnologías utilizadas.

Desafíos y limitaciones actuales en la gestión de relaciones con clientes.

Estrategias Propuestas

A continuación, se detallan las estrategias recomendadas para la implementación de un CRM en Instinto Productora:

Selección del CRM
Identificación de Necesidades: Determinar los requisitos específicos del área de mercadeo y ventas, tales como gestión de contactos, seguimiento de oportunidades, automatización de marketing y análisis de datos.
Evaluación de Opciones: Investigar y comparar diferentes soluciones de CRM (Salesforce, HubSpot, Zoho CRM, etc.) considerando características, costos, facilidad de uso y escalabilidad.
Pruebas y Demo: Solicitar demostraciones y pruebas gratuitas de las soluciones seleccionadas para evaluar su funcionalidad y adecuación a las necesidades de la empresa.
Preparación para la Implementación
Planificación del Proyecto: Definir un cronograma de implementación, incluyendo fases de selección, configuración, migración de datos, capacitación y lanzamiento.
Migración de Datos: Preparar y limpiar los datos actuales de clientes para su migración al nuevo sistema CRM. Asegurarse de que los datos estén completos y precisos.
Configuración Personalizada: Configurar el CRM según las necesidades específicas de Instinto Productora, incluyendo campos personalizados, flujos de trabajo y automatizaciones.
Capacitación y Adopción
Formación del Personal: Organizar sesiones de capacitación para el equipo de mercadeo y ventas sobre el uso del CRM. Asegurarse de que todos los usuarios comprendan las funcionalidades y beneficios del sistema.
Apoyo Continuo: Proveer soporte continuo durante el período de adaptación, incluyendo la resolución de problemas y asistencia técnica.
Fomento de la Adopción: Motivar al equipo a utilizar el CRM regularmente mediante la demostración de sus beneficios y la integración de su uso en los procesos diarios.
Monitoreo y Optimización
Evaluación de Rendimiento: Realizar un seguimiento del uso del CRM y evaluar su impacto en las actividades de mercadeo y ventas. Utilizar métricas clave para medir el éxito, como la tasa de conversión, tiempo de seguimiento y satisfacción del cliente.
Ajustes y Mejoras: Recoger feedback del equipo y realizar ajustes en la configuración y procesos del CRM para optimizar su efectividad. Implementar mejoras continuas basadas en las necesidades cambiantes del negocio.

10-04-2024 El representante de Instinto Productora expresó el interés de la empresa en entender mejor el concepto de CRM (Customer Relationship Management) aplicado al marketing y cómo puede beneficiar a su negocio.
Explicación de CRM - Marketing:
El orientador proporcionó una explicación detallada del concepto de CRM en el contexto del marketing. Se discutieron los siguientes puntos:
Definición de CRM como una estrategia empresarial centrada en la gestión de las relaciones con los clientes.

Enfoque en la recopilación, almacenamiento y análisis de datos de los clientes para mejorar las interacciones y experiencias.
Utilización de sistemas CRM para organizar la información del cliente, automatizar procesos de marketing y ventas, y personalizar las comunicaciones.
Importancia de la segmentación de clientes, seguimiento de interacciones y retroalimentación para el éxito del CRM.
Beneficios del CRM - Marketing:
Se destacaron los siguientes beneficios que el CRM puede ofrecer a Instinto Productora en su estrategia de marketing:
Mejora de la retención de clientes al proporcionar experiencias personalizadas y relevantes.
Aumento de la eficiencia en la gestión de leads y oportunidades de venta.
Optimización de campañas de marketing mediante la segmentación precisa y la automatización de procesos.
Mejora de la satisfacción del cliente al anticipar sus necesidades y ofrecer un servicio más proactivo.
Ejemplos de Implementación:
El orientador proporcionó ejemplos concretos de cómo otras empresas han implementado con éxito estrategias de CRM en sus actividades de marketing, incluyendo la integración de sistemas CRM con plataformas de correo electrónico, redes sociales y análisis de datos.
Recomendaciones para Instinto Productora:
Se presentaron las siguientes recomendaciones específicas para que Instinto Productora comience a utilizar el CRM en su estrategia de marketing:
Evaluar y seleccionar un sistema CRM que se adapte a las necesidades y presupuesto de la empresa.
Capacitar al personal en el uso del CRM y establecer procesos claros para la captura y gestión de datos de clientes.
Implementar campañas de marketing personalizadas basadas en la información recopilada a través del CRM.
Monitorear y analizar continuamente los resultados para ajustar y mejorar la estrategia de marketing.
Próximos Pasos:
Se acordaron los siguientes pasos a seguir:
Instinto Productora investigará opciones de sistemas CRM y evaluará su viabilidad para implementación.
El orientador proporcionará orientación adicional sobre la configuración y optimización del CRM, según sea necesario.
Se programará una reunión de seguimiento para revisar el progreso y discutir cualquier problema o pregunta que surja durante la implementación.
Conclusiones:
La implementación de una estrategia de CRM en el marketing de Instinto Productora puede

ayudar a la empresa a mejorar la gestión de las relaciones con los clientes, aumentar la eficiencia en las actividades de marketing y mejorar la satisfacción del cliente. Se espera que estas iniciativas contribuyan al crecimiento y éxito continuo de la empresa.

11-03-2024 **Asunto: Herramientas Digitales para la Transformación de Instinto Productora**

Objetivo de la Reunión: El objetivo de esta reunión es proporcionar a Instinto Productora información sobre las herramientas digitales disponibles que pueden contribuir a su transformación digital, específicamente en el ámbito de la producción de música, videos y eventos.

Desarrollo:

1. **Introducción y Contexto:**
    - Se da inicio a la reunión explicando la importancia de la transformación digital en la industria del entretenimiento y la producción audiovisual.
    - Se invita a los representantes de Instinto Productora a compartir información sobre los desafíos y objetivos específicos de la empresa en relación con la transformación digital.
2. **Herramientas Digitales Disponibles:**
    - Se presenta una amplia gama de herramientas digitales que pueden ser útiles para Instinto Productora en sus actividades de producción de música, videos y eventos.
    - Se explican las características y funcionalidades de cada herramienta, así como sus beneficios potenciales para la empresa.
3. **Herramientas para la Producción de Música:**
    - Se discuten herramientas de software para la composición musical, edición de audio, mezcla y masterización, así como plataformas de distribución digital de música.
    - Se destacan herramientas como Ableton Live, Pro Tools, Logic Pro, GarageBand, entre otras, así como servicios de streaming como Spotify, Apple Music y SoundCloud.
4. **Herramientas para la Producción de Videos:**
    - Se presentan herramientas de edición de video, efectos visuales, animación y postproducción, así como plataformas de distribución y promoción de contenido audiovisual.
    - Se mencionan herramientas como Adobe Premiere Pro, Final Cut Pro, After Effects, DaVinci Resolve, así como plataformas como YouTube, Vimeo, TikTok, entre otras.
5. **Herramientas para la Gestión de Eventos:**

- Se exploran herramientas de gestión de eventos, planificación de calendarios, venta de entradas en línea, promoción en redes sociales y análisis de datos.
- Se sugieren herramientas como Eventbrite, Ticketmaster, Facebook Events, Eventbrite Organizer, así como herramientas de análisis de datos como Google Analytics.

Conclusiones: En esta reunión se han presentado diversas herramientas digitales que pueden contribuir significativamente a la transformación de Instinto Productora en una empresa más eficiente, innovadora y competitiva en el ámbito de la producción de música, videos y eventos. Se anima a la empresa a explorar estas herramientas y evaluar cuáles son las más adecuadas para sus necesidades específicas. Se ofrece asistencia adicional para la implementación y capacitación en el uso de estas herramientas, según sea necesario.

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: