.

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 asesorias se realizaran 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:

14-05-2024 El objetivo de esta reunión es asesorar a la emprendedora en técnicas de innovación para generar nuevos productos de salchipapas y otras comidas rápidas relacionadas, así como discutir posibles modelos de negocios que pueden ser implementados para expandir y mejorar Salchiexpress.

Técnicas de Innovación para Nuevos Productos

Investigación de Mercado:

Encuestas a Clientes: Realizar encuestas para entender las preferencias y gustos de los clientes actuales y potenciales.

Análisis de Tendencias: Estudiar las tendencias actuales en el mercado de comida rápida, identificando ingredientes populares y nuevas combinaciones de sabores.

Brainstorming y Creatividad:

Sesiones de Lluvia de Ideas: Organizar reuniones regulares con el equipo para generar ideas nuevas de productos.

Técnica SCAMPER: Utilizar esta técnica para modificar productos existentes mediante sustitutir, combinar, adaptar, modificar, poner otros usos, eliminar y reordenar elementos.

Desarrollo y Prueba de Nuevos Productos:

Prototipos y Muestras: Crear prototipos de nuevos productos y ofrecer muestras gratuitas a clientes selectos para obtener retroalimentación.

Pruebas Piloto: Implementar pruebas piloto en ubicaciones selectas para evaluar la aceptación del producto antes de un lanzamiento a gran escala.

Innovación en Ingredientes y Presentación:

Fusión de Cocinas: Experimentar con fusiones de cocina, por ejemplo, integrar ingredientes de otras culturas.

Presentación Creativa: Desarrollar presentaciones innovadoras y atractivas para los platos, utilizando empaques ecológicos y diseños únicos.

Modelos de Negocios para Expansión

Franquicias:

Desarrollo de Manuales Operativos: Crear manuales detallados para garantizar la calidad y consistencia en todas las franquicias.

Capacitación de Franquiciados: Implementar programas de capacitación para los nuevos franquiciados.

Alianzas Estratégicas:

Colaboraciones: Establecer colaboraciones con otras empresas de alimentos para desarrollar productos conjuntos o promociones cruzadas.

Eventos y Ferias: Participar en eventos gastronómicos y ferias locales para aumentar la visibilidad y atraer nuevos clientes.

Diversificación de Canales de Venta:

Comercio Electrónico: Implementar una plataforma de ventas en línea para pedidos y entregas a domicilio.

Food Trucks: Explorar la posibilidad de operar food trucks en diferentes ubicaciones estratégicas para alcanzar más clientes.

Marketing Digital:

Redes Sociales: Utilizar las redes sociales para promocionar nuevos productos, ofrecer descuentos y conectar con los clientes.

Publicidad Online: Invertir en campañas de publicidad online segmentadas para llegar a un público más amplio.

Plan de Acción

Corto Plazo (1-3 meses):

Realizar encuestas a clientes y analizar resultados.

Organizar sesiones de lluvia de ideas.

Crear y probar prototipos de nuevos productos.

Mediano Plazo (3-6 meses):

Implementar pruebas piloto de nuevos productos.

Desarrollar materiales para el modelo de franquicias.

Comenzar la presencia en redes sociales y campañas de publicidad.

Largo Plazo (6-12 meses):

Lanzar nuevos productos basados en pruebas piloto exitosas.

Iniciar la expansión a través del modelo de franquicias.

Diversificar los canales de venta y consolidar alianzas estratégicas.

Conclusión

La emprendedora se compromete a implementar las técnicas y estrategias discutidas en la asesoría. Se establece una próxima reunión de seguimiento en tres meses para evaluar los avances y ajustar el plan de acción según sea necesario.

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 asesoria:

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: