.

Informe consolidado de seguimiento

1 Gestión Estratégica Comercial

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

Descripción:
Realizar estrategia de mercado que permitan aumentar la comercialización de café molido

Avance:
8 de mayo de 2024

Para aumentar la comercialización de café molido para la empresa CAFÉ SALVA en el municipio de Santa Isabel Tolima, se desarrollaron diferentes ideas para crear una estrategia de mercado integral que abarque varios aspectos, desde la calidad del producto hasta la promoción y distribución:

1. **Mejora de la calidad del producto**:
    - Asegurarse de que el café molido sea de alta calidad, fresco y con sabores distintivos que lo diferencien de la competencia. Puntaje de tasa
    - Ofrecer variedades especiales de café con perfiles de sabor únicos, como orgánico, de comercio justo o de origen único, para atraer a diferentes segmentos de mercado.
2. **Branding y posicionamiento**:
    - Desarrollar una identidad de marca sólida que resalte los valores de la empresa, como la tradición, la calidad, la sostenibilidad y el compromiso con la comunidad local.
    - Utilizar el origen geográfico del café (Santa Isabel Tolima) como un punto de venta único y destacado en el branding y la comunicación de la marca.
3. **Estrategias de distribución**:
    - Ampliar los canales de distribución para llegar a más puntos de venta, tanto

locales como regionales. Esto puede incluir tiendas de comestibles, supermercados, cafeterías, restaurantes y ventas en línea.
    - Establecer alianzas estratégicas con distribuidores y minoristas locales para aumentar la visibilidad y la disponibilidad del producto en el mercado.
4. **Marketing digital y presencia en redes sociales**:
    - Crear una presencia sólida en plataformas de redes sociales como Instagram, Facebook y Twitter para aumentar el conocimiento de la marca y promocionar el producto.
    - Publicar contenido relevante y atractivo, como fotos y videos de la producción de café, historias detrás de la marca y recetas de café, para generar interacción con los seguidores.
5. **Degustaciones y eventos promocionales**:
    - Organizar eventos de degustación en tiendas, ferias locales y festivales de café para permitir que los consumidores prueben el producto y conozcan la historia detrás de la marca.
    - Participar en eventos comunitarios y patrocinar actividades locales para aumentar la visibilidad de la marca y fortalecer los lazos con la comunidad.
6. **Programa de fidelización y promociones**:
    - Implementar un programa de fidelización que recompense a los clientes frecuentes con descuentos, regalos o acceso exclusivo a nuevas variedades de café.
    - Ofrecer promociones especiales, como descuentos por volumen de compra, paquetes de regalo y ofertas de temporada, para incentivar las ventas y atraer a nuevos clientes.
7. **Monitoreo y retroalimentación**:
    - Establecer mecanismos para recopilar comentarios de los clientes sobre el producto y la experiencia de compra, ya sea a través de encuestas en línea, comentarios en redes sociales o comentarios en puntos de venta.
    - Utilizar esta retroalimentación para mejorar continuamente el producto, el servicio al cliente y las estrategias de marketing.

2 Gestión de la Productividad Administrativa y laboral

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Realizar el manual de funciones de la empresa

Avance:

Actividad proyectada para junio de 2024

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: 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: Fecha de ejecución:

Descripción:

Realizar estrategia de mercado digital para el café tostado y molido Realizar la programación de publicaciones de contenidos en redes sociales

Avance:

Actividad proyectada para el mes de agosto y septiembre de 2024

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: