.

Informe consolidado de seguimiento

1 Gestión Estratégica Comercial

Fecha Programada: 08/03/2024 0:00:00 Fecha de ejecución: 08/03/2024 0:00:00

Descripción:
Identificar estrategias comerciales que le permitan abarcar el mercado de forma presencial

Avance:
8 de marzo de 2024

Conjuntamente con la emprendedora se definen las estrategias comerciales que le permitan vender los producto de forma presencial.

1. **Presencia en Puntos de Venta Estratégicos:**
    - Comercialización en tiendas de belleza, spas, salones de belleza y boutiques que compartan la filosofía de productos naturales.
2. **Eventos de Lanzamiento y Promociones:** promociones exclusivas durante estos eventos comerciales para atraer a nuevos clientes.
3. **Demostraciones en Tiendas:**
    - Programar demostraciones regulares en tiendas para permitir que los clientes prueben los productos y experimenten sus beneficios.
    - Capacita al personal de ventas de las tiendas para que puedan proporcionar información detallada sobre los productos.
4. **Alianzas Estratégicas:**
    - Establecer alianzas con otras marcas de productos naturales o empresas afines para crear paquetes promocionales o eventos conjuntos
5. **Participación en Ferias y Eventos del Sector:**

- Asistir a ferias y eventos de la industria de belleza y cosméticos para exhibir tus productos y establecer contactos con distribuidores, minoristas y clientes potenciales.

6. **Programas de Fidelización:**
    - Implementar programas de fidelización en colaboración con los puntos de venta, ofreciendo descuentos, muestras gratuitas o programas de recompensas para clientes frecuentes.
7. **Servicio al Cliente Personalizado:**
    - proporcionar asesoramiento personalizado sobre los productos y ayudar a los clientes a elegir los productos más adecuados para sus necesidades.
8. **Publicidad Local:** vallas publicitarias o anuncios en radio y televisión local.
9. **Programas de Educación sobre Productos:**
    - Organizar talleres y sesiones educativas sobre la importancia de los cosméticos naturales, destacando los beneficios de los ingredientes naturales y la sostenibilidad.
10. **Testimonios y Reseñas:**
    - Solicitar a clientes satisfechos que compartan sus experiencias y testimonios, y utilízalos en tus materiales de marketing para construir confianza en la marca.

2 Gestión de la Productividad Administrativa y laboral

Fecha Programada: 03/05/2024 0:00:00 Fecha de ejecución: 03/05/2024 0:00:00

Descripción:
Actualizar el manual de funciones de la empresa

Avance:
3 de mayo de 2024

Manual de Funciones - Jaqun y Boaz Lab SAS

1. Gerente:

- Responsable de la supervisión general de todas las operaciones de Jaqun y Boaz Lab SAS.
- Desarrolla y ejecuta estrategias para el crecimiento y la rentabilidad de la empresa.
- Coordina con los diferentes departamentos para asegurar la eficiencia operativa y el cumplimiento de los objetivos.
- Representa a la empresa en negociaciones con clientes, proveedores y otras partes interesadas.

2. Contador:

- Encargado de la gestión financiera y contable de Jaqun y Boaz Lab SAS.
- Realiza el registro y la contabilización precisa de todas las transacciones financieras de la empresa.
- Prepara estados financieros, informes de impuestos y otros documentos financieros requeridos.
- Coordina con el gerente financiero para asegurar el cumplimiento de las regulaciones fiscales y contables.

3. Jefe de Producción:

- Responsable de planificar, organizar y supervisar todas las actividades relacionadas con la producción de productos de cuidado de la piel y el cabello.
- Coordina con el equipo de investigación y desarrollo para garantizar la calidad y eficiencia en la fabricación de productos.
- Supervisa el cumplimiento de las normas de seguridad y buenas prácticas de manufactura en el proceso de producción.
- Gestiona el inventario de materias primas y productos terminados para asegurar un flujo de producción continuo.

4. Operario:

- Encargado de realizar tareas operativas en el proceso de fabricación de productos de cuidado de la piel y el cabello.
- Opera maquinaria y equipos según los procedimientos establecidos para garantizar la calidad y eficiencia en la producción.
- Realiza controles de calidad durante el proceso de fabricación para identificar y corregir posibles desviaciones.

- Colabora con el jefe de producción para mantener un ambiente de trabajo seguro y organizado en el área de producción.

5. Vendedor:

- Responsable de promover y vender los productos de Jaqun y Boaz Lab SAS a clientes potenciales.
- Desarrolla relaciones comerciales con clientes existentes y nuevos para aumentar las ventas y la participación en el mercado.
- Identifica oportunidades de negocio y desarrolla estrategias de venta para alcanzar los objetivos de ventas establecidos.
- Proporciona un servicio al cliente excepcional y resuelve consultas o problemas de manera efectiva y oportuna.

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:
Organización de la documentación financiera de la empresa

Avance:
Actividad programada para junio de 2024

7 Gestión Logística

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

8 Gestión de la transformación digital

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

Descripción:
Realizar la planeación del cronograma de publicaciones de contenido para redes sociales

Avance:
4 de abril de 2024

Para la empresa Jaquin & Boaz con su marca OCOBO, dedicada a la fabricación y comercialización de productos para la piel y el cabello con ingredientes naturales, la planificación del cronograma de publicaciones de contenido para redes sociales es crucial para mantener una presencia consistente y atractiva en línea. Se trabajo con la emprendedora en la planeacion de las publicaciones

Semana 1:

- **Lunes**: Publicación destacando los beneficios del aceite de coco en la piel y el cabello.
- **Miércoles**: Compartir una reseña de un cliente satisfecho con el uso del champú

OCOBO.
- **Viernes**: Publicación de un tutorial de belleza sobre cómo utilizar el aceite de argán OCOBO para hidratar la piel.

Semana 2:

- **Lunes**: Anuncio del lanzamiento de un nuevo producto OCOBO, con un adelanto de sus beneficios.
- **Miércoles**: Compartir una imagen del proceso de fabricación de los productos OCOBO, destacando la calidad y el cuidado en la producción.
- **Viernes**: Publicación de un consejo de belleza sobre cómo mantener la piel hidratada durante el invierno, utilizando productos OCOBO.

Semana 3:

- **Lunes**: Publicación de una encuesta interactiva preguntando a los seguidores cuál es su producto OCOBO favorito y por qué.
- **Miércoles**: Compartir una cita inspiradora sobre la belleza natural y el autocuidado, acompañada de una imagen de los productos OCOBO.
- **Viernes**: Publicación de una oferta especial de fin de semana en la tienda en línea de OCOBO, promocionando descuentos en productos seleccionados.

Semana 4:

- **Lunes**: Publicación de una infografía educativa sobre los beneficios del aceite de jojoba para la piel y el cabello.
- **Miércoles**: Compartir una foto del equipo detrás de OCOBO, agradeciendo su dedicación a la fabricación de productos naturales de alta calidad.
- **Viernes**: Publicación de un video tutorial paso a paso sobre cómo realizar un tratamiento capilar en casa utilizando los productos OCOBO.

Estrategias Adicionales:

- Realizar publicaciones interactivas como encuestas, preguntas y respuestas, y concursos para fomentar la participación de los seguidores.
- Compartir testimonios de clientes satisfechos y reseñas positivas para aumentar la confianza en la marca.
- Utilizar hashtags relevantes y etiquetas de marca para aumentar la visibilidad y el

alcance de las publicaciones.
- Monitorear y responder a los comentarios y mensajes de los seguidores para mantener una comunicación activa y cercana.

Al planificar el cronograma de publicaciones de contenido para redes sociales de esta manera, Jaquin & Boaz con su marca OCOBO puede mantener a sus seguidores comprometidos, informados y entusiasmados con sus productos naturales para la piel y el cabello.

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:
Identificar el proceso de registro de marca de la empresa

Avance:
Actividad programada para el mes de agosto de 2024

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: