Outlook

Envió Informe de final de asesorías de J&J Aluminios

Desde Marcelino Sandoval Prada <msandovalpr@sena.edu.co>
Fecha Lun 09/09/2024 14:43
Para jader.lapitada@gmail.com <jader.lapitada@gmail.com>

Buenas tardes Sr Jader Rodríguez;

Informe de final de asesorías de J&J Aluminios

Estado Inicial:
La asesoría se inició con una evaluación de la situación actual de J&J Aluminios, donde se identificaron desafíos significativos en la identificación de oportunidades de mercado y la capacitación del personal. La empresa carecía de una estrategia clara para la promoción de sus productos y no contaba con un calendario de publicaciones en redes sociales, lo que limitaba su visibilidad.
Análisis:
Se realizó un análisis exhaustivo del mercado, revisando estados financieros y flujos de efectivo, lo que permitió identificar fortalezas y debilidades. A partir de este diagnóstico, se establecieron áreas de mejora en la gestión estratégica comercial, productividad administrativa y laboral, y en la implementación de tecnología para optimizar procesos operativos. También se sugirió profundizar en los estudios de mercado y mejorar la atención al cliente mediante la diversificación del portafolio de servicios.
Avances:
Durante el periodo de asesoría, se implementaron varias estrategias efectivas, incluyendo la creación de un plan de contenido para redes sociales y la capacitación del personal en técnicas de cierre de ventas. Se realizaron campañas de marketing digital y se fortalecieron las relaciones con los clientes a través de publicaciones semanales en redes sociales y materiales promocionales que destacaban la nueva ubicación de la empresa. Esto resultó en un volumen acumulado de ventas de 15,000,000, indicando un incremento notable en el rendimiento.
Recomendaciones:
Para asegurar el crecimiento continuo de J&J Aluminios, se recomienda mantener la formación del equipo en técnicas de venta y atención al cliente. Además, es fundamental diversificar la oferta de productos y fortalecer la presencia online mediante un marketing digital más robusto. Implementar un sistema riguroso de seguimiento y evaluación de las estrategias comerciales permitirá una mejor toma de decisiones y optimización de recursos. Con estas acciones, J&J Aluminios podrá establecer una base sólida para su sostenibilidad y competitividad en el mercado del aluminio.

Es importante continuar adaptando y mejorando estas estrategias de gestión comercial para maximizar el crecimiento y la sostenibilidad del negocio en el futuro. Se envía el presente por correo electrónico como también el link de la encuesta de satisfacción para su respectivo diligenciamiento.

ENCUESTA DE SATISFACCIÓN: https://forms.office.com/pages/responsepage.aspx?id=gcPCyy4vk02R0VBskxas5xlY3x1HavRArj7q73cxCKRUMzgwNk9YSTBLQjlOMTdWWlpKMzNIRllYUi4u

Cordialmente,

MARCELINO SANDOVAL PRADA
Gestor de Emprendimiento Empresarial
Centro de Desarrollo Empresarial SENA SBDC.
Regional Tolima
msandovalpr@sena.edu.co
Tel.: +57 (8) 2709600 IP 84304
Celular: 3134494466
Carrera 4 Estadio, Calle 44 Avenida Ferrocarril, Ibagué – Colombia



www.sena.edu.co