.

Informe consolidado de seguimiento

1 Gestión Estratégica Comercial

Fecha Programada: 12/07/2024 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 12/07/2024 12:00:00 a. m.

Descripción:

La empresa requiere estrategias que le permitan llegar a nuevos mercados, nuevos clientes y asi posicionarse en la región.

Avance:

12/07/2024. Para mejorar el posicionamiento de Tours Angel en la región y alcanzar nuevos mercados y clientes, se desarrollaron diversas estrategias. Se realizó un análisis de mercado para identificar segmentos desatendidos y oportunidades de crecimiento. Se implementaron campañas de marketing digital dirigidas a públicos específicos, incluyendo promociones y colaboraciones con influencers locales. Además, se establecieron alianzas estratégicas con empresas y organizaciones de la región para ampliar la red de contactos y fomentar el reconocimiento de la marca. Estas acciones han permitido aumentar la visibilidad de la empresa y atraer nuevos clientes.

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: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

6 Gestión Financiera y Contable

Fecha Programada: 13/05/2024 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 13/05/2024 12:00:00 a. m.

Descripción:

La empresa no maneja información financiera, ni libros, ni ningún tipo de registro contable que le permita conocer los ingresos y egresos, así como tampoco la rentabilidad por unidad.

Avance:

13/05/2024. Se implementó un sistema básico de contabilidad que permite llevar un control detallado de ingresos y egresos. Se capacitó al personal en el uso de herramientas contables y se establecieron procedimientos para registrar todas las transacciones de manera regular. Además, se desarrolló un formato para calcular la rentabilidad por unidad, lo que proporciona a la empresa una visión clara de su desempeño financiero. Esta estructuración permitirá a Tours Angel tomar decisiones informadas y mejorar su gestión financiera.

7 Gestión Logística

Fecha Programada: 12/06/2024 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 12/06/2024 12:00:00 a. m.

Descripción:

La empresa a pesar de manejar un control y una dinámica, le hace falta definir funciones, roles, bases de datos de proveedores.

Avance:

12/06/2024. Se llevó a cabo un taller colaborativo con el equipo para identificar y documentar claramente las responsabilidades de cada miembro. Se elaboró un organigrama que facilita la comprensión de la estructura organizativa. Además, se creó una base de datos de proveedores que incluye información relevante, como contactos, condiciones de pago y calificaciones de servicio, lo que optimiza la gestión de relaciones y agiliza el proceso de adquisición. Estas

acciones ayudan a fortalecer la dinámica de trabajo y mejoran la eficiencia operativa de la empresa.

8 Gestión de la transformación digital

Fecha Programada: 11/04/2024 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 11/04/2024 12:00:00 a. m.

Descripción:

La empresa a pesar de manejar publivi¿cidad, no cuenta con publicaciones frecuentes, debe mejorar contenido y alinearse con la penetración en nuevos mercados.

Avance:

11/04/2024. Se establece con la empresaria reunión presencial, dando directrices claras y explicando la importancia de aplicar estrategias de marketing digital en la empresa. Para ellos se define un cronograma semanal de publicaciones, de buena calidad, que generen en los clientes la necesidad de viajar con la agencia. Adicionalmente se indica y se comparrte la posibilidad de pagar un paquete publicitario en la red social facebook, para que no solamente sus publicaciones lleguen a los clientes actuales, sino que se puedan ampliar.

Por otra parte, se indaga sobre los próximos viajes planeados, identificando uno para el mes de mayo, el cual se dan directrices para la aplicación de adaptadores tempranos, se propone rifar unos cupos para dar dinamismo al proceso.

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: El proceso de asesoría ha permitido a la empresaria de Tours Angel identificar áreas clave para el fortalecimiento de su empresa. Se continuará el acompañamiento para garantizar la implementación exitosa del plan de acción y se programará una próxima reunión para seguir avanzando en el registro en Fondo Emprender y en las estrategias acordadas.

15 Cierre de asesoría

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

Informe final de Fortalecimiento Empresarial

MENU

Para Imprimir Oprima

PRODUCTIVIDAD EMPRESARIAL

No	Variable	Medición IP a Junio	VALOR	OBSERVACIONES
1	Cantidad Productos/Servicios producidos en 1 mes		60	Es el bien más significativo, en caso se vendan varias líneas o productos. Solo un bien
2	Valor venta 1 Producto/Servicio producido		$300.000	
N=1*2	Valor obtenido por la venta de los Productos/Servicios		$18.000.000	
3	Costo Directo de producción de un Producto/Servicio		$250.000	
4	Costos Indirectos de producción del Producto/Servicio		$200.000	
D=1*3+4	Costo de producción de los Productos/Servicios		$15.200.000	
IP=N/D	Indice de Productividad		1,18421	
TP	Tipo de Productividad		Positiva	

No	Variable	Medición IP a Noviembre	VALOR	OBSERVACIONES
1	Cantidad Productos/Servicios producidos en 1 mes		60	
2	Valor venta 1 Producto/Servicio producido		$300.000	
N=1*2	Valor obtenido por la venta de los Productos/Servicios		$18.000.000	
3	Costo Directo de producción de un Producto/Servicio		$250.000	
4	Costos Indirectos de producción del Producto/Servicio		$200.000	
D=1*3+4	Costo de producción de los Productos/Servicios		$15.200.000	
IP=N/D	Indice de Productividad		1,18421	
TP	Tipo de Productividad		Positiva	
Incr	Incremento porcentual		0,00%	