Outlook

Envió Informe Final de Asesoría Tours Angel

Desde Marcelino Sandoval Prada <msandovalpr@sena.edu.co>
Fecha Jue 12/09/2024 15:52
Para angelitaguzman66@hotmail.com <angelitaguzman66@hotmail.com>

Buenas tardes Sra. Angela Guzmán;

Informe Final de Asesoría Tours Angel

Resumen
El presente informe resume el proceso de asesoría brindado a Tours Angel, enfocado en el fortalecimiento empresarial a través de la implementación de estrategias en gestión comercial, productividad operativa y transformación digital. Durante las reuniones, se llevó a cabo un diagnóstico inicial que permitió identificar áreas clave para mejorar la competitividad y la visibilidad de la empresa en nuevos mercados.

Análisis
A lo largo del proceso de asesoría, se identificaron varias áreas de oportunidad para Tours Angel. En primer lugar, se destacó la necesidad de una gestión estratégica comercial más robusta que facilite la captación y fidelización de clientes. Además, se observó que la empresa carece de herramientas adecuadas para la automatización y optimización de sus procesos administrativos y laborales. En el ámbito de la transformación digital, se identificó la necesidad de integrar herramientas digitales que mejoren tanto la experiencia del cliente como la comunicación interna. Por último, se reconocieron ineficiencias en la gestión logística que afectan los tiempos de entrega y, en consecuencia, la satisfacción del cliente.

Avances
Durante el proceso de asesoría, se lograron significativos avances. Se brindó orientación a la empresaria para el registro en la plataforma Fondo Emprender y se inició el proceso de asignación de un profesional de emprendimiento. Asimismo, se construyó un plan de acción que abarca las áreas identificadas, estableciendo objetivos claros y fechas proyectadas para cada fase. Se inició también la implementación de herramientas digitales, incluyendo la adecuación de equipos y la creación de encuestas digitales para medir la satisfacción del cliente. Además, se realizaron capacitaciones al personal en el uso de nuevas tecnologías y técnicas de gestión del tiempo, lo que mejoró la efectividad del equipo.

Recomendaciones
Para continuar el proceso de fortalecimiento y asegurar el éxito de Tours Angel, se recomienda profundizar en la estrategia comercial mediante el desarrollo de campañas de marketing dirigidas a segmentos específicos, aprovechando las redes sociales y la publicidad digital. También es crucial optimizar la productividad implementando herramientas tecnológicas que permitan la automatización de tareas repetitivas y una mejor gestión del tiempo. Se sugiere acelerar la transformación digital, continuando con la implementación de herramientas que mejoren la experiencia del cliente y la eficiencia operativa. Además, es recomendable realizar un análisis más detallado de la cadena de suministro para identificar y corregir ineficiencias en la gestión logística. Por último, fomentar un

ambiente propicio para la innovación, involucrando a todo el equipo en la generación de ideas nuevas y en la sofisticación de productos, será fundamental para el crecimiento sostenido de la empresa.

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