Outlook

Informe Final de Asesoría Empresarial para Kawaii.Shop 90

Desde Marcelino Sandoval Prada <msandovalpr@sena.edu.co>
Fecha Lun 02/09/2024 13:10
Para CARLOS ANDRES MARTINEZ OSSA<chelo20135@hotmail.com>

Informe Final de Asesoría Empresarial para Kawaii.Shop 90

1. Resumen

El proceso de asesoría con **Kawaii.Shop 90**, dedicado al comercio de productos de papelería y cacharrería importados, se llevó a cabo en varias sesiones en colaboración con el Centro de Desarrollo Empresarial Regional Tolima. Durante estas reuniones, se brindaron asesorías en diversas áreas clave para potenciar el crecimiento y sostenibilidad de la empresa, tales como fuentes de financiación, ideación, validación de mercado, estrategias comerciales y análisis financiero. El emprendedor mostró gran interés en mejorar su modelo de negocio y aplicar las recomendaciones ofrecidas.

2. Análisis

El análisis de cada fase de asesoría incluyó los siguientes aspectos:

- **Ideación y Valoración de la Idea de Negocios**: Se exploraron nuevas oportunidades de productos y estrategias de comercialización, lo que permitió fortalecer la propuesta de valor de **Kawaii.Shop 90**. A través de una sesión de lluvia de ideas y un análisis de la competencia, se desarrollaron conceptos clave para el negocio.

- **Validación de Mercado**: Se realizó un análisis exhaustivo del segmento de clientes y se investigaron las tendencias del mercado. Los resultados arrojaron información crítica sobre las necesidades del consumidor y la viabilidad de los productos ofrecidos, lo cual será clave para ajustar estrategias a futuro.

- **Modelo de Negocio y Herramientas de Análisis**: Durante varias sesiones, se procedió con el diligenciamiento y mejora del modelo de negocio. Esto incluyó la identificación del mercado objetivo, análisis de demanda, competencia, tendencias y barreras.

- **Estrategias Comerciales y Marketing Digital**: Se brindó asesoría para mejorar la presencia digital y las prácticas de SEO, así como en la implementación de campañas publicitarias en redes sociales. Además, se trabajó en la creación de contenido atractivo y la posible colaboración con influencers.

- **Normatividad Laboral y Obligaciones Empresariales**: El emprendedor fue orientado sobre la constitución de la empresa como persona natural, cumpliendo con los requisitos normativos establecidos. También se brindó asesoría en la formalización laboral para mejorar la estabilidad de los trabajadores.

3. Avances

- **Registro en Plataformas de Financiación**: El emprendedor completó el registro en el **Fondo Emprender**, lo que le permitirá acceder a otras fuentes de financiación para expandir su negocio.

- **Constitución Legal**: Se realizó con éxito el proceso de formalización de **Kawaii.Shop 90** como persona natural en la Cámara de Comercio.

- **Aplicación de Estrategias de Marketing Digital**: Se implementaron campañas de publicidad y contenido digital que aumentaron la visibilidad de la empresa en los canales digitales.

- **Validación de Mercado**: Se identificaron los segmentos clave de clientes y se ajustaron las estrategias de comercialización basadas en las investigaciones realizadas.

4. Recomendaciones

- **Continuar con la Innovación**: Se recomienda seguir trabajando en la ideación y diferenciación de productos, enfocándose en propuestas disruptivas que fortalezcan la competitividad de la empresa.

- **Fortalecer la Presencia Digital**: Es crucial mantener una presencia activa en redes sociales y continuar con el posicionamiento SEO para atraer a más clientes potenciales. Se recomienda aumentar la inversión en campañas digitales y explorar nuevas alianzas estratégicas.

- **Monitoreo Constante de Indicadores Financieros**: Se debe continuar evaluando los márgenes de beneficio, rotación de inventarios y la rentabilidad general de la empresa para asegurar un crecimiento sostenible.

- **Ampliar Redes de Colaboración**: Participar en ferias comerciales y eventos del sector ayudará a ampliar las conexiones y posicionar a **Kawaii.Shop 90** como un referente en su mercado.

Se recomienda al empresario que considere la opción de tomar un servicio de fortalecimiento empresarial, específicamente en el área de marketing digital y gestión de ventas, con el objetivo de consolidar su presencia en el mercado y seguir incrementando sus resultados comerciales.

La empresa ha mostrado un crecimiento progresivo en sus ventas, alcanzando una facturación de $8.000.000 a agosto de 2024, lo que refleja un desarrollo ascendente y una posible va aceptación en el mercado local.

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

