.

# Informe consolidado de seguimiento

## 1 Gestión Estratégica Comercial

Fecha Programada: 29/06/2024 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 29/06/2024 12:00:00 a. m.

**Descripción:**

Se plantean las siguientes estrategias: 1. Realizar un análisis del mercado objetivo identificado de la formulación del plan de negocios a fondo emprender, verificar el enfoque ya que la línea de negocios principal es la de escuela de música, por lo que se revisaran las necesidades de los clientes y consumidores. 2. Identificar nuevas estrategias de comercialización para el producto, enfocadas al uso de la página web desarrollada en el plan de negocios.

**Avance:**

12/02/2024

Aun no se han realizado avances en esta área.

22/02/2024

Siendo la hora programada, se inicia la reunión de asesoría, con presencia del emprendedor y el orientador del SBDC.

- **Estrategias de comercialización:** Se identificaron potenciales estrategias del marketing mix de acuerdo con los servicios completos de la empresa y la proyección de crecimiento en ventas. Para tal fin se proponen las siguientes estrategias:

**1. Marketing digital:** Actualmente el emprendedor utiliza un porcentaje de sus ingresos en realizar pautas principalmente para el servicios de academia musical. Se piensa apoyar el desarrollo de herramientas para incluir en las pautas principalmente realizado con temas multimedia, como videos cortos, piezas publicitarias y reels también cortos con la prestación de los servicios.

**2. Promociones:** De acuerdo con el análisis de estructura de costos y la identificación de precio de venta se planea identificar una posible estrategia de promoción especialmente para los clientes fidelizados que lleven un tiempo con el servicio.

**3. Convenio con instituciones educativas:** Se plantea identificar colegios cercanos inicialmente donde se puedan realizar alianzas para prestar el servicios

**4. Pautas en servicios de comunicación tradicional (radio y televisión):** Publicación de anuncios en periódicos locales, revistas comunitarias o estaciones de radio locales. Concretamente con entidades aliadas.

**5. Testimonios y reseñas:** Solicita a estudiantes y padres de familia que compartan sus experiencias a través de testimonios o reseñas en las redes sociales.

09/05/2024

Siendo la hora programada, se inicia la reunión de asesoría, con presencia de la emprendedora y el orientador del SBDC. Desarrollando las siguientes actividades:

· **Estrategias de comercialización:** De acuerdo con el acompañamiento realizado se proponen las siguientes estrategias de comercialización:

**Alianzas y Colaboraciones:**

**Escuelas:** Se buscan colaboraciones con instituciones educativas para ofrecer talleres, demostraciones gratuitas o programas extracurriculares que permita fidelizar clientes o generar grandes volúmenes de interesados en los servicios de Audiocolombia.

**Instituciones públicas:** Se propone buscar alianzas con entidades publicas que permitan fortalecer el reconocimiento, esto debido a la potencial participación en eventos o acompañamiento a instituciones publicas con los servicios de Audiocolombia.

**Eventos y Talleres**

**Recitales y Conciertos:** Se prepara un cronograma de eventos en donde los estudiantes puedan mostrar sus habilidades. Esto no solo motiva a los actuales alumnos, sino que también atrae a posibles nuevos estudiantes.

**Clases de Prueba Gratuitas:** Se ofrecerán una cantidad de clases de prueba gratuitas para atraer a potenciales estudiantes y permitirles experimentar la calidad de la enseñanza antes de comprometerse.

**Testimonios y Reseñas**

**Testimonios de Estudiantes y Padres:** Recopilación y publicación de testimonios de estudiantes satisfechos y sus padres. Las reseñas positivas son muy persuasivas para nuevos clientes, genera una tracción que es lo que actualmente requiere la empresa.

???????

## 2 Gestión de la Productividad Administrativa y laboral

Fecha Programada: 29/06/2024 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 29/06/2024 12:00:00 a. m.

**Descripción:**
Se plantean las siguientes estrategias: 1. Análisis tipo de contratos laborales profesores.

**Avance:**
12/02/2024

Aun no se han realizado avances en esta área.

12/03/2024

Siendo la hora programada, se inicia la reunión de asesoría, con presencia de la emprendedora y el orientador del SBDC. Desarrollando las siguientes actividades:

· **Formalización empleo:** Se le explico a la emprendedora cuales son los beneficios y los potenciales riesgos de no contar con empleos formales, por otro lado, lo importante de capacitar a los empleados para que conozcan lo relacionado con la salud, las pensiones y los riesgos laborales. A continuación, se identifican las opciones para la formalización de empleo:

**Contrato laboral:** una persona contrata a otra para que ponga sus capacidades o habilidades al servicio de aquella para el desarrollo de alguna tarea o trabajo a cambio de un salario mensual. Este contrato es por término fijo, es decir, que tiene un plazo de duración determinado y una vez transcurrido el contrato termina y el trabajador deja de ser empleado.

· **Contrato a término indefinido:** es también un contrato laboral, sólo que, como su nombre lo indica, no tiene una fecha de terminación establecida y el trabajador continuará empleado hasta que sea despedido o renuncie.

· **Contrato de prestación de servicios:** este no es un contrato laboral, pues la persona que se contrata presta un servicio de manera independiente, sin estar bajo las constantes órdenes y dirección de un jefe.

· **Contrato de aprendizaje y contrato de prácticas laborales:** son contratos no laborales que permiten contratar estudiantes ya sea para que presten sus servicios a cambio de un salario mínimo (aprendizaje) o para que realicen sus prácticas con o sin remuneración (prácticas).

**Piso de protección social:** Es una alternativa de protección para la vejez y de Seguridad Social creada por el Gobierno Nacional y administrada por Colpensiones, dirigida a todos los trabajadores que tengan ingresos inferiores a un salario mínimo mensual, la cual busca que se encuentren afiliados a salud subsidiada, estén vinculados al programa BEPS y reciban un seguro para riesgos.

**19/04/2024**

Siendo la hora programada, se inicia la reunión de asesoría, con presencia de la emprendedora y el orientador del SBDC. Desarrollando las siguientes actividades:

· **Enfoque nuevo modelo de negocio:** El objetivo del emprendedor es lograr abrir un colegió musical, que tenga los grados de educación inicial, la educación preescolar, la educación básica. Esto iniciando el proceso como guardería. Se reviso de primero los requisitos establecidos para poder prestar servicio de guardería, reconociendo la necesidad de hacer adecuaciones menores a las instalaciones y unos documentos requeridos para el cumplimiento de los requisitos del ministerio de educación y la secretaria de educación Municipal de Ibagué. El nuevo modelo de negocio se plantea sin afectar los servicios ya disponibles por las siguientes razones:

1. **Clases musicales:** Las clases se dictan los fines de semana por lo que no se ve afectado este servicio, ya que en la actualidad se cuenta con un total de 30 estudiantes en este servicio y con 4 profesores de manera informal por el tiempo que utilizan en el mes para prestar los servicios.

2. **Sala de ensayo:** Este servicio en un 90% se presta después de las 6 de la tarde ya que los que lo utilizan generalmente trabajan en la mañana, razón por la cual en un alto porcentaje tampoco se vería afectado.

3. **Tienda musical:** este servicio se presta independiente de los demás y maneja una pequeña área del lugar por lo que no se eliminaría el mismo y se podría prestar sin ningún inconveniente.

Finalmente, se puede mencionar que las instalaciones no están siendo utilizadas entre semana al no contar con estudiantes de música en algún día diferente a los fines de semana, concretamente los sábados.

### 3 Gestión de la Productividad Operacional

Fecha Programada: 29/06/2024 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 29/06/2024 12:00:00 a. m.

**Descripción:**
Se plantean las siguientes estrategias: 1. Realizar una análisis de la planeación de la prestación de los servicios.

**Avance:**
14/02/2024

Siendo la hora programada, se inicia la reunión de asesoría, con presencia de la emprendedora y el orientador del SBDC.

**- Análisis de estructura de costos de la empresa:** Se realizo el análisis de la estructura de costos de la empresa, identificando nuevamente los costos asociados con los servicios realmente, en este punto se quiere verificar los mismos para definir posteriormente los precios de venta. A continuación, se identifican los servicios prestados y el proceso de cálculo realizado:

**1. Clases de música:** La emprendedora presta este servicio principalmente a niños de entre 3 a 6 años, dependiendo de la edad se crean grupos específicos y se identifican los niveles de educación musical que debe recibir cada grupo. Actualmente cuenta con un total de 30 niños espera tener un crecimiento programado. Hay que aclarar que actualmente solo se presta este servicio los sábados, se espera poder abrir un nuevo curso entre semana en media jornada.

**2. Sala de ensayo:** Se presta este servicio a diferentes grupos musicales y solistas, esto debido a la implementación de un salón derivado de la ejecución de los recursos de Fondo Emprender. Se revisa este punto por el aumento en los costos asociados con los servicios públicos, concretamente la luz que ha tenido un aumento considerable desde la apertura de la nueva sal de grabación.

El cálculo inicial se enfocó en estos servicios ya que es el que se identifica un costo bajo en relación con la propuesta de valor desarrollada en el modelo de negocios. Se identificaron los costos unitarios o gastos de prestación del servicio de manera inicial sin tener en cuenta gastos fijos o administrativos como lo son los servicios públicos y la nomina de empleados, concretamente los profesores y el auxiliar de sonido. Esto con el fin de identificar lo que realmente se gasta únicamente en la prestación de los servicios, aunque se identifica realmente un bajo costo, posiblemente no e ha identificado los costos asociados con mantenimiento de los instrumentos, principalmente los de mayor uso como los micrófonos, cabinas de sonido y demás, por otro lado no se identifica el aumento en los gastos de servicios públicos.

**19/04/2024**

Siendo la hora programada, se inicia la reunión de asesoría, con presencia de la emprendedora y el orientador del SBDC. Desarrollando las siguientes actividades:

· **Enfoque nuevo modelo de negocio:** El objetivo del emprendedor es lograr abrir un colegió musical, que tenga los grados de educación inicial, la educación preescolar, la educación básica. Esto iniciando el proceso como guardería. Se reviso de primero los requisitos establecidos para poder prestar servicio de guardería, reconociendo la necesidad de hacer adecuaciones menores a las instalaciones y unos documentos requeridos para el cumplimiento de los requisitos del ministerio de educación y la secretaria de educación Municipal de Ibagué.

El nuevo modelo de negocio se plantea sin afectar los servicios ya disponibles por las siguientes razones:

1. **Clases musicales:** Las clases se dictan los fines de semana por lo que no se ve afectado este servicio, ya que en la actualidad se cuenta con un total de 30 estudiantes en este servicio y con 4 profesores de manera informal por el tiempo que utilizan en el mes para prestar los servicios.

2. **Sala de ensayo:** Este servicio en un 90% se presta después de las 6 de la tarde ya que los que lo utilizan generalmente trabajan en la mañana, razón por la cual en un alto porcentaje tampoco se vería afectado.

3. **Tienda musical:** este servicio se presta independiente de los demás y maneja una pequeña área del lugar por lo que no se eliminaría el mismo y se podría prestar sin ningún inconveniente.

Finalmente, se puede mencionar que las instalaciones no están siendo utilizadas entre semana al no contar con estudiantes de música en algún día diferente a los fines de semana, concretamente los sábados.

11/06/2024

· **Planeación y proyección de prestación de los servicios:** De acuerdo con el análisis realizado en la reunión anterior se pudo establecer el enfoque de un nuevo modelo de negocio para AudioColombia buscado pasar a ser un colegio. Actualmente se está en este proceso, pero debido a que aun se ha culminado y se requieren hacer unas pequeñas adecuaciones y dar cumplimiento a alguna normatividad y aval por parte de la secretaria de Educación se realizara la estimación de la planeación con los servicios actuales y propuestos. Planeación de prestación de servicios:

1. **Se tuvo en cuenta la capacidad de prestación de los servicios:**

**Capacidad de mano de obra:** La capacidad se calculó identificando las horas totales disponibles de la mano de obra directa, en ese sentido se concluye que se dispone de 2,5 trabajadores disponibles, aclarando que la gerente apoya la prestación de los servicios. De acuerdo con lo anterior se calcula las horas disponibles al año por trabajador de la siguiente manera: Se trabajan 8 horas diarias, 5 días a la semana, 4 semanas al mes y 12 meses al año. Multiplicando los valores mencionados se identifica un total de 1920 horas disponibles por trabajador para un total para un total de 4800 horas.

**Capacidad instalada en maquinaria:** Los equipos utilizados para la prestación del servicio corresponden a herramientas de menaje manual, las cuales son dependientes 100% de la operatividad de la persona, razón por la cual la capacidad instalada de esta maquinaria es igual o menor a la capacidad de mano de obra.

**2. Se realizo una planeación:** Se identifico una propuesta inicial de la cantidad potencial de servicios a prestar de acuerdo con el comportamiento e historial de ventas que tiene la empresa después de iniciar la puesta en marcha en noviembre del año pasado. Se propone tener unos ingreso promedio mensuales de 12 millones de pesos de acuerdo con la proyecciones realizadas

### 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: 29/06/2024 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 29/06/2024 12:00:00 a. m.

**Descripción:**
Se plantean las siguientes estrategias: 1. Manejo de historial de ventas reales de la empresa. 2. Identificación de estructura de costos actuales. 3. Análisis de precio de venta de los servicios. 4. Análisis de punto de equilibrio.

**Avance:**
12/02/2023

Aun no se han realizado avances en esta área.

05/07/2024

Siendo la hora programada, se inicia la reunión de asesoría, con presencia de la emprendedora y el orientador del SBDC. Desarrollando las siguientes actividades:

**Estructura de costos:** Se desarrollo la estructura de costos de la empresa de acuerdo con el análisis tributario de la empresa y debido a que en este momento se puede subir los precios de venta debido al ingreso al colegio de los niños al colegio, para este análisis se tuvo en cuenta el Iva y el análisis de mercado del precio actual de la empresa. Debido a que aun no han cambiado los servicios actuales se identificaron los gastos asociados con la prestación del servicio como se evidencia a continuación:

- **Academia:** Debido a que dentro de este servicio se incluyen tres tipos, se identifica el costo para las clases personales y por grupos, además de las clases personalizadas dictadas por el maestro.
- **Tienda musical:** Solo tiene el costo asociado de la compra o restauración del instrumento.
- **Sala de ensayo:** Se identificaron los costos asociados con la prestación de este servicio.

Finalmente se calculo los gastos administrativos y fijos de la empresa. Con este análisis se recalcularon los precios de venta de la empresa, teniendo en cuenta el análisis de mercado realizado. Esto teniendo en cuenta el aspecto tributario y revisando si afecta las ventas actuales de la empresa.

**10/09/2024**

Siendo la hora programada, se inicia la reunión de asesoría, con presencia de la emprendedora y el orientador del SBDC. Desarrollando las siguientes actividades:

· **Impacto de ventas:** De acuerdo con el seguimiento realizado con el emprendedor se identifican las siguientes ventas en los meses desde el inicio de la ejecución del plan de acción hasta el mes de junio que se realizó la última reunión de acompañamiento.

Mes

Ventas

Mayo

$ 3.500.000,00

Junio

$ 3.500.000,00

Julio

$ 3.500.000,00

Agosto

$ 3.500.000,00

Total

$ 14.000.000,00

### 7 Gestión Logística

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

**Descripción:**

**Avance:**

### 8 Gestión de la transformación digital

Fecha Programada: 29/06/2024 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 29/06/2024 12:00:00 a. m.

**Descripción:**
Se plantean las siguientes estrategias: 1. Revisar si es posible mejorar el desarrollo actual de la página web. Identificar si se puede transformar en un Ecommerce. Mediante la revisión de oferta de las diferentes entidades (Cámara de comercio, Sena, Alcaldía de Ibagué y Gobernación).

**Avance:**
14/02/2023

Aun no se han realizado avances en esta área.

### 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:**

### 15 Cierre de asesoría

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

**Descripción:**

**Avance:**