.

Informe consolidado de seguimiento

1 Gestión Estratégica Comercial

Fecha Programada: 31/10/2024 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 31/10/2024 12:00:00 a. m.

Descripción:

Se identifican las siguientes actividades: - Identificación del segmento de mercado actual, debido a los cambios generados en el consumo en la región. - Desarrollo de nuevas estrategias de comercialización de acuerdo con los segmentos identificado.

Avance:

20/07/2024

No se tiene ningun avance.

08/08/2024

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

· **Identificación del segmento de mercado actual:** Se acompaño al emprendedor en la identificación de los potenciales clientes de la empresa de acuerdo con las necesidades de los clientes, por esto, es importante identificar y segmentar su mercado objetivo para dirigir sus esfuerzos de marketing y desarrollo de productos de manera efectiva. A continuación, se describen los segmentos de mercado potenciales:

Emprendedores y Startups: Personas que están iniciando su propio negocio o tienen una idea de negocio que desean desarrollar. Este grupo necesita aprender cómo estructurar su plan de negocio y formular proyectos que los ayuden a obtener financiamiento o lanzar su producto al mercado. Necesidades: 1. Conocimiento en formulación de planes de negocio. 2. Habilidades para diseñar y gestionar proyectos empresariales. y 3. Herramientas para la búsqueda de financiamiento y presentación a inversionistas.

Estudiantes Universitarios y Recién Graduados: Estudiantes en sus últimos años de carrera o recién graduados que buscan complementar su educación con habilidades prácticas en formulación de proyectos y planes de negocio. Necesidades: 1. Habilidades prácticas que no se enseñan en profundidad en la universidad. 2. Experiencia aplicable a su primer empleo o a proyectos de tesis. Y 3. Flexibilidad en la formación, con cursos cortos y asequibles.

Pequeñas y Medianas Empresas: Propietarios y gerentes de Mypimes que buscan mejorar la planificación y gestión de sus proyectos empresariales para crecer y escalar su negocio.

2 Gestión de la Productividad Administrativa y laboral

Fecha Programada: 31/10/2024 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 31/10/2024 12:00:00 a. m.

Descripción:
Se identifican las siguientes actividades: - Revisión de los procesos de contratación del personal.

Avance:
20/07/2024

No se tiene ningun avance.

3 Gestión de la Productividad Operacional

Fecha Programada: 31/10/2024 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 31/10/2024 12:00:00 a. m.

Descripción:
Se identifican las siguientes actividades: - Revisión líneas de productos actuales. El emprendedor manifiesta que estos interesados en el servicio en aumentar su portafolio de servicios. En ese sentido tiene actualmente una línea educativa, una línea de videos por drones y capacitación en el tema de formulación de proyectos. - Capacitación formulación de proyectos de acuerdo con una nueva línea de negocio de la empresa enfocada a este tema.

Avance:
20/07/2024

No se tiene ningun avance.

24/07/2024

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

- **Formulación de proyectos:** Se describe al emprendedor como se realizará el proceso de acompañamiento en este sentido, realizando primero una capacitación básica de manera general del proceso de formulación, con dos enfoques uno hacia el desarrollo de la Metodología General Ajustada y el segundo hacia el manejo del perfil de plan de negocio manejado de Fondo Emprender. Esto de acuerdo con el emprendedor el esta interesado en poder formular proyectos para el sector publico y apoyar de manera virtual por medio

de videos y diferentes productos audiovisuales a emprendedores. Se inicio en esta sesión con el acompañamiento en la Metodología general ajustada - MGA:

MGA: Se presenta de manera general la metodología y se le explica que lo mas importante es lograr desarrollar la cadena de valor del proyecto, la cual consiste en lo siguiente: "En términos generales, para construir adecuadamente la cadena de valor de un proyecto de inversión en su etapa de formulación y ajustarla en la etapa de la ejecución se debe iniciar por identificar su objetivo general y su (s)objetivo (s) específico(s). Posteriormente, se deben identificar el (los) producto(s), que permite(n) la materialización del (los) objetivo(s) específico(s), y mínimo dos actividades necesarias para generar cada producto". Previo a este proceso se desarrolla el problema y se identifican los beneficiarios y las causas además de los efectos de este que posteriormente se transforman en los objetivos tanto general como especifico del proyecto.

02/08/2024

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

· **Proceso de capacitación:** El proceso de capacitación en formulación de proyectos para una Empreasy implica la identificación de unos pasos estructurados para asegurar que el emprendedor adquiera las competencias necesarias para desarrollar y gestionar proyectos exitosamente. A continuación, se describe un proceso típico de capacitación en formulación de proyectos:

1. Diagnóstico de Necesidades de Capacitación
2. Diseño del Programa de Capacitación
3. Diseño del Programa de Capacitación

Se desarrollo este programa para lograr acompañar al emprendedor de la mejor manera posible, importante aclarar que solo va enfocado a la formulación de proyectos con la metodología general ajustada. Ya se había iniciado, pero durante esta reunión se desarrollo el primer paso diagnosticar concretamente las necesidades de capacitación del emprendedor, identificando conocimiento actual y definiendo el enfoque de la capacitación.

???????

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: 31/10/2024 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 31/10/2024 12:00:00 a. m.

Descripción:
Se identifican las siguientes actividades: - Análisis estructura de costos. - Revisión margen de rentabilidad del precio de venta. - Análisis punto de equilibrio.

Avance:
20/07/2024

No se tiene ningun avance.

12/08/2024

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 realizo una revisión general de la estructura de costos de la empresa, se identificaron los costos unitarios por la gran variedad de líneas de producto con los que cuenta la empresa. En ese sentido se enfocó el análisis en dos grandes líneas para evitar tener un desarrollo engorroso que no permita un manejo adecuado de la información.

1. **Regalos personalizados:** Se tiene una gran variedad en este punto, desde mugs, esferos y diferentes regalos personalizados pequeños. Se cálculo de manera general los costos unitarios de esta línea, solo identificando dos productos estrella.

2. **Servicios de afiliación de empleados y manejo de nómina:** En esta línea al ser un servicio los costos unitarios dependen de consumibles utilizados, se calculo aproximadamente los costos del servicio de afiliación por un lado y el completo que conlleva el manejo de la nomina de manera completa con un % de participación sobre el sueldo del empleado.

Finalmente, se le recomienda a la emprendedora llevar adecuadamente el registro de venta para poder realizar diferentes análisis en cuanto al tema financiero mas adelante.

17/09/2024

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

· **Impacto de ventas:** Se realizo contacto con la empresa para identificar las ventas de la empresa desde el inicio de ejecución del plan de acción de fortalecimiento empresarial. A continuación, se presentan las ventas en cada mes y el total del impacto generado derivado del acompañamiento.

Mes

Ventas

Julio

$ 4.500.000,00

Agosto

$ 3.500.000,00

Total

$ 8.000.000,00

Esto se debió a la prestación de servicios de asesoría para la formulación de proyectos a dos emprendedores y a una empresa, los primeros dos que requieran acompañamiento para la presentación del proyecto a la convocatoria de Innpulsa y el último requerían revisión de un proyecto de inversión pública.

7 Gestión Logística

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

8 Gestión de la transformación digital

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

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: