.

Informe consolidado de seguimiento

1 Gestión Estratégica Comercial

Fecha Programada: 03/10/2024 0:00:00 Fecha de ejecución: 03/10/2024 0:00:00

Descripción:

03/10/2024 Explicación de un buyer persona. 07/07/2023 Explicar el funcionamiento de un CRM para realizar estrategias comerciales y relacionamiento con los clientes

Avance:

03/10/2024. Objetivo de la Reunión**:** Brindar asesoría sobre la creación de perfiles de buyer persona para enfocar las estrategias comerciales y de comunicación en los clientes ideales de la empresa, optimizando los esfuerzos de marketing y ventas.

Temas Tratados

1. Qué es un Buyer Persona: es una representación semi-ficticia del cliente ideal basada en datos reales sobre los clientes actuales y proyecciones del mercado objetivo. Este perfil ayuda a entender las motivaciones, necesidades y comportamientos de los clientes, permitiendo personalizar mensajes y servicios para satisfacer sus expectativas.

2. Pasos para Crear un Perfil de Buyer Persona

1. **Investigación de mercado**:
   - Revisar datos sobre los clientes actuales (edad, ocupación, intereses).
   - Hacer entrevistas a clientes frecuentes y potenciales.
   - Analizar las redes sociales y la interacción con el público (engagement, comentarios).
2. **Segmentación de información**:
   Agrupar los datos recopilados según criterios relevantes:
   - **Demográficos:** Edad, género, ingresos, ocupación.
   - **Psicográficos:** Intereses, valores, estilo de vida.
   - **Comportamiento:** Uso de servicios, fidelidad, canales preferidos de comunicación.
3. **Elaboración del perfil**:
   - Dar un nombre ficticio al buyer persona para hacerlo más tangible.
   - Incluir sus características demográficas, motivaciones y desafíos.
   - Especificar los canales donde consume contenido o busca soluciones.
4. **Uso del buyer persona**:
   Utilizar este perfil para definir mensajes de marketing, ajustar servicios y personalizar la

experiencia del cliente. También ayuda a priorizar qué mercados o servicios abordar.

3. Ejemplo de Perfil de Buyer Persona para Instinto Productora

Nombre del Buyer Persona: *Santiago Arango*
Edad: 32 años
Ocupación: Mánager de artistas emergentes
Ubicación: Medellín, Colombia
Ingresos: $5,000,000 COP mensuales
Intereses: Música urbana y producción audiovisual innovadora
Canales Preferidos: Instagram, YouTube, LinkedIn
Motivaciones:

- Dar visibilidad a sus artistas y aumentar el número de seguidores en redes.
- Crear videos musicales de alta calidad para plataformas como YouTube y Spotify.
- Desarrollar campañas publicitarias atractivas que resuenen con el público joven.

Desafíos:

- Presupuesto limitado para producción audiovisual.
- Dificultad para encontrar equipos creativos que se alineen con la visión del artista.

Soluciones que Instinto Productora Puede Ofrecer:

- Paquetes integrados de producción musical y video a precios accesibles.
- Servicio personalizado que permite al cliente participar en las etapas creativas.
- Asesoría sobre estrategias de promoción musical digital.

Conclusiones y Próximos Pasos

- **Acción:** Instinto Productora debe realizar entrevistas y encuestas a clientes actuales y potenciales para validar este perfil y crear otros buyer persona.
- **Plazo:** Dos semanas para consolidar al menos 3 perfiles adicionales que cubran diferentes segmentos.
- **Seguimiento:** Una reunión de seguimiento en 15 días para ajustar la estrategia comercial basada en los buyer persona creados.

07/07/2023 Se socializó las formas en que Imagina Colombia puede aprovechar el CRM HubSpot para fortalecer sus estrategias comerciales y mejorar el relacionamiento con sus clientes. A continuación, se presentan las recomendaciones clave:

1. Implementación de HubSpot:

Iniciar la implementación de HubSpot como su plataforma de CRM y automatización de marketing. Configurar las herramientas necesarias, como la gestión de contactos, seguimiento de interacciones y automatización de procesos.

2. Segmentación y Perfilado de Clientes:

Utilizar HubSpot para segmentar la base de clientes según criterios como la industria, el tamaño de la empresa y el comportamiento de compra. Crear perfiles detallados de los clientes para personalizar las interacciones y mensajes.

3. Estrategias de Contenido:

Desarrollar una estrategia de contenido utilizando HubSpot. Crear contenido educativo y valioso para atraer a clientes potenciales, como blogs, ebooks, videos y casos de estudio. Utilizar HubSpot para distribuir y rastrear el rendimiento del contenido.

4. Automatización de Marketing:

Aprovechar las capacidades de automatización de HubSpot para nutrir y guiar a los clientes potenciales a través del embudo de ventas. Automatizar el envío de correos electrónicos personalizados y el seguimiento de interacciones para aumentar la participación.

5. Flujos de Trabajo Personalizados:

Utilizar flujos de trabajo en HubSpot para automatizar procesos internos y personalizar la experiencia del cliente. Por ejemplo, enviar un correo de seguimiento después de una consulta o programar tareas para el equipo de ventas.

6. Automatización de Ventas:

Optimizar el proceso de ventas utilizando HubSpot. Realizar seguimiento de oportunidades, establecer recordatorios y registrar interacciones con los clientes. Utilizar la información de HubSpot para comprender mejor las necesidades del cliente y ofrecer soluciones personalizadas.

7. Análisis y Medición de Resultados:

Utilizar las herramientas de análisis y generación de informes de HubSpot para medir el rendimiento de las estrategias implementadas. Evaluar las métricas clave como la tasa de conversión, el compromiso del cliente y el retorno de inversión.

8. Capacitación del Equipo:

Brindar capacitación a los miembros del equipo de Imagina Colombia sobre cómo utilizar eficazmente HubSpot para sus actividades comerciales y de relacionamiento con los clientes.

Asegurarse de que el equipo esté familiarizado con las funcionalidades y pueda aprovechar al máximo la plataforma.

Se concluye que la implementación de HubSpot como parte de las estrategias comerciales y de relacionamiento con clientes de Imagina Colombia puede impulsar la eficiencia operativa y mejorar la experiencia del cliente. Se recomienda llevar a cabo una planificación detallada y una ejecución cuidadosa para garantizar el éxito continuo.

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: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

7 Gestión Logística

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

8 Gestión de la transformación digital

Fecha Programada: 07/06/2023 0:00:00 Fecha de ejecución: 07/06/2023 0:00:00

Descripción:

07/06/2023 Conocer las herramientas de transformación digital disponibles que pueden ayudar la eficiencia en diferentes áreas y aspectos del proceso de transformación 20/05/2023 Como aplicar la trasformación digital en la empresa

Avance:

07/06/2023 Desarrollo de la asesoría:
El orientador inició la reunión destacando la importancia de la transformación digital en el ámbito empresarial y cómo puede generar ventajas competitivas. Se resaltó que las herramientas de transformación digital permiten optimizar procesos, mejorar la eficiencia operativa y brindar una experiencia superior a los clientes.
Automatización de procesos:
Se explicó la importancia de implementar herramientas de automatización de procesos, como sistemas de gestión empresarial (ERP), que permiten integrar y controlar las diferentes áreas de la empresa, desde la gestión de proyectos y recursos hasta el control de inventarios y facturación. Estas herramientas ayudan a optimizar la eficiencia y reducir errores en los procesos internos.
Cloud Computing:
Se resaltó la importancia de utilizar servicios en la nube para almacenar y gestionar la información de la empresa. Esto proporciona flexibilidad, escalabilidad y seguridad en el manejo de datos. Además, permite acceder a los recursos y aplicaciones necesarios desde cualquier lugar y en cualquier momento, facilitando la colaboración y el trabajo remoto.
Herramientas de colaboración:
Se mencionó la importancia de implementar herramientas de colaboración en línea, como plataformas de gestión de proyectos, sistemas de comunicación interna y compartición de documentos. Estas herramientas fomentan la colaboración entre los miembros del equipo, agilizan la comunicación y mejoran la productividad.

Análisis de datos y Business Intelligence:
Se explicó la importancia de utilizar herramientas de análisis de datos y Business Intelligence para obtener información valiosa sobre el rendimiento de la empresa. Estas herramientas permiten analizar grandes volúmenes de datos y generar informes y visualizaciones que ayudan en la toma de decisiones estratégicas basadas en datos objetivos.
Experiencia del cliente y marketing digital:
Se resaltó la importancia de implementar herramientas de experiencia del cliente y marketing digital para fortalecer la presencia en línea de IMAGINA COLOMBIA. Esto incluye el uso de plataformas de gestión de relaciones con los clientes (CRM), herramientas de email marketing, estrategias de redes sociales y análisis de comportamiento del usuario en el sitio web.
Seguridad de la información:
Se mencionó la importancia de implementar herramientas de seguridad de la información, como firewalls, sistemas de detección de intrusos y encriptación de datos. Estas herramientas ayudan a proteger la información sensible de la empresa y garantizar la confidencialidad y integridad de los datos.
Compromiso:
Se acordó que IMAGINA COLOMBIA evaluará las herramientas de transformación digital mencionadas y desarrollará un plan de implementación gradual y adaptado a las necesidades de la empresa. Se resaltó la importancia de contar con un equipo de TI capacitado para gestionar y mantener estas herramientas.

Fecha: 20 de Mayo 2023 Tema: Como aplicar la trasformación digital en la empresa

De acuerdo al plan de acción, la primera asesoría se desarrolla de la siguiente manera:

Evaluar el estado actual: Comienza por evaluar la situación actual de la empresa en términos de sus procesos, sistemas y habilidades digitales. Identifica las áreas que podrían beneficiarse de la transformación digital y establece metas y objetivos claros.

Desarrollar una estrategia digital: Crea una estrategia integral de transformación digital que esté alineada con los objetivos de negocio de la empresa. Define las iniciativas específicas que se implementarán y establece un plan de acción detallado.

Mejorar la colaboración y comunicación interna: Utiliza herramientas digitales colaborativas, como plataformas de gestión de proyectos, software de comunicación en equipo y almacenamiento en la nube, para facilitar la colaboración entre los miembros del equipo y agilizar los flujos de trabajo.

Adoptar la nube y la virtualización: Mueve tus sistemas y aplicaciones a la nube para aprovechar la flexibilidad, escalabilidad y seguridad que ofrece. Considera la adopción de la virtualización para optimizar los recursos de hardware y reducir los costos operativos.

Automatizar procesos: Identifica los procesos internos que pueden ser automatizados mediante el uso de herramientas y software. Esto puede incluir la automatización de pruebas, el despliegue continuo, la gestión de versiones y otras tareas repetitivas.

Implementar el análisis de datos: Aprovecha el poder del análisis de datos para obtener información valiosa sobre tus clientes, productos y operaciones. Implementa herramientas y técnicas de análisis de datos para tomar decisiones informadas y mejorar la eficiencia.

Mejorar la experiencia del cliente: Utiliza canales digitales para interactuar y proporcionar soporte a tus clientes. Implementa un sitio web y una estrategia de marketing digital efectiva para generar clientes potenciales y promocionar tus servicios. Considera la posibilidad de desarrollar aplicaciones móviles para brindar una experiencia más personalizada.

Capacitar y actualizar las habilidades del equipo: Brinda capacitación y actualización continua a tus empleados para que adquieran las habilidades digitales necesarias. Esto incluye el conocimiento de las últimas tecnologías, el desarrollo de software y la comprensión de las tendencias del mercado.

Monitorear y ajustar: Establece métricas y KPIs para medir el progreso y el éxito de la transformación digital. Realiza un seguimiento constante de los resultados y realiza ajustes según sea necesario para garantizar que los objetivos se cumplan.

Compromiso: el empresario se compromete a desarrollar una estrategia digital

9 Gestión de la Sostenibilidad

Fecha Programada: 12/09/2023 0:00:00 Fecha de ejecución: 12/09/2023 0:00:00

Descripción:
12/09/2023 Identificar buenas prácticas de sostenibilidad ambiental en la empresa

Avance:
12/09/2023 Importancia de la Sostenibilidad Ambiental:

Se explico la relevancia de la sostenibilidad ambiental en el contexto empresarial actual y cómo puede beneficiar tanto a la empresa como al medio ambiente.

Identificación de Áreas de Impacto:

Se analizaron las actividades y operaciones de la empresa para identificar las áreas donde se genera un mayor impacto ambiental, como el consumo de energía, la gestión de residuos y la movilidad de los empleados.

Eficiencia Energética:

Se ofrecieron recomendaciones para reducir el consumo de energía en la empresa, como la implementación de iluminación LED, la configuración de equipos para el ahorro de energía y la adopción de prácticas de apagado cuando no se utilizan dispositivos.

Gestión de Residuos:

Se explico la importancia de reducir, reciclar y reutilizar materiales y equipos electrónicos obsoletos.

Se recomendó la implementación de programas de reciclaje y la disposición adecuada de residuos electrónicos.

Movilidad Sostenible:

Se destacó la relevancia de promover opciones de movilidad sostenible para los empleados, como el uso del transporte público, el carpooling o la promoción del teletrabajo.

Selección de Proveedores Sostenibles:

Se alentó a la empresa a evaluar y colaborar con proveedores que compartan su compromiso con la sostenibilidad ambiental.

Educación y Concienciación:

Se explico la importancia de la capacitación y la concienciación de los empleados sobre prácticas sostenibles y la importancia de su compromiso en la reducción del impacto ambiental.

Medición y Seguimiento:

Se recomendó la implementación de indicadores clave de desempeño ambiental (KPIs) para medir y hacer seguimiento de los avances en sostenibilidad ambiental.

Comunicación y Transparencia:

Se enfatizó la importancia de comunicar las iniciativas de sostenibilidad ambiental de la empresa de manera transparente a clientes, empleados y otras partes interesadas.

Conclusiones: Se resaltó la importancia de incorporar prácticas de sostenibilidad ambiental en la empresa de servicios de software y diseño de páginas web para reducir el impacto ambiental y promover la responsabilidad corporativa.

Se alentó a la empresa a implementar las recomendaciones propuestas y a establecer metas de sostenibilidad ambiental a largo plazo.

Se enfatizó que la sostenibilidad ambiental puede ser una ventaja competitiva y una forma de fortalecer la reputación de la empresa.

10 Indicadores de Gestión

Fecha Programada: 15/08/2023 0:00:00 Fecha de ejecución: 15/08/2023 0:00:00

Descripción:
15/08/2023 Identificar indicadores de gestión encaminados en la transformación digital

Avance:
15/08/2023. Durante esta sesión, se abordó la identificación de indicadores de gestión encaminados a la transformación digital de la empresa. Se tocaron los siguientes temas:

1. Tráfico en Línea y Presencia Digital:

Uno de los primeros indicadores clave para evaluar la transformación digital es el tráfico del sitio web y la presencia en línea. Esto incluye el número de visitantes únicos, la tasa de rebote, el tiempo de permanencia en el sitio y el crecimiento de seguidores en las redes sociales.

2. Generación de Leads y Conversiones:

Mide la cantidad de leads (clientes potenciales) generados a través de formularios en línea o descargas de contenido, así como la tasa de conversión de estos leads en clientes reales. Esto refleja la efectividad de tu estrategia de captación de clientes.

3. Tasa de Cierre de Ventas:

Evalúa el porcentaje de leads que se convierten en ventas exitosas. Esto puede ayudarte a comprender la eficacia de tu proceso de ventas y el impacto de tus estrategias digitales en la conversión de leads en clientes.

4. Retención y Satisfacción del Cliente:

Mide la satisfacción del cliente a través de encuestas, calificaciones y reseñas en línea. Observa la tasa de retención de clientes y la recurrencia de compras para evaluar la calidad de tus productos y servicios digitales.

5. Tiempo de Respuesta y Atención al Cliente:

Monitorea el tiempo de respuesta a las consultas de los clientes a través de canales digitales como correo electrónico, chat en vivo y redes sociales. Un tiempo de respuesta rápido demuestra una sólida atención al cliente en el entorno digital.

6. Uso de Herramientas Digitales Internas:

Evalúa la adopción y el uso de herramientas digitales internas, como plataformas de colaboración, CRM y software de gestión. Esto refleja cómo la transformación digital está afectando los procesos internos y la comunicación.

7. Automatización y Eficiencia Operativa:

Mide la reducción en el tiempo y los recursos requeridos para realizar tareas específicas a través de la automatización. Observa cómo las herramientas digitales están mejorando la eficiencia operativa de la empresa.

8. Innovación y Desarrollo de Nuevos Servicios:

Evalúa la cantidad de nuevos productos o servicios digitales desarrollados y lanzados en un período determinado. Esto reflejará la capacidad de Imagina Colombia para innovar y mantenerse al día con las demandas del mercado.

9. Capacitación y Adopción Interna:

Mide el grado en que los empleados se están adaptando a las nuevas herramientas y tecnologías digitales a través de la participación en programas de capacitación y su nivel de adopción en la rutina diaria de trabajo.

10. Retorno de la Inversión (ROI) Digital:

Evalúa el ROI de las iniciativas digitales, considerando los costos de implementación y los beneficios obtenidos, como el aumento de ingresos, la reducción de costos operativos y la mejora en la eficiencia.

Se concluye que la identificación y seguimiento de estos indicadores de gestión permitirán a Imagina Colombia evaluar de manera efectiva el impacto de su transformación digital en el negocio. Se recomienda establecer metas claras para cada indicador y utilizar herramientas adecuadas para monitorear y analizar los resultados.

11 Gestión de la propiedad intelectual

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

12 Índice de productividad

Fecha Programada: 04/12/2023 0:00:00 Fecha de ejecución: 04/12/2023 0:00:00

Descripción:
04/12/2023 Aplicar el índice de productividad al cierre de la asesoría.

Avance:
04/12/2023 Se aplica índice de productividad arrojando un resultado de 2,9

13 Otro

Fecha Programada: 03/10/2023 0:00:00 Fecha de ejecución: 03/10/2023 0:00:00

Descripción:
03/10/2023 Establecer indicadores de desempeño de la empresa. Otro seguimiento a indicadores propuestos

Avance:
03/10/2023 El día 3 de octubre de 2023, se llevó a cabo una reunión de asesoría con el empresario de Imagina Colombia. El objetivo de la asesoría fue brindar orientación sobre la manera de establecer indicadores de desempeño para la empresa. A continuación, se resumen los puntos clave de la asesoría:

Definición de Objetivos Estratégicos:

Antes de establecer indicadores, es fundamental que la empresa defina claramente sus objetivos estratégicos. Estos objetivos deben ser específicos, medibles, alcanzables, relevantes y con un tiempo determinado (metodología SMART).

Selección de Indicadores Clave:

Una vez que los objetivos estratégicos estén claros, se deben identificar los indicadores que permitirán medir el progreso hacia esos objetivos. Estos indicadores pueden ser financieros

(ingresos, rentabilidad), operativos (tiempo de entrega, eficiencia de producción) o de satisfacción del cliente (encuestas, opiniones).

Establecimiento de Metas y Límites:

Cada indicador debe tener metas específicas que la empresa busca alcanzar. También es importante definir límites o umbrales que indiquen cuándo una métrica está fuera de control y requiere atención.

Recopilación y Análisis de Datos:

Se recomienda establecer un sistema para recopilar y analizar datos relacionados con los indicadores. Esto puede involucrar la implementación de software de gestión o la designación de un equipo responsable de esta tarea.

Periodicidad de Seguimiento:

Es fundamental determinar la frecuencia con la que se revisarán y actualizarán los indicadores. Esto puede ser mensual, trimestral o anual, según la naturaleza de los indicadores y los objetivos.

Reporte y Comunicación:

El empresario debe establecer un proceso para informar sobre el desempeño de la empresa en relación con los indicadores. La comunicación efectiva es clave para la alineación de la organización hacia los objetivos estratégicos.

Ajustes y Mejoras Continuas:

Los indicadores deben ser dinámicos y sujetos a ajustes a medida que la empresa evoluciona. Es importante revisar periódicamente si los indicadores siguen siendo relevantes y si las metas siguen siendo apropiadas.

Conclusión:

El empresario de Imagina Colombia recibió asesoría sobre el establecimiento de indicadores de desempeño. Se enfatizó la importancia de alinear los indicadores con los objetivos estratégicos de la empresa y la necesidad de un seguimiento constante y ajustes periódicos. Imagina Colombia se comprometió a implementar estas recomendaciones para mejorar su gestión y lograr sus metas estratégicas.

14 Concepto final

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance: 04/12/2023 Se realizó el cierre del servicio, por lo cual se menciono que durante las asesorías se llevó a cabo diversas actividades clave con el propósito de fortalecer y potenciar la gestión integral de la empresa Imagina Colombia Web Design. A continuación, se resumen las principales áreas de enfoque: A lo largo de las sesiones, nos sumergimos en estrategias clave destinadas a potenciar el crecimiento y la eficiencia de su empresa. Inicialmente, abordamos el funcionamiento de un CRM, proporcionando las bases necesarias para diseñar estrategias comerciales efectivas y fortalecer el relacionamiento con los clientes. Posteriormente, exploramos un abanico de herramientas de transformación digital, identificando aquellas que mejor se adaptan para impulsar la eficiencia en diversas áreas y aspectos del proceso de transformación empresarial. En el siguiente paso, nos enfocamos en la aplicación práctica de la transformación digital en su empresa, adaptándola a sus necesidades específicas y objetivos comerciales. Luego, identificamos y promovimos buenas prácticas de sostenibilidad ambiental, contribuyendo al compromiso social y ambiental de Imagina Colombia Web Design. Además, trabajamos en conjunto para identificar indicadores de gestión encaminados hacia la transformación digital, proporcionando métricas valiosas para evaluar el progreso y el éxito en esta evolución. Finalmente, nos dedicamos a establecer indicadores de desempeño que reflejen la consecución de metas y objetivos específicos de la empresa. Estamos convencidos de que estas iniciativas estratégicas y personalizadas sentarán las bases para un crecimiento sostenible y una posición destacada en el mercado. Estamos a su disposición para brindar apoyo continuo y para celebrar conjuntamente los logros futuros de Imagina Colombia Web Design. ¡Felicidades por los resultados obtenidos! RESULTADOS DE LAS ASESORÍAS EMPRESARIALES: A lo largo del proceso de asesoría en el marco del Programa Fortalecimiento Empresarial para Imagina Colombia Web Design, se desatacan resultados tangibles obtenidos mediante las estrategias implementadas. La comprensión profunda del funcionamiento de un CRM ha permitido a la empresa diseñar y ejecutar estrategias comerciales más efectivas, optimizando el relacionamiento con los clientes y mejorando la retención. La introducción de herramientas de transformación digital ha generado eficiencias significativas en diversas áreas, mejorando la agilidad operativa y la adaptabilidad a los cambios del mercado. La aplicación práctica de la transformación digital en la empresa ha resultado en una mayor integración de tecnologías innovadoras, fortaleciendo la posición de Imagina Colombia Web Design en el entorno empresarial digital. La identificación y adopción de buenas prácticas de sostenibilidad ambiental refuerzan la responsabilidad social corporativa de la empresa, generando una imagen positiva en la comunidad y entre los consumidores. La definición de indicadores de gestión y desempeño específicos ha proporcionado herramientas valiosas para evaluar el progreso y la eficacia de las iniciativas emprendidas. OBSERVACIONES Es destacable el progreso significativo logrado por Imagina Colombia Web Design durante el proceso de asesoría en el Programa Fortalecimiento Empresarial. La implementación de estrategias comerciales mejoradas, respaldadas por un profundo entendimiento del funcionamiento de un CRM, ha resultado en un fortalecimiento del relacionamiento con los clientes y una mejora en

la retención. Asimismo, la introducción de herramientas de transformación digital ha demostrado ser un catalizador clave para la eficiencia operativa y la adaptabilidad a los cambios del mercado. RECOMENDACIONES: Basándonos en las asesorías previas realizadas para Imagina Colombia Web Design, se formulan algunas recomendaciones con el objetivo de fortalecer aún más los avances logrados: Optimización Continua del CRM: Aunque se ha implementado exitosamente un CRM, se sugiere m

15 Cierre de asesoría

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance: 04/12/2023 La asesoría concluye en diciembre de 2023, y el empresario manifiesta su satisfacción con el servicio proporcionado por la orientadora del Centro de Desarrollo Empresarial. Además, ha llevado a cabo la aplicación práctica de los temas abordados durante las asesorías, demostrando un compromiso efectivo con la implementación de las recomendaciones recibidas.