.

# Informe consolidado de seguimiento

## 1 Gestión Estratégica Comercial

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

**Descripción:**

**Avance:**

## 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: 12/11/2024 0:00:00 Fecha de ejecución: 12/11/2024 0:00:00

**Descripción:**
12/11/2024 Explicar la forma de registrar la información financiera y que se debe tener en cuenta al momento de analizar la información financiera. 03/12/2024 Explicar la forma de cómo se realiza la planificación y análisis financiero

**Avance:**
Se realizara en el mes de noviembre y diciembre

### 7 Gestión Logística

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

**Descripción:**

**Avance:**

### 8 Gestión de la transformación digital

Fecha Programada: 15/10/2024 0:00:00 Fecha de ejecución: 15/10/2024 0:00:00

**Descripción:**
15/10/2024. Realizar monitoreo de las tendencias del mercado a través de la transformación digital y hacer uso de herramientas digitales para el área comercial 21/09/2024. Dar a conocer las herramientas digitales y tecnológicas para el desarrollo de actividades operativas.

**Avance:**
15-10-2024 Objetivo de la Reunión: Brindar orientación sobre cómo monitorear tendencias del mercado mediante la transformación digital y utilizar herramientas digitales para fortalecer el área comercial, con el propósito de mejorar la competitividad y el alcance de la empresa.

Temas Tratados

1. Importancia del Monitoreo de Tendencias del Mercado

El seguimiento de tendencias permite identificar nuevas oportunidades, adaptar los productos a las preferencias del consumidor y anticiparse a los cambios en el mercado. En la industria de los lácteos, es clave observar:

Preferencias del consumidor: Creciente demanda por productos artesanales, orgánicos y bajos en grasa.

Innovaciones en empaques sostenibles.

Uso de canales digitales para la venta directa.

2. Estrategias para Monitorear Tendencias mediante la Transformación Digital

Uso de Plataformas de Tendencias y Estudios de Mercado:

Google Trends: Identificar cambios en las búsquedas relacionadas con quesos artesanales y productos saludables.

Think with Google: Revisar informes sobre consumo de alimentos.

Redes Sociales: Analizar qué productos se están volviendo tendencia a través de Instagram, Facebook y TikTok.

Monitoreo de Competencia:

Herramientas como SEMrush o SimilarWeb para analizar la presencia digital de otras marcas de quesos.

Estar al tanto de los lanzamientos y campañas de la competencia.

Participación en Comunidades y Eventos Digitales:

Unirse a grupos en LinkedIn o foros especializados del sector lácteo para obtener información actualizada.

Asistir a webinars y ferias virtuales del sector alimentario.

3. Implementación de Herramientas Digitales para el Área Comercial

CRM (Customer Relationship Management):

HubSpot o Zoho CRM: Gestionar clientes, identificar preferencias y personalizar la oferta comercial.

Beneficio: Fortalece la fidelización y mejora la experiencia del cliente.

Plataformas de Venta Online:

Crear una tienda en línea mediante plataformas como Shopify o Tiendanube.

Incorporar servicios de delivery y pago digital para facilitar la compra directa.

Redes Sociales para Promoción Comercial:

Publicar contenido atractivo en Instagram y Facebook para captar clientes locales y promocionar ofertas.

Crear videos cortos en TikTok mostrando el proceso artesanal de elaboración del queso.

Gestión de Pedidos y Seguimiento:

Uso de WhatsApp Business para recibir y gestionar pedidos de manera ágil.

Google Forms: Para recopilar información sobre satisfacción del cliente y detectar nuevas oportunidades de mejora.

4. Plan de Ejecución y Seguimiento

Monitoreo de Tendencias: Implementar el uso de Google Trends y análisis de redes sociales en un plazo de 15 días.

Plataformas Digitales: Iniciar la creación de la tienda en línea en las próximas 4 semanas.

CRM: Configurar un sistema de CRM básico para gestionar los contactos actuales y potenciales dentro de 30 días.

Evaluación de Progreso: Agendar una reunión de seguimiento en 60 días para revisar métricas comerciales y hacer los ajustes necesarios.

Conclusiones y Próximos Pasos

Acción Inmediata: Realizar un análisis inicial de tendencias mediante Google Trends y observar el comportamiento de la competencia.

Implementación Comercial: Activar la tienda en línea y optimizar la comunicación con clientes a través de WhatsApp Business y redes sociales.

Evaluación Continua: Monitorear de forma mensual el desempeño de las herramientas digitales y ajustar según los resultados.

21-09-2024 El emprendedor Faber Díaz explicó que Lácteos Artesanales El Retoño enfrenta desafíos en la organización de sus actividades operativas, especialmente en el manejo de inventarios, registro de ventas, seguimiento a los clientes y la planificación de producción. Actualmente, la mayoría de estos procesos se llevan a cabo manualmente.

**Herramientas digitales para la gestión operativa:**

Se recomendó a Faber implementar las siguientes herramientas para optimizar sus procesos operativos:

**Software de gestión de inventarios:** estas herramientas permiten automatizar el control de inventarios, registrar entradas y salidas de productos, monitorear el stock en tiempo real y generar reportes sobre movimientos de mercancía. Esto evitará pérdidas por falta de insumos o productos excedentes y mejorará la planificación de producción.

**Plataforma de facturación electrónica: e**s importante cumplir con las normativas de facturación electrónica establecidas en Colombia. Estas plataformas no solo automatizan la emisión de facturas, sino que también generan reportes financieros para facilitar el control de ventas y simplificar los procesos contables.

**Aplicaciones para seguimiento de clientes y ventas (CRM - Customer Relationship Management):**
Un CRM, como HubSpot ayudará a registrar la información de los clientes, hacer un seguimiento a las ventas realizadas, identificar a los mejores clientes y enviar recordatorios automáticos para ofrecer promociones o productos nuevos. Esto mejorará la relación con los clientes y permitirá desarrollar estrategias de fidelización.

**Planificadores de producción (Trello):** Esta herramienta permite organizar las tareas de producción, asignar responsabilidades, establecer fechas límite y monitorear el progreso de las actividades operativas en tiempo real. Esto facilita la coordinación del equipo y evita retrasos en la producción.

**Presencia digital y comercio electrónico:**

Para incrementar las ventas y visibilidad de la marca, se sugirió la implementación de canales de venta en línea, como:

**Marketplace y redes sociales (Ejemplo: Instagram Shopping o Facebook Marketplace):**
Son plataformas ideales para promocionar y vender productos directamente al consumidor. Faber puede crear catálogos digitales, gestionar pedidos y responder preguntas de los clientes en tiempo real.

**Plataforma de comercio electrónico (Ejemplo: Tiendanube o Shopify):**
Se sugirió evaluar la posibilidad de crear una tienda en línea para centralizar la venta de productos y optimizar el proceso de pagos y envíos.

**Marketing digital y publicidad:** se recomendó el uso de herramientas como **Google Ads** y **Facebook Ads** para diseñar campañas publicitarias orientadas a su público objetivo, lo que aumentaría la visibilidad de la marca y las ventas.

**Compromisos:** Faber Díaz se comprometió a analizar las herramientas propuestas y realizar la implementación inicial de una de las plataformas de gestión de inventarios y facturación electrónica antes del próximo mes.

### 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:**