.

Informe consolidado de seguimiento

1 Gestión Estratégica Comercial

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

Descripción:
10-10-2024 diseño y desarrollo de estrategias de posicionamiento y branding 10-09-2024 Crear estrategas de fidelización de clientes. 12-08-2024 Diseño de un buyer persona para un cliente potencial 15-07-2024 Explicación en el diseño e implementación de un plan de marketing

Avance:
10-10-2024 Objetivo de la Reunión: Orientar a la empresa Salchiexpress en el diseño y desarrollo de estrategias de posicionamiento y branding, con el fin de mejorar su reconocimiento en el mercado y consolidar su identidad de marca.

Temas Tratados

1. Importancia del Posicionamiento y Branding

Posicionamiento: Consiste en definir cómo la empresa quiere ser percibida por los clientes, diferenciándose de la competencia.

Branding: Es la gestión estratégica de todos los elementos de la identidad de la marca (nombre, logotipo, colores, eslogan, tono de comunicación, etc.) para transmitir valores y generar reconocimiento.

Ejemplo: Lograr que Salchiexpress sea reconocida no solo por la calidad de sus papas, sino como una marca juvenil, rápida y accesible, enfocada en experiencias divertidas.

2. Estrategias para el Diseño del Posicionamiento de Salchiexpress

Definición del Cliente Ideal (Buyer Persona):

Identificar quién es el público objetivo para ajustar la propuesta de valor.

Edad: 18-35 años.

Intereses: Comida rápida, experiencias informales, productos innovadores.

Hábitos: Consumo de snacks en reuniones con amigos, pedidos en plataformas digitales.

Propuesta de Valor Única (UVP):

Salchiexpress debe definir qué la hace diferente de la competencia.

Ejemplo: “La combinación perfecta de papas crocantes y rellenos sorprendentes, listos para cualquier antojo.”

3. Estrategias de Branding: Elementos Fundamentales

Logotipo y Colores Corporativos:

El diseño debe reflejar dinamismo, rapidez y juventud.

Ejemplo de colores: Amarillo (energía y alegría) y rojo (dinamismo y apetito).

Eslogan o Lema:

Crear una frase corta y pegajosa que resuma la esencia de la marca.

Ejemplo: “Más que papas, momentos rellenos de sabor.”

Tono de Comunicación:

Mantener un tono cercano, amigable y juvenil en todas las plataformas.

Ejemplo: Uso de frases divertidas en redes sociales y campañas.

4. Estrategias de Posicionamiento Digital y Promoción

Presencia en Redes Sociales:

Utilizar Instagram, TikTok y Facebook para conectar con el público joven.

Publicar contenido entretenido como videos cortos, encuestas y desafíos relacionados con el consumo de sus productos.

Colaboraciones con Influencers Locales:

Invitar a influencers de la zona para probar los productos y generar contenido auténtico.

Registro en Plataformas de Delivery:

Asegurar que Salchiexpress esté presente en Rappi, iFood y Uber Eats, con fotos atractivas y promociones estratégicas.

Campañas de Promoción:

Crear promociones como 2x1 en horarios específicos o descuentos para primeras compras a través de plataformas digitales.

Programa de Fidelización:

Implementar un programa donde los clientes acumulen puntos por cada compra y puedan redimirlos por productos gratis.

5. Evaluación del Progreso y Ajustes

Indicadores de Desempeño (KPIs):

Aumento del tráfico en redes sociales (número de seguidores, interacciones).

Crecimiento del volumen de ventas en plataformas de delivery.

Reconocimiento de marca medido a través de encuestas a clientes.

Monitoreo Continuo:

Revisar cada 30 días las métricas de ventas y engagement para ajustar las estrategias según sea necesario.

Conclusiones y Próximos Pasos

Definición del Branding: En una semana, Salchiexpress debe tener lista su propuesta de valor, logotipo, colores y eslogan.

Redes Sociales y Delivery: Activar la presencia en plataformas digitales y crear contenido inicial en dos semanas.

Seguimiento: Se realizará una reunión de evaluación en 45 días para analizar los resultados y realizar los ajustes pertinentes.

10-09-2024 Brindar asesoría a la empresa Salchiexpress sobre la creación e implementación de estrategias efectivas para la fidelización de clientes, enfocadas en mejorar la retención de clientes actuales y aumentar la frecuencia de sus visitas.

Análisis de la situación actual de Salchiexpress

Descripción del negocio: Elaboración y venta de papas fritas con toppings variados.

Perfil de los clientes actuales: Jóvenes y adultos entre 18 y 40 años, consumidores de comida rápida, en su mayoría de ingresos medios.

Análisis de la lealtad actual de los clientes y de las acciones implementadas hasta el momento (si las hubiera).

Estrategias de fidelización de clientes

Programa de lealtad por puntos: Propuesta de un programa donde los clientes acumulen puntos con cada compra que puedan canjear por productos gratuitos o descuentos. Ejemplo: "Por cada 5 compras, obtén una orden de papas gratis con tu topping favorito."

Tarjeta de cliente frecuente: Implementación de una tarjeta física o digital que permita registrar las visitas de los clientes. Después de un número determinado de visitas, el cliente puede recibir una recompensa especial.

Ofertas exclusivas para clientes recurrentes: Crear promociones y descuentos exclusivos para clientes habituales, incentivando su retorno con mensajes personalizados por redes sociales o correo electrónico.

Sorpresas en fechas especiales: Ofrecer descuentos o productos gratuitos en el cumpleaños de los clientes o en fechas especiales para ellos. Esto aumenta la conexión emocional con la marca y genera una experiencia positiva que incita a volver.

Encuestas y retroalimentación: Recopilar opiniones de los clientes después de su compra a través de encuestas rápidas o mensajes en redes sociales, para identificar áreas de mejora y demostrar que la opinión del cliente es valorada.

Crea una experiencia memorable: Añadir detalles únicos como la personalización del empaque, una nota de agradecimiento o la posibilidad de crear combinaciones únicas de toppings. Generar un vínculo emocional a través de una experiencia personalizada es clave para la fidelización.

Implementación de herramientas digitales

Uso de una aplicación móvil o sistema de CRM: Se sugiere desarrollar una aplicación sencilla o implementar un sistema de gestión de relaciones con clientes (CRM) que permita llevar el control de las compras y las preferencias de los clientes, así como enviar ofertas personalizadas según su historial de compra.

Redes sociales como canal de interacción: Potenciar la comunicación y engagement a través de redes sociales mediante promociones, sorteos y contenido interactivo que permita que los clientes compartan sus experiencias en línea.

Marketing por SMS o email: Enviar mensajes personalizados con promociones o descuentos exclusivos a los clientes recurrentes para fomentar su regreso.

Alianzas estratégicas locales

Se propuso la posibilidad de alianzas con otros comercios locales para ofrecer descuentos cruzados. Ejemplo: "Compra una orden de papas en Salchiexpress y obtén un 10% de descuento en la tienda aliada."

12/08/2024 **Objetivo de la Asesoría:** Guiar a Salchiexpress en el diseño y desarrollo de perfiles de buyer persona para identificar y entender mejor a sus clientes potenciales en la elaboración y comercialización de salchipapas con toppings, con el fin de optimizar las estrategias de marketing y ventas y mejorar la alineación de sus productos con las preferencias y necesidades del mercado.

2. Temas Abordados:

· **Definición de Buyer Persona:**

o **Concepto:** Explicación de qué es un buyer persona y su relevancia en el marketing y ventas.

o **Beneficios:** Cómo el desarrollo de buyer personas puede mejorar la segmentación del mercado, la personalización de estrategias y la eficiencia en la captación de clientes.

· **Pasos para Diseñar un Buyer Persona:**

o **Investigación y Recolección de Datos:**

§ **Datos Demográficos:** Edad, género, ubicación, nivel educativo y ocupación.

§ **Datos Psicográficos:** Intereses, estilo de vida, valores, y actitudes hacia la comida rápida.

§ **Datos Comportamentales:** Hábitos de consumo de alimentos, frecuencia de compra de salchipapas, preferencia por toppings, presupuesto.

o **Entrevistas y Encuestas:**

§ Realización de entrevistas con clientes actuales, prospectos y expertos en el mercado de alimentos para recolectar información cualitativa.

§ Distribución de encuestas para obtener datos cuantitativos sobre las preferencias y comportamientos de los clientes.

o **Análisis de Competencia:**

§ Estudio de cómo los competidores en el mercado de salchipapas abordan a sus clientes y qué estrategias utilizan para atraerlos.

o **Creación de Perfiles:**

§ Desarrollo de perfiles detallados basados en la información recolectada, incluyendo datos demográficos, psicográficos y comportamentales.

§ Creación de descripciones de buyer personas que reflejen los segmentos clave de clientes potenciales para Salchiexpress.

· **Aplicación del Buyer Persona:**

o **Desarrollo de Estrategias de Marketing Personalizadas:** Utilizar los perfiles de buyer persona para diseñar campañas de marketing específicas y mensajes que conecten con las necesidades y deseos de cada perfil.

o **Optimización del Menú y Ofertas:** Adaptar el menú y los toppings ofrecidos basándose en las preferencias de los buyer personas.

o **Mejora de la Comunicación y Ventas:** Ajustar las técnicas de ventas y los canales de comunicación para abordar de manera efectiva a los buyer personas identificados.

3. Recomendaciones:

· **Realizar Investigación de Mercado:** Recolectar datos precisos sobre las características y preferencias de los clientes potenciales mediante entrevistas y encuestas.

· **Desarrollar Perfiles de Buyer Persona:** Crear al menos tres perfiles de buyer persona que representen los principales segmentos de clientes para Salchiexpress.

· **Implementar Estrategias Basadas en Buyer Personas:** Aplicar los insights obtenidos de los perfiles en las campañas de marketing, el diseño del menú y las tácticas de venta.

· **Revisar y Actualizar Perfiles:** Monitorear y ajustar los perfiles de buyer persona regularmente para reflejar los cambios en el mercado y las preferencias de los clientes.

15-07-2024 El objetivo de esta sesión fue proporcionar un plan de marketing detallado y las estrategias necesarias para su diseño e implementación efectiva.

Descripción del Plan de Marketing

El plan de marketing de Salchiexpress se centrará en los siguientes elementos clave:

- **Análisis de Mercado**
- **Definición de Objetivos**
- **Estrategias de Marketing**
- **Plan de Acción**

- **Medición y Evaluación**

Estrategias para el Diseño e Implementación del Plan de Marketing

Análisis de Mercado

- **Investigación de Mercado:** Realizar estudios de mercado para entender mejor a los clientes, sus preferencias y comportamientos de compra.
- **Análisis de Competencia:** Identificar y analizar a los competidores directos e indirectos para encontrar oportunidades y amenazas en el mercado.
- **Segmentación de Mercado:** Dividir el mercado en segmentos específicos y definir el público objetivo para las campañas de marketing.

Definición de Objetivos

- **Objetivos SMART:** Establecer objetivos específicos, medibles, alcanzables, relevantes y con tiempo definido. Por ejemplo, aumentar las ventas en un 20% en los próximos 6 meses.
- **Posicionamiento de Marca:** Definir claramente el posicionamiento de Salchiexpress en el mercado, destacando los elementos diferenciadores de la marca.

Estrategias de Marketing

- **Marketing Digital:** Desarrollar una estrategia de marketing digital que incluya el uso de redes sociales, publicidad en línea y optimización de motores de búsqueda (SEO).
- **Promociones y Ofertas:** Crear promociones y ofertas especiales para atraer a nuevos clientes y fidelizar a los actuales.
- **Marketing de Contenidos:** Generar contenido de valor (blogs, videos, recetas) que atraiga y enganche a la audiencia.
- **Alianzas Estratégicas:** Establecer alianzas con otras empresas o influenciadores para ampliar el alcance de la marca.

Plan de Acción

- **Calendario de Actividades:** Desarrollar un calendario detallado con las actividades de marketing programadas, asignando responsables y fechas límite.
- **Asignación de Presupuesto:** Definir un presupuesto claro para cada actividad de marketing, asegurando una inversión adecuada en cada área.
- **Desarrollo de Campañas:** Crear campañas específicas dirigidas a los diferentes segmentos del mercado, utilizando los canales de comunicación más efectivos.

Medición y Evaluación

- **KPI's:** Establecer indicadores clave de rendimiento (KPI's) para medir el éxito de las campañas de marketing.

- **Análisis de Resultados:** Realizar análisis periódicos de los resultados obtenidos y ajustar las estrategias según sea necesario.
- **Feedback de Clientes:** Implementar métodos para recibir y analizar el feedback de los clientes, utilizando esta información para mejorar continuamente.

Conclusiones y Compromisos

La empresa Salchiexpress se compromete a seguir las estrategias discutidas para diseñar e implementar un plan de marketing efectivo. Asimismo, se acuerda realizar una reunión de seguimiento en tres meses para evaluar los avances y realizar los ajustes necesarios.

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: 14/06/2024 0:00:00 Fecha de ejecución: 14/06/2024 0:00:00

Descripción:
14-06-2024 Revisar las tendencias emergentes en la industria alimentaria 14-05-2024 Técnicas de innovación para generar nuevos productos y modelo de negocios

Avance:

14-06-2024. El objetivo de esta asesoría es analizar las tendencias emergentes en la industria alimentaria y explorar cómo Salchiexpress puede adaptarse y beneficiarse de estas tendencias para innovar y satisfacer las demandas del mercado.

Tendencias Emergentes en la Industria Alimentaria

Alimentos Saludables y Funcionales

Descripción: Los consumidores están cada vez más interesados en opciones de alimentos que no solo sean deliciosos sino también nutritivos y beneficiosos para la salud.

Recomendaciones para Salchiexpress:

Incluir Opciones Saludables: Incorporar ingredientes saludables en el menú, como papas horneadas en lugar de fritas, salchichas bajas en grasa y rellenos vegetales.

Ofrecer Versiones Vegetarianas y Veganas: Desarrollar opciones sin carne y basadas en plantas para atraer a un público más amplio.

Sostenibilidad y Responsabilidad Social

Descripción: La sostenibilidad es una preocupación creciente. Los consumidores prefieren marcas que demuestran responsabilidad social y ambiental.

Recomendaciones para Salchiexpress:

Embalajes Ecológicos: Utilizar envases biodegradables o reciclables para reducir el impacto ambiental.

Proveedores Locales: Suministrar ingredientes de proveedores locales para apoyar la economía local y reducir la huella de carbono.

Experiencia del Cliente y Personalización

Descripción: Los consumidores buscan experiencias personalizadas y únicas cuando se trata de comidas rápidas.

Recomendaciones para Salchiexpress:

Menú Personalizable: Permitir a los clientes personalizar sus pedidos, eligiendo entre diferentes tipos de salchichas, rellenos y salsas.

Interacción Digital: Implementar tecnologías como aplicaciones móviles para realizar pedidos en línea y programas de fidelización.

Tecnología e Innovación

Descripción: La tecnología está transformando la industria alimentaria, desde la forma en que se preparan los alimentos hasta cómo se entregan.

Recomendaciones para Salchiexpress:

Pedidos en Línea y Entrega a Domicilio: Mejorar las plataformas de pedidos en línea y colaborar con servicios de entrega a domicilio.

Automatización en la Cocina: Considerar la implementación de tecnologías de cocina automatizada para mejorar la eficiencia y consistencia en la preparación de alimentos.

Alimentos de Confort y Nostalgia

Descripción: En tiempos de incertidumbre, los consumidores tienden a buscar alimentos que les brinden comodidad y les recuerden buenos momentos.

Recomendaciones para Salchiexpress:

Ofertas Especiales: Crear ofertas y promociones que destaquen productos clásicos y favoritos de los clientes.

Nuevas Variaciones de Clásicos: Innovar en los productos tradicionales de Salchiexpress, como nuevas combinaciones de rellenos o salsas que recuerden sabores clásicos con un toque moderno.

Plan de Acción

Investigación de Mercado: Realizar encuestas y focus groups para entender mejor las preferencias y necesidades de los clientes actuales y potenciales.

Desarrollo de Producto: Experimentar con nuevos ingredientes y recetas que sigan las tendencias identificadas.

Implementación de Tecnología: Mejorar las plataformas de pedidos en línea y considerar la automatización en la cocina.

Marketing y Comunicación: Desarrollar campañas de marketing que resalten los nuevos productos saludables, sostenibles y personalizables.

Monitoreo y Evaluación: Establecer KPIs para medir el éxito de las nuevas iniciativas y hacer ajustes según sea necesario.

Conclusión

Adaptarse a las tendencias emergentes en la industria alimentaria es crucial para que Salchiexpress continúe siendo competitiva y relevante. Se recomienda seguir las estrategias

mencionadas para innovar y satisfacer las demandas del mercado actual, asegurando un crecimiento sostenible y exitoso.

14-05-2024 El objetivo de esta reunión es asesorar a la emprendedora en técnicas de innovación para generar nuevos productos de salchipapas y otras comidas rápidas relacionadas, así como discutir posibles modelos de negocios que pueden ser implementados para expandir y mejorar Salchiexpress.

Técnicas de Innovación para Nuevos Productos

Investigación de Mercado:

Encuestas a Clientes: Realizar encuestas para entender las preferencias y gustos de los clientes actuales y potenciales.

Análisis de Tendencias: Estudiar las tendencias actuales en el mercado de comida rápida, identificando ingredientes populares y nuevas combinaciones de sabores.

Brainstorming y Creatividad:

Sesiones de Lluvia de Ideas: Organizar reuniones regulares con el equipo para generar ideas nuevas de productos.

Técnica SCAMPER: Utilizar esta técnica para modificar productos existentes mediante sustitutir, combinar, adaptar, modificar, poner otros usos, eliminar y reordenar elementos.

Desarrollo y Prueba de Nuevos Productos:

Prototipos y Muestras: Crear prototipos de nuevos productos y ofrecer muestras gratuitas a clientes selectos para obtener retroalimentación.

Pruebas Piloto: Implementar pruebas piloto en ubicaciones selectas para evaluar la aceptación del producto antes de un lanzamiento a gran escala.

Innovación en Ingredientes y Presentación:

Fusión de Cocinas: Experimentar con fusiones de cocina, por ejemplo, integrar ingredientes de otras culturas.

Presentación Creativa: Desarrollar presentaciones innovadoras y atractivas para los platos, utilizando empaques ecológicos y diseños únicos.

Modelos de Negocios para Expansión

Franquicias:

Desarrollo de Manuales Operativos: Crear manuales detallados para garantizar la calidad y consistencia en todas las franquicias.

Capacitación de Franquiciados: Implementar programas de capacitación para los nuevos franquiciados.

Alianzas Estratégicas:

Colaboraciones: Establecer colaboraciones con otras empresas de alimentos para desarrollar productos conjuntos o promociones cruzadas.

Eventos y Ferias: Participar en eventos gastronómicos y ferias locales para aumentar la visibilidad y atraer nuevos clientes.

Diversificación de Canales de Venta:

Comercio Electrónico: Implementar una plataforma de ventas en línea para pedidos y entregas a domicilio.

Food Trucks: Explorar la posibilidad de operar food trucks en diferentes ubicaciones estratégicas para alcanzar más clientes.

Marketing Digital:

Redes Sociales: Utilizar las redes sociales para promocionar nuevos productos, ofrecer descuentos y conectar con los clientes.

Publicidad Online: Invertir en campañas de publicidad online segmentadas para llegar a un público más amplio.

Plan de Acción

Corto Plazo (1-3 meses):

Realizar encuestas a clientes y analizar resultados.

Organizar sesiones de lluvia de ideas.

Crear y probar prototipos de nuevos productos.

Mediano Plazo (3-6 meses):

Implementar pruebas piloto de nuevos productos.

Desarrollar materiales para el modelo de franquicias.

Comenzar la presencia en redes sociales y campañas de publicidad.

Largo Plazo (6-12 meses):

Lanzar nuevos productos basados en pruebas piloto exitosas.

Iniciar la expansión a través del modelo de franquicias.

Diversificar los canales de venta y consolidar alianzas estratégicas.

Conclusión

La emprendedora se compromete a implementar las técnicas y estrategias discutidas en la asesoría. Se establece una próxima reunión de seguimiento en tres meses para evaluar los avances y ajustar el plan de acción según sea necesario.

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: 16/04/2024 0:00:00 Fecha de ejecución: 16/04/2024 0:00:00

Descripción:

16-04-2024 Herramientas digitales en la empresa 14-03-2024 Diseño e implementación de estrategias digitales.

Avance:

16-04-2024 La empresaria de SALCHIEXPRESS expresó el interés del negocio en mejorar su presencia digital y utilizar herramientas tecnológicas para optimizar sus operaciones y llegar a

más clientes.
Análisis de la Situación Actual:
Se discutió la situación actual de SALCHIEXPRESS, incluyendo su presencia en línea, estrategias de marketing digital, sistemas de gestión de pedidos y relación con los clientes.
Necesidades Identificadas:
Se identificaron las siguientes necesidades y áreas de mejora:
Mejorar la presencia en línea mediante un sitio web optimizado y una estrategia de redes sociales más efectiva.
Implementar un sistema de gestión de pedidos en línea para facilitar el proceso de pedidos y mejorar la experiencia del cliente.
Establecer un programa de fidelización de clientes para recompensar la lealtad y promover la repetición de negocios.
Utilizar herramientas de análisis de datos para comprender mejor el comportamiento de los clientes y tomar decisiones más informadas.
Recomendaciones y Plan de Acción:
Se presentaron las siguientes recomendaciones para abordar las necesidades identificadas:
Diseñar y desarrollar un sitio web optimizado para dispositivos móviles que incluya menús, información sobre el negocio y opciones de pedido en línea.
Crear perfiles en redes sociales relevantes y desarrollar una estrategia de contenido para aumentar la visibilidad y el compromiso de los clientes.
Investigar y seleccionar un sistema de gestión de pedidos en línea que se integre con el sitio web y las plataformas de entrega a domicilio.
Diseñar e implementar un programa de fidelización de clientes que ofrezca recompensas atractivas y motive a los clientes a volver.
Configurar herramientas de análisis de datos para monitorear el tráfico del sitio web, el comportamiento de los clientes y el rendimiento de las campañas de marketing.
Se acordaron los siguientes pasos a seguir:
El representante de SALCHIEXPRESS investigará opciones para el diseño y desarrollo del sitio web, así como para el sistema de gestión de pedidos en línea.
El asesor proporcionará recomendaciones específicas sobre herramientas y estrategias de marketing digital, así como asistencia en la implementación de programas de fidelización de clientes.
Se programará una reunión de seguimiento para revisar el progreso y ajustar el plan de acción según sea necesario.

14-03-2024 Objetivo de la Asesoría: la presente reunión de asesoría tiene como objetivo principal proporcionar orientación a Salchiexpress en el diseño e implementación de estrategias digitales para mejorar su presencia en línea, aumentar la visibilidad de la marca y fomentar la interacción con los clientes, con el fin de impulsar las ventas y fortalecer la lealtad del cliente.

Temas abordados en la asesoria:

Análisis de la Situación Actual:

Revisión de la presencia digital actual de Salchiexpress, incluyendo el sitio web, perfiles en redes sociales y plataformas de entrega de alimentos.

Evaluación de la efectividad de las estrategias digitales actuales en términos de alcance, interacción y conversión de clientes.

Definición de Objetivos:

Discusión sobre los objetivos específicos que Salchiexpress desea lograr a través de sus estrategias digitales, como aumentar el tráfico en el sitio web, aumentar las ventas en línea y mejorar la reputación de la marca en línea.

Desarrollo de Estrategias Digitales:

Propuesta de estrategias personalizadas para Salchiexpress, que incluyan la optimización del sitio web para SEO, la creación de contenido relevante y atractivo para las redes sociales, y la implementación de campañas publicitarias en línea.

Plataformas y Herramientas Recomendadas:

Recomendaciones sobre las plataformas y herramientas digitales más adecuadas para alcanzar los objetivos de Salchiexpress, como Google My Business, Facebook Business Manager, Instagram, y plataformas de entrega de alimentos como Uber Eats o Rappi.

Medición y Análisis de Resultados:

Definición de indicadores clave de rendimiento (KPIs) para medir el éxito de las estrategias digitales, como el tráfico web, las conversiones en línea, el compromiso en redes sociales y la tasa de retención de clientes.

Propuesta de herramientas de análisis para monitorear y evaluar el rendimiento de las campañas digitales y realizar ajustes según sea necesario.

Acciones Propuestas:

Realizar una auditoría completa del sitio web de Salchiexpress para identificar oportunidades de mejora en términos de diseño, navegación y SEO.

Desarrollar un plan de contenido para las redes sociales de Salchiexpress, que incluya publicaciones regulares, promociones especiales, concursos y contenido generado por el usuario.

Configurar y lanzar campañas publicitarias en línea dirigidas a audiencias específicas, utilizando segmentación geográfica, demográfica e intereses.

Establecer un sistema de seguimiento y análisis para evaluar regularmente el rendimiento de las estrategias digitales y realizar ajustes según sea necesario.

Próxima Reunión:

La próxima reunión de seguimiento se programará para el 16 de abril con el fin de revisar los avances en la implementación de las estrategias digitales y analizar los resultados obtenidos hasta el momento.

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: