SENA	Versión: 03 Código: GFPI-F-147

Proceso Gestión de Formación Profesional Integral
Formato Bitácora seguimiento Etapa productiva

REGIONAL RISARALDA

Centro Comercio y Servicios

BITÁCORA DE SEGUIMIENTO ETAPA PRODUCTIVA

Nombre de la empresa donde está realizando la etapa productiva	NIT	BITACORA N°	Período
Institución Educativa Diego Maya Salazar	900331018-7	3	Octubre 2024

Nombre del jefe inmediato/Responsable	Teléfono de contacto	Correo electrónico
Sol Beatriz Peña Cano	606-3384054	secreacademica.diegomayasalazar@feyalegria.org

Seleccione con una "X" el tipo de modalidad de etapa productiva

CONTRATO DE APRENDIZAJE		VÍNCULO LABORAL O CONTRACTUAL		PROYECTO PRODUCTIVO	X	APOYO A UNA UNIDAD PRODUCTIVA FAMILIAR		APOYO A INSTITUCIÓN ESTATAL NACIONAL,TERRITORIAL, O A UNA ONG, O A ENTIDAD SIN ANIMO DE LUCRO		MONITORIA		PASANTIA	

Nombre del aprendiz	Documento Id.	Teléfono de contacto	Correo electrónico institucional
Juliana Acevedo Guarín	1089605446	3128290789	Juliacevedoguarin@gmail.com

Número de ficha	Programa de formación
2909950	Técnico en Contabilización de Operaciones Comerciales y Financieras

DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD *(Ingrese cuantas filas sean necesarias)*	FECHA INICIO	FECHA FIN	EVIDENCIA DE CUMPLIMIENTO	OBSERVACIONES, INASISTENCIAS Y/O DIFICULTADES PRESENTADAS
En esta bitacora se trabajó los objetivos coorporativos de la empresa entre estos los financiero Cflujo de caja, rentabilidad, costos operativos, liquidez, fuente de financiamiento) y de mercadeo	01/10/24	31/10/24	Esta evidencia se subirá en foto y en Drive.	
Ccosto de mercadeo, marca, clientes Productos canales digitales Esto nos permitirá Proyectar la empresa en los Proximos 3años.				

Aprendiz: *recuerde diligenciar completamente el informe y entregarlo o subirlo al espacio asignado para este.*

Juliana Acevedo Guarín	Juana A.	21/10/2024
Nombre del Aprendiz	Firma del aprendiz	Fecha entrega bitácora
ALBERTO GIRALDO NARVAEZ		
Nombre del Instructor de Seguimiento	Firma de instructor de seguimiento	Firma del jefe inmediato (Si es del caso)

Nota: LOS DATOS PROPORCIONADOS SERÁN TRATADOS DE ACUERDO CON LA POLÍTICA DE TRATAMIENTO DE DATOS PERSONALES DEL SENA Y A LA LEY 1581 DE 2012.

Scanned with CamScanner

Objetivos de Finanzas

1- Optimización del flujo de caja: mejorar la gestión del flujo de caja en un 15% mediante el control de Costos y la reducción de gastos innecesarios en los proximos 12 meses

2- Maximización de la rentabilidad: Incrementar la rentabilidad neta en un 10% durante el Próximo año, a través de la revisión de margenes de Productos y la eficiencia operativa

3- Reducción de Costos Operativos: Disminuir los costos operativos en un 8% mediante la implementacion de nuevas tecnologias y Procesos mas eficientes dentro de la empresa

4- Diversificación de fuentes de financiamento: Identificar y asegurar al menos 2 nuevas fuentes de financiamiento para Proyectos estrategicos antes de finalizar el año fiscal

5- Mejora de la Liquidez: Aumentar el indice de liquidez corriente en un 20% para garantizar una mayor capacidad de respuesta ante obligaciones financieras pa corto plazo

Objetivos de Mercadeo

1- Incremento de la cuota de mercado: Aumentar la cuota de mercado en un 5% en el proximo año mediante estrategias de penetración de nuevos mercados y expansión de productos

2- Mejorar el reconocimiento de marca: Incrementar el reconocimiento de marca en un 25% a través de campañas Publicitarias y Colaboraciones estratégicas en los proximos 6 meses.

3- Fidelización de Clientes: Aumentar la tasa de retención de clientes en un 15% mediante Programas de lealtad y un enfoque personalizado en el servicio al cliente

4- Lanzamiento de Productos: Introducir al menos 3 nuevos Productos o servicios en el mercado

dentro del proximo año, basados en análisis de tendencias de consumo y necesidades del cliente

5- Expansión de Canales digitales: Incrementar en un 20% las ventas a través de canales digitales optimización de la experiencia de usuario en los proximos 12 meses.

Empresas:

- Straw Kitty
- Eventi'Dmore
  Palateros
- AsiamBarber