.

Informe consolidado de seguimiento

1 Gestión Estratégica Comercial

Fecha Programada: 5/09/2024 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 5/09/2024 12:00:00 a. m.

Descripción:

05/09/2024 Inteligencia artificial 08/08/2024 Explicación de CRM- Vtas y seguimiento de fuerza de vta

Avance:

05/09/2024 Objetivo de la asesoría: Proporcionar orientación sobre el uso de la inteligencia artificial (IA) para optimizar procesos y potenciar los servicios de producción musical, como grabación, mezcla, mastering y edición musical.

Temas tratados: Contextualización sobre inteligencia artificial en la industria musical: Se explicaron las principales aplicaciones de IA en la producción musical, destacando su capacidad para:

Automatizar procesos técnicos como ecualización, compresión y mezcla básica.
Generar patrones musicales y sonidos personalizados.
Mejorar la calidad del audio mediante mastering inteligente.
Reducir tiempos de producción y costos operativos.
Herramientas de IA relevantes para Instinto Productora:
Se presentaron algunas herramientas y software basados en IA útiles para sus actividades principales:

Izotope Ozone: Para mastering asistido con IA.
LANDR: Masterización automática y generación de versiones de mezcla.
Amper Music: Creación de pistas musicales personalizadas mediante algoritmos.
Sonible Smart:EQ: Análisis inteligente de frecuencias para mezclas más equilibradas.
Melodyne con IA: Para corrección de tono vocal y afinación precisa.
Optimización de la grabación y edición musical:
Se discutió cómo los algoritmos de IA pueden:

Identificar errores en la grabación (desfase, ruidos no deseados).
Proveer asistencia en la edición de voces y pistas instrumentales.
Sugerir efectos o arreglos basados en análisis de estilos musicales.
Impacto estratégico de la IA en la empresa:

Calidad del producto final: Mejora significativa en el nivel de detalle y precisión del sonido.
Eficiencia operativa: Reducción de tiempos en las etapas de mezcla y mastering.
Diferenciación: Innovación en servicios que la empresa puede ofrecer para destacarse frente a la competencia.
Expansión de servicios: Uso de IA para atender solicitudes personalizadas de clientes, como pistas únicas creadas con algoritmos.

Recomendaciones para la implementación de IA:
Capacitar al equipo en el uso de herramientas seleccionadas.
Evaluar la inversión inicial frente a los beneficios potenciales.
Realizar pruebas piloto en proyectos actuales para medir el impacto de estas herramientas.
Establecer indicadores clave de desempeño (KPIs) para monitorear la eficiencia y calidad obtenidas tras la implementación.

08/08/2024 Proporcionar a Instinto Productora conceptos y estrategias sobre la implementación de un CRM (Customer Relationship Management), optimización de ventas y seguimiento de la fuerza de ventas, con el objetivo de mejorar la gestión de clientes, incrementar la efectividad comercial y fortalecer la relación con clientes y prospectos.

Temas Abordados:

- **Introducción al CRM (Customer Relationship Management):**

Definición y beneficios de un sistema CRM en la industria musical.

Cómo un CRM puede ayudar a gestionar y analizar las interacciones con clientes y prospectos.

Personalización de la experiencia del cliente a través de un CRM.

- **Ventajas de Implementar un CRM en una Productora Musical:**

Organización de Información: Centralización de datos de clientes, historial de interacciones y seguimiento de proyectos.

Automatización de Procesos: Reducción de tareas manuales mediante la automatización de flujos de trabajo, como el envío de correos electrónicos, recordatorios de seguimiento y tareas de gestión.

Análisis y Reportes: Generación de informes detallados sobre el rendimiento de ventas, comportamiento de clientes y efectividad de campañas de marketing.

· **Optimización de Ventas:**

Estrategias para utilizar el CRM en la segmentación de clientes y la identificación de oportunidades de venta.

Uso de datos para personalizar propuestas comerciales y mejorar la tasa de conversión.

Herramientas de CRM para gestionar el pipeline de ventas y prever ingresos futuros.

· **Seguimiento de la Fuerza de Ventas:**

Implementación de KPIs (Indicadores Clave de Desempeño) para medir el rendimiento de la fuerza de ventas.

Monitoreo en tiempo real del progreso de cada vendedor o equipo en relación a sus objetivos.

Uso del CRM para asignar tareas, gestionar leads y hacer seguimiento de las actividades de ventas.

Fomentar la colaboración y la transparencia en el equipo mediante el uso de CRM compartido.

· **Casos de Uso y Ejemplos Prácticos:**

Ejemplos de cómo otras productoras musicales han mejorado su gestión de clientes y ventas con CRM.

Demostración de una plataforma CRM específica (como Salesforce, HubSpot, Zoho CRM) y sus funcionalidades aplicadas a la producción musical.

3. Recomendaciones:

- **Iniciar con una evaluación de las necesidades específicas de Instinto Productora en cuanto a gestión de clientes y ventas.**
- **Seleccionar una plataforma CRM que se adapte a los requerimientos de la empresa, considerando escalabilidad y facilidad de uso.**
- **Capacitar al equipo en el uso del CRM para asegurar una adopción efectiva y maximizar el retorno de inversión.**
- **Definir KPIs claros y establecer un proceso regular de seguimiento y análisis del rendimiento de ventas.**

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: 5/11/2024 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 5/11/2024 12:00:00 a. m.

Descripción:

05/11/2024 Implementar evaluaciones de desempeño regulares para asegurar que el personal cumpla con los estándares de calidad establecidos 10/10/2024 Estrategia para mejorar la satisfacción del cliente 23-02.-2024 Ayudar a definir y establecer indicadores de desempeño clave para monitorear el rendimiento administrativo, como tiempos de respuesta, precisión en la facturación, satisfacción del cliente y eficiencia en la gestión de proyectos.

Avance:

05/11/2024 Objetivo de la asesoría: Orientar a Instinto Productora en la implementación de un sistema de evaluaciones de desempeño regulares para asegurar que el personal cumpla con los estándares de calidad en la producción musical y servicios asociados.
Temas tratados:
Importancia de las evaluaciones de desempeño:
Garantizar que el equipo de trabajo cumpla con los estándares de calidad establecidos.
Identificar fortalezas y áreas de mejora en el personal.
Promover un ambiente de trabajo donde se reconozca el esfuerzo y se brinde apoyo para el desarrollo profesional.
Componentes clave de un sistema de evaluación de desempeño:
Criterios claros y objetivos: Definir indicadores específicos relacionados con las tareas principales, como grabación, mezcla, mastering y edición.
Periodicidad: Realizar evaluaciones trimestrales para mantener un seguimiento continuo.
Métodos de evaluación:
Autoevaluaciones para fomentar la autocrítica.
Evaluaciones por parte de supervisores o gerentes.

Feedback de los clientes (cuando aplique).
Herramientas de soporte: Utilización de formatos digitales o software de gestión de personal.
Proceso sugerido para la evaluación de desempeño:
Fase 1: Planeación
Identificar los estándares de calidad específicos para cada función del personal.
Comunicar claramente las expectativas al equipo.
Fase 2: Recolección de datos
Registrar el desempeño del personal en actividades específicas.
Analizar tiempos de entrega, calidad del producto final, y retroalimentación de clientes internos o externos.
Fase 3: Evaluación
Aplicar formatos que incluyan indicadores clave como creatividad, eficiencia, cumplimiento de plazos y adaptabilidad a cambios.
Fase 4: Retroalimentación
Realizar reuniones individuales para discutir los resultados de la evaluación.
Reconocer logros y establecer planes de mejora.
Fase 5: Seguimiento
Acordar metas específicas y medir su progreso en el próximo período de evaluación.
Beneficios esperados:
Mejora en la calidad de los servicios ofrecidos por Instinto Productora.
Incremento en la motivación del equipo al recibir reconocimiento y apoyo para su desarrollo.
Mayor alineación entre los objetivos individuales y los de la empresa.
Recomendaciones específicas para la implementación en Instinto Productora:
Utilizar herramientas digitales como BambooHR, KPI Manager, o una solución personalizada en Excel para centralizar la información de las evaluaciones.
Crear un manual de procedimientos para estandarizar el proceso de evaluación.
Realizar capacitaciones periódicas en temas técnicos y habilidades blandas que refuercen el desempeño del equipo.

10/10/2024 Proponer y desarrollar estrategias de fidelización de clientes para Instinto Productora, con el fin de consolidar relaciones a largo plazo, mejorar la satisfacción de los clientes y aumentar la retención.
Instinto Productora se dedica a la producción musical y servicios asociados como grabación, mezcla, mastering y edición musical. Actualmente, la empresa no cuenta con un sistema formal de fidelización ni herramientas digitales para gestionar las relaciones con sus clientes. En un mercado competitivo, es crucial implementar tácticas que no solo atraigan nuevos clientes, sino que también fortalezcan los vínculos con los ya existentes, convirtiendo la fidelización en una estrategia clave para su crecimiento sostenible.

Diagnóstico Inicial

Falta de herramientas tecnológicas: No se cuenta con un CRM o sistema de gestión de clientes que permita segmentar y personalizar la atención.

Comunicación poco estructurada: El contacto con los clientes es esporádico y no está centralizado, lo que dificulta un seguimiento eficaz.

Escasa retención formalizada: No existen programas o incentivos específicos para que los clientes regresen o recomienden los servicios.

Potencial alto para la fidelización: Debido a la naturaleza creativa y colaborativa del trabajo en la industria musical, hay muchas oportunidades para generar relaciones duraderas con los clientes.

Estrategias Propuestas para la Fidelización de Clientes

Implementación de un Sistema de Gestión de Clientes (CRM Simplificado)

Aunque Instinto Productora no dispone de un CRM actualmente, se recomienda la implementación de una solución sencilla y accesible como Google Sheets, HubSpot (versión gratuita) o Trello para empezar a gestionar las interacciones y datos de clientes. Esto permitirá:

Registro de Clientes y Servicios: Crear un perfil para cada cliente que incluya información clave (nombre, contacto, historial de servicios contratados, preferencias musicales, etc.).

Seguimiento de Comunicaciones: Documentar todas las interacciones con los clientes, como reuniones, correos y llamadas, para mantener una visión integral de cada proyecto.

Personalización en el Servicio: Utilizar la información recopilada para adaptar propuestas y servicios, mostrando interés en las necesidades y preferencias del cliente.

Creación de un Programa de Fidelización

Descuentos por Repetición: Ofrecer descuentos escalonados a los clientes que contraten servicios regularmente (por ejemplo, un 5% de descuento tras la tercera contratación, y un 10% tras la quinta).

Paquetes de Servicios Personalizados: Crear paquetes de servicios que incluyan la grabación, mezcla, y mastering a precios especiales para clientes recurrentes o aquellos que referencien a nuevos clientes.

Ofertas Especiales: Proporcionar promociones exclusivas a clientes que realicen trabajos a largo plazo o en proyectos colaborativos.

Estrategias de Comunicación Efectiva

Boletines Informativos: Lanzar un newsletter mensual que incluya actualizaciones sobre los servicios de Instinto Productora, testimonios de clientes, y consejos sobre la producción musical. Esto mantiene a los clientes informados y conectados con la empresa.

Check-ins Periódicos: Establecer un calendario para contactar a los clientes después de finalizar un proyecto para obtener feedback y mantenerse presente en su mente para futuros proyectos.

Ofertas Personalizadas y Seguimiento Post-Venta: Tras un servicio, enviar correos de agradecimiento con ofertas para futuros proyectos o servicios complementarios, basados en el perfil del cliente.

Creación de una Comunidad de Clientes

Eventos Exclusivos: Organizar eventos trimestrales en los que los clientes puedan asistir a sesiones educativas o demostraciones de producción musical. Estos eventos podrían incluir conferencias, sesiones de preguntas y respuestas con expertos de la industria, o pequeñas presentaciones.
Grupos de Networking: Fomentar la creación de un grupo cerrado en redes sociales donde los clientes puedan interactuar entre sí, compartir proyectos y colaborar, fortaleciendo su relación con la marca.
Medición de la Satisfacción del Cliente
Encuestas de Satisfacción: Implementar encuestas de satisfacción al finalizar cada proyecto para medir la experiencia del cliente y detectar áreas de mejora. Esto también permitirá evaluar la efectividad de las estrategias de fidelización.
Net Promoter Score (NPS): Introducir el uso del NPS para medir la disposición de los clientes a recomendar los servicios de Instinto Productora, obteniendo así un indicador clave de la lealtad.
Contenidos de Valor para Clientes
Creación de Tutoriales: Publicar periódicamente videos, blogs o posts en redes sociales que enseñen a los clientes temas relacionados con la producción musical. Este tipo de contenido genera valor y mantiene a los clientes comprometidos con la empresa.
Guías y Recursos Gratuitos: Ofrecer guías de producción musical o recursos descargables gratuitos como un "regalo" para los clientes fieles.

23-02-2024 Resumen de la Asesoría: El propósito de la asesoría fue definir y establecer indicadores de desempeño clave para monitorear el rendimiento administrativo de Instinto Productora, una empresa dedicada a la producción musical. Los indicadores identificados incluyeron tiempos de respuesta, precisión en la facturación, satisfacción del cliente y eficiencia en la gestión de proyectos.

Durante la asesoría, se explicó sobre los diferentes aspectos de la gestión administrativa de Instinto Productora. Se identificaron los siguientes indicadores de desempeño clave:

Tiempos de Respuesta: Se acordó medir el tiempo promedio que tarda el personal en responder a las consultas de clientes internos y externos, con el objetivo de garantizar una comunicación eficiente y oportuna.

Precisión en la Facturación: Se decidió medir el porcentaje de facturas emitidas sin errores en un período determinado, con el fin de asegurar la exactitud en los procesos de facturación y evitar posibles discrepancias o retrasos en los pagos.

Satisfacción del Cliente: Se acordó realizar encuestas periódicas de satisfacción del cliente para evaluar la percepción de los clientes sobre la calidad del servicio administrativo proporcionado

por Instinto Productora, identificando áreas de mejora y oportunidades para fortalecer las relaciones con los clientes.

Eficiencia en la Gestión de Proyectos: Se decidió medir la duración y el costo de los proyectos administrativos en comparación con los objetivos establecidos, con el fin de evaluar la eficiencia en la asignación de recursos y la capacidad para cumplir con los plazos y presupuestos establecidos.

Compromisos:

Se acordó que Instinto Productora llevará a cabo las siguientes acciones como resultado de esta asesoría:

Designar responsables para la recopilación y análisis de datos relacionados con los indicadores de desempeño identificados.

Implementar sistemas de seguimiento y reporte para monitorear regularmente el cumplimiento de los indicadores de desempeño.

Establecer metas específicas y alcanzables para cada indicador de desempeño, con el fin de motivar la mejora continua en la gestión administrativa.

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: 4/07/2024 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 4/07/2024 12:00:00 a. m.

Descripción:
04/07/2024 Manejo de redes sociales 08/06//2024 Estrategias de posicionamiento web 08/05/2024 Explicación de CRM-Marketing 10/04/2024 Explicación de CRM- Marketing . 11/03/2024 Explicar herramientas digitales que le ayuden en la transformación digital de la empresa.

Avance:
04-07-2024 La reunión comenzó con una presentación de los asistentes y una breve introducción sobre los objetivos de la asesoría.

2. **Importancia de las Redes Sociales para una Productora Musical**

- Las redes sociales son una herramienta crucial para la promoción y difusión de contenido musical.
- Permiten una conexión directa con el público, creando una comunidad de seguidores leales.
- Facilitan la difusión de novedades, eventos, lanzamientos y actividades de la productora.

3. **Plataformas Recomendadas**

- **Instagram:** Ideal para contenido visual atractivo y breves videos.
- **Facebook:** Buena para eventos, publicaciones largas y enlaces.
- **YouTube:** Principal plataforma para videos musicales y contenido de mayor duración.
- **Twitter:** Útil para actualizaciones rápidas y mantener una conversación con la audiencia.
- **TikTok:** Excelente para contenido musical viral y alcance de nuevas audiencias jóvenes.

4. **Estrategias de Contenido**

- **Calendario de Publicaciones:** Crear un calendario con fechas y horarios de publicaciones para mantener una presencia constante.
- **Variedad de Contenido:** Incluir videos musicales, detrás de cámaras, entrevistas, sesiones en vivo, y anuncios de eventos.
- **Interacción con la Audiencia:** Responder comentarios, realizar encuestas, y utilizar historias para interactuar directamente.
- **Colaboraciones:** Trabajar con influencers, otros músicos, y personalidades de redes sociales para ampliar el alcance.

5. **Herramientas y Recursos**

- **Herramientas de Programación:** Hootsuite, Buffer, y otras plataformas para programar y gestionar publicaciones.
- **Análisis de Datos:** Utilizar las analíticas de cada plataforma para entender el comportamiento de la audiencia y ajustar estrategias.
- **Creatividad y Diseño:** Uso de herramientas como Canva para crear gráficos y contenido visual atractivo.

6. **Medición del Éxito**

- **Métricas Clave:** Seguidores, interacciones (me gusta, comentarios, compartidos), alcance, y reproducciones de videos.
- **Análisis Regular:** Revisión mensual de las métricas para evaluar el rendimiento y ajustar estrategias según sea necesario.

7. **Conclusiones y Próximos Pasos**

- Implementar un calendario de publicaciones.
- Desarrollar contenido variado y atractivo.
- Fomentar la interacción con la audiencia.
- Realizar análisis periódicos de las métricas para optimizar la estrategia

08-06-2024. El objetivo de esta asesoría es guiar a Instinto Productora en la creación e implementación de estrategias de posicionamiento web efectivas para aumentar su visibilidad en línea, atraer más clientes potenciales y fortalecer su presencia digital en la industria de la música, estudios de grabación y videos.

Estrategias de Posicionamiento Web

Optimización para Motores de Búsqueda (SEO)

Descripción: Mejorar la visibilidad del sitio web de Instinto Productora en los resultados de búsqueda orgánica.

Estrategias:

Investigación de Palabras Clave: Identificar las palabras clave relevantes para la industria de la música, grabación y producción de videos. Utilizar herramientas como Google Keyword Planner, SEMrush y Ahrefs.

Contenido de Calidad: Crear contenido original, relevante y de alta calidad que responda a las necesidades e intereses de la audiencia. Publicar blogs, artículos y guías relacionados con producción musical, técnicas de grabación y tendencias en videos musicales.

Optimización On-Page: Optimizar las páginas del sitio web con palabras clave estratégicas. Incluir palabras clave en títulos, meta descripciones, encabezados y en el contenido.

Optimización Técnica: Mejorar la velocidad de carga del sitio, asegurar que el sitio sea móvil-amigable, crear un sitemap XML y corregir errores técnicos.

Link Building: Generar backlinks de alta calidad desde sitios web relevantes y de autoridad en la industria musical y de producción audiovisual.

Marketing de Contenidos

Descripción: Atraer y retener a la audiencia mediante la creación y distribución de contenido valioso y consistente.

Estrategias:

Blog de la Empresa: Mantener un blog activo en el sitio web con contenido relevante sobre la industria musical, consejos de grabación, análisis de equipos, entrevistas a artistas y productores.

Video Marketing: Crear y publicar videos en YouTube y otras plataformas de video. Estos pueden incluir tutoriales, detrás de cámaras, entrevistas y muestras de trabajo realizado.

Redes Sociales: Compartir contenido regularmente en plataformas sociales (Facebook, Instagram, Twitter, LinkedIn) para aumentar la interacción y atraer tráfico al sitio web.

Email Marketing: Enviar boletines informativos con actualizaciones, ofertas especiales, artículos destacados y nuevos lanzamientos a la lista de suscriptores.

Publicidad en Línea (SEM)

Descripción: Utilizar publicidad pagada para aumentar la visibilidad y atraer tráfico de calidad al sitio web de Instinto Productora.

Estrategias:

Google Ads: Crear campañas de búsqueda pagada utilizando palabras clave relevantes para atraer clientes potenciales interesados en servicios de grabación y producción musical.

Publicidad en Redes Sociales: Utilizar anuncios en plataformas como Facebook, Instagram y YouTube para llegar a una audiencia específica basada en intereses, comportamientos y datos demográficos.

Remarketing: Implementar campañas de remarketing para volver a captar la atención de usuarios que han visitado el sitio web anteriormente.

Análisis y Monitoreo

Descripción: Medir y analizar el rendimiento de las estrategias implementadas para realizar ajustes y mejoras continuas.

Estrategias:

Google Analytics: Utilizar Google Analytics para monitorear el tráfico del sitio web, identificar las páginas más visitadas, el comportamiento de los usuarios y las fuentes de tráfico.

Google Search Console: Supervisar el rendimiento en los resultados de búsqueda, identificar problemas de indexación y recibir sugerencias de mejoras.

Herramientas de SEO: Utilizar herramientas como SEMrush, Ahrefs y Moz para realizar auditorías de SEO, analizar la competencia y medir la efectividad de las estrategias de palabras clave y backlinks.

KPIs: Definir e implementar indicadores clave de rendimiento (KPIs) como el tráfico orgánico, la tasa de conversión, el tiempo de permanencia en el sitio, el porcentaje de rebote y el crecimiento en redes sociales.

Plan de Acción

Investigación Inicial: Realizar una auditoría completa del sitio web y análisis de la competencia.

Implementación de SEO: Optimizar el sitio web y crear un calendario editorial para el blog y contenido multimedia.

Lanzamiento de Campañas de SEM: Configurar y lanzar campañas de Google Ads y publicidad en redes sociales.

Monitoreo y Ajustes: Realizar un seguimiento regular del rendimiento utilizando las herramientas mencionadas y ajustar las estrategias según los resultados obtenidos.

Evaluación Periódica: Realizar reuniones mensuales para evaluar el progreso y realizar ajustes necesarios en las estrategias.

Conclusión

Implementar estrategias de posicionamiento web es esencial para que Instinto Productora aumente su visibilidad en línea, atraiga más clientes potenciales y se fortalezca en el mercado digital. Se recomienda seguir las estrategias y el plan de acción mencionado para lograr resultados óptimos y sostenibles.

08-05-2024 Se llevó a cabo una sesión de asesoría con el emprendedor de la empresa Instinto Productora. La reunión tuvo como objetivo principal definir estrategias para la implementación de un sistema de Gestión de Relaciones con Clientes (CRM) en el área de mercadeo y ventas de la empresa.

Objetivos de la Asesoría

Identificar los beneficios de implementar un CRM en Instinto Productora.

Proponer estrategias para la selección y adopción de un CRM adecuado.

Diseñar un plan de acción para la implementación del CRM en el área de mercadeo y ventas.

Análisis de la Situación Actual

Durante la sesión, se revisó el estado actual de la gestión de clientes en Instinto Productora, incluyendo:

Métodos actuales de seguimiento y gestión de clientes.

Procesos de ventas y mercadeo.

Herramientas y tecnologías utilizadas.

Desafíos y limitaciones actuales en la gestión de relaciones con clientes.

Estrategias Propuestas

A continuación, se detallan las estrategias recomendadas para la implementación de un CRM en Instinto Productora:

Selección del CRM

Identificación de Necesidades: Determinar los requisitos específicos del área de mercadeo y ventas, tales como gestión de contactos, seguimiento de oportunidades, automatización de marketing y análisis de datos.

Evaluación de Opciones: Investigar y comparar diferentes soluciones de CRM (Salesforce, HubSpot, Zoho CRM, etc.) considerando características, costos, facilidad de uso y escalabilidad.

Pruebas y Demo: Solicitar demostraciones y pruebas gratuitas de las soluciones seleccionadas para evaluar su funcionalidad y adecuación a las necesidades de la empresa.

Preparación para la Implementación

Planificación del Proyecto: Definir un cronograma de implementación, incluyendo fases de selección, configuración, migración de datos, capacitación y lanzamiento.

Migración de Datos: Preparar y limpiar los datos actuales de clientes para su migración al nuevo sistema CRM. Asegurarse de que los datos estén completos y precisos.

Configuración Personalizada: Configurar el CRM según las necesidades específicas de Instinto Productora, incluyendo campos personalizados, flujos de trabajo y automatizaciones.

Capacitación y Adopción

Formación del Personal: Organizar sesiones de capacitación para el equipo de mercadeo y ventas sobre el uso del CRM. Asegurarse de que todos los usuarios comprendan las funcionalidades y beneficios del sistema.

Apoyo Continuo: Proveer soporte continuo durante el período de adaptación, incluyendo la resolución de problemas y asistencia técnica.

Fomento de la Adopción: Motivar al equipo a utilizar el CRM regularmente mediante la

demostración de sus beneficios y la integración de su uso en los procesos diarios.
Monitoreo y Optimización
Evaluación de Rendimiento: Realizar un seguimiento del uso del CRM y evaluar su impacto en las actividades de mercadeo y ventas. Utilizar métricas clave para medir el éxito, como la tasa de conversión, tiempo de seguimiento y satisfacción del cliente.
Ajustes y Mejoras: Recoger feedback del equipo y realizar ajustes en la configuración y procesos del CRM para optimizar su efectividad. Implementar mejoras continuas basadas en las necesidades cambiantes del negocio.

10-04-2024 El representante de Instinto Productora expresó el interés de la empresa en entender mejor el concepto de CRM (Customer Relationship Management) aplicado al marketing y cómo puede beneficiar a su negocio.
Explicación de CRM - Marketing:
El orientador proporcionó una explicación detallada del concepto de CRM en el contexto del marketing. Se discutieron los siguientes puntos:
Definición de CRM como una estrategia empresarial centrada en la gestión de las relaciones con los clientes.
Enfoque en la recopilación, almacenamiento y análisis de datos de los clientes para mejorar las interacciones y experiencias.
Utilización de sistemas CRM para organizar la información del cliente, automatizar procesos de marketing y ventas, y personalizar las comunicaciones.
Importancia de la segmentación de clientes, seguimiento de interacciones y retroalimentación para el éxito del CRM.
Beneficios del CRM - Marketing:
Se destacaron los siguientes beneficios que el CRM puede ofrecer a Instinto Productora en su estrategia de marketing:
Mejora de la retención de clientes al proporcionar experiencias personalizadas y relevantes.
Aumento de la eficiencia en la gestión de leads y oportunidades de venta.
Optimización de campañas de marketing mediante la segmentación precisa y la automatización de procesos.
Mejora de la satisfacción del cliente al anticipar sus necesidades y ofrecer un servicio más proactivo.
Ejemplos de Implementación:
El orientador proporcionó ejemplos concretos de cómo otras empresas han implementado con éxito estrategias de CRM en sus actividades de marketing, incluyendo la integración de sistemas CRM con plataformas de correo electrónico, redes sociales y análisis de datos.
Recomendaciones para Instinto Productora:
Se presentaron las siguientes recomendaciones específicas para que Instinto Productora comience a utilizar el CRM en su estrategia de marketing:

Evaluar y seleccionar un sistema CRM que se adapte a las necesidades y presupuesto de la empresa.
Capacitar al personal en el uso del CRM y establecer procesos claros para la captura y gestión de datos de clientes.
Implementar campañas de marketing personalizadas basadas en la información recopilada a través del CRM.
Monitorear y analizar continuamente los resultados para ajustar y mejorar la estrategia de marketing.
Próximos Pasos:
Se acordaron los siguientes pasos a seguir:
Instinto Productora investigará opciones de sistemas CRM y evaluará su viabilidad para implementación.
El orientador proporcionará orientación adicional sobre la configuración y optimización del CRM, según sea necesario.
Se programará una reunión de seguimiento para revisar el progreso y discutir cualquier problema o pregunta que surja durante la implementación.
Conclusiones:
La implementación de una estrategia de CRM en el marketing de Instinto Productora puede ayudar a la empresa a mejorar la gestión de las relaciones con los clientes, aumentar la eficiencia en las actividades de marketing y mejorar la satisfacción del cliente. Se espera que estas iniciativas contribuyan al crecimiento y éxito continuo de la empresa.

11-03-2024 **Asunto: Herramientas Digitales para la Transformación de Instinto Productora**

Objetivo de la Reunión: El objetivo de esta reunión es proporcionar a Instinto Productora información sobre las herramientas digitales disponibles que pueden contribuir a su transformación digital, específicamente en el ámbito de la producción de música, videos y eventos.

Desarrollo:

1. **Introducción y Contexto:**
    - Se da inicio a la reunión explicando la importancia de la transformación digital en la industria del entretenimiento y la producción audiovisual.
    - Se invita a los representantes de Instinto Productora a compartir información sobre los desafíos y objetivos específicos de la empresa en relación con la transformación digital.
2. **Herramientas Digitales Disponibles:**

- Se presenta una amplia gama de herramientas digitales que pueden ser útiles para Instinto Productora en sus actividades de producción de música, videos y eventos.
- Se explican las características y funcionalidades de cada herramienta, así como sus beneficios potenciales para la empresa.

3. **Herramientas para la Producción de Música:**
   - Se discuten herramientas de software para la composición musical, edición de audio, mezcla y masterización, así como plataformas de distribución digital de música.
   - Se destacan herramientas como Ableton Live, Pro Tools, Logic Pro, GarageBand, entre otras, así como servicios de streaming como Spotify, Apple Music y SoundCloud.
4. **Herramientas para la Producción de Videos:**
   - Se presentan herramientas de edición de video, efectos visuales, animación y postproducción, así como plataformas de distribución y promoción de contenido audiovisual.
   - Se mencionan herramientas como Adobe Premiere Pro, Final Cut Pro, After Effects, DaVinci Resolve, así como plataformas como YouTube, Vimeo, TikTok, entre otras.
5. **Herramientas para la Gestión de Eventos:**
   - Se exploran herramientas de gestión de eventos, planificación de calendarios, venta de entradas en línea, promoción en redes sociales y análisis de datos.
   - Se sugieren herramientas como Eventbrite, Ticketmaster, Facebook Events, Eventbrite Organizer, así como herramientas de análisis de datos como Google Analytics.

Conclusiones: En esta reunión se han presentado diversas herramientas digitales que pueden contribuir significativamente a la transformación de Instinto Productora en una empresa más eficiente, innovadora y competitiva en el ámbito de la producción de música, videos y eventos. Se anima a la empresa a explorar estas herramientas y evaluar cuáles son las más adecuadas para sus necesidades específicas. Se ofrece asistencia adicional para la implementación y capacitación en el uso de estas herramientas, según sea necesario.

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: 5/11/2024 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 5/11/2024 12:00:00 a. m.

Descripción:
05/11/2024 Aplicar el índice de productividad al cierre de la asesoría.

Avance:
05/11/2024 Se aplica índice de productividad arrojando un resultado de 1,93

13 Otro

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:
Otro seguimiento a indicadores propuestos

Avance:

14 Concepto final

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance: El día 5 de noviembre se dio por finalizado las asesorías del programa de Fortalecimiento Empresarial del Centro de Desarrollo Empresarial para la empresa INSTINTO PRODUCTORA. Durante el transcurso de las asesorías, se ha abordado diversos aspectos cruciales para el desarrollo y crecimiento de la empresa. A continuación, se presenta un breve resumen de los temas tratados y los logros alcanzados: A lo largo de diversas sesiones de asesoría, se abordaron varias áreas clave para optimizar los procesos y fortalecer el desarrollo de Instinto Productora, una empresa dedicada a la producción musical. En el ámbito de la inteligencia artificial, se proporcionó orientación sobre el uso de tecnologías para mejorar

procesos clave como la grabación, mezcla, mastering y edición musical. Se explicó cómo la inteligencia artificial puede ser aplicada para automatizar tareas repetitivas, optimizar flujos de trabajo y mejorar la calidad de los productos finales. En el campo de la gestión de relaciones con los clientes (CRM), se presentó la importancia de implementar un sistema CRM para organizar y analizar las interacciones con los clientes, con el fin de personalizar la experiencia y mejorar la efectividad comercial. Se discutieron los beneficios de centralizar la información de los clientes, automatizar procesos de ventas y generar reportes para medir el rendimiento. Además, se establecieron estrategias para optimizar las ventas, segmentar clientes y prever oportunidades de negocio, así como para hacer seguimiento del equipo de ventas mediante indicadores de desempeño. Se trabajó también en la creación e implementación de un sistema de evaluaciones de desempeño para garantizar que el equipo cumpla con los estándares de calidad en los servicios ofrecidos. Se enfatizó la importancia de realizar evaluaciones periódicas que incluyan autoevaluaciones, retroalimentación de clientes y supervisores, con el fin de identificar áreas de mejora, reconocer logros y fomentar un ambiente de desarrollo profesional. Otro aspecto clave tratado fue la fidelización de clientes. Se sugirieron estrategias para consolidar relaciones a largo plazo con los clientes, mejorar su satisfacción y aumentar la retención, lo cual es fundamental en la industria musical para asegurar una base estable de clientes recurrentes. Resultados Logrados 1. Optimización de procesos: se logró una comprensión clara de cómo la inteligencia artificial puede optimizar diversos aspectos de la producción musical, mejorando la eficiencia y la calidad en las grabaciones y la edición. 2. Mejor evaluación de desempeño: con el sistema de evaluaciones de desempeño en marcha, instinto productora pudo establecer indicadores claros de calidad para medir el rendimiento de su personal, lo cual mejoró la alineación con los objetivos empresariales y contribuyó al desarrollo profesional del equipo. 3. Fidelización de clientes: las estrategias de fidelización implementadas contribuyeron a mejorar la relación con los clientes y aumentaron la retención, consolidando una base de clientes más fieles. Recomendaciones Dadas 1. Implementación de herramientas digitales avanzadas: se recomendó seguir explorando e implementando herramientas digitales avanzadas, como software de edición musical y plataformas de distribución digital, para mantener la competitividad en la industria. 2. Monitoreo continuo de desempeño: es esencial que instinto productora continúe con el seguimiento de las evaluaciones de desempeño, ajustando los indicadores y metas según los cambios en el entorno y los objetivos estratégicos de la empresa. 3. Aprovechar el marketing digital: se sugirió fortalecer la presencia digital de la empresa a través de estrategias de contenido en redes sociales, colaboraciones con artistas e influencers, y el uso de herramientas de análisis de datos para optimizar la estrategia digital. 4. Fomentar la capacitación continuada: a fin de mantener un alto estándar en los servicios ofrecidos.

15 Cierre de asesoría

Fecha Programada:

Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance: 05/11/2024 La asesoría concluye en NOVIEMBRE 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.