Outlook

Cierre del proceso del programa de fortalecimiento empresarial

Desde Diana Gisselle Rodriguez Garcia <dgrodriguezg@sena.edu.co>
Fecha Mar 19/11/2024 16:25
Para javiereduardogonzalezvelasquez@gmail.com <javiereduardogonzalezvelasquez@gmail.com>

2 archivos adjuntos (3 MB)
Informe final.pdf; Indice de Productividad.pdf;

Buen día estimado Javier, cordial saludo

Nos dirigimos a usted para informarle que el día 6 de noviembre, se dio por finalizado las asesorías del programa de Fortalecimiento Empresarial del Centro de Desarrollo Empresarial para su empresa. 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:

Se proporcionaron diversas asesorías a la empresa de construcción liderada por Javier Eduardo González Velásquez, abordando áreas clave como fidelización de clientes, cocreación de valor, innovación, investigación de mercado, estrategias de mercadeo y ventas, posicionamiento en el mercado y transformación digital. Estas sesiones se enfocaron en fortalecer la promesa de valor de la empresa, optimizar procesos operativos, mejorar la eficiencia en la gestión de proyectos y clientes, e implementar tecnologías para la toma de decisiones estratégicas.

Resultados Obtenidos
Fidelización y Relación con Clientes: Implementación de estrategias para fortalecer la lealtad de clientes y mejorar su experiencia mediante seguimientos post-construcción, recompensas por referidos y propuestas personalizadas.
Innovación y Mejora Operativa: Adopción de tecnologías digitales como modelado 3D y herramientas de gestión para optimizar proyectos y procesos.
Posicionamiento en el Mercado: Desarrollo de una identidad de marca sólida y presencia online mejorada, incrementando la visibilidad de la empresa.
Transformación Digital: Integración de herramientas digitales en el área comercial y operativa, logrando mayor eficiencia y comunicación.
Planificación Estratégica: Definición de metas claras y sistemáticas para aumentar ventas, fidelizar clientes y mantener la calidad del servicio.

Recomendaciones
Fortalecer la Identidad Corporativa: Continuar mejorando el branding mediante elementos visuales que refuercen la identidad de la empresa.
Capacitación Continua: Mantener actualizaciones constantes en técnicas constructivas y uso de nuevas tecnologías.
Monitoreo y Ajuste Constante: Implementar un sistema de evaluación regular para identificar mejoras en los servicios y procesos.

Expansión Comercial: Establecer alianzas estratégicas con inmobiliarias y proveedores para diversificar ingresos y asegurar proyectos.
Enfoque en la Sostenibilidad: Introducir materiales y prácticas sostenibles que cumplan con normativas ambientales.
Optimización de Comunicación: Ampliar el uso de canales digitales para interactuar con clientes y promover los servicios de manera efectiva.

CALCULO DEL INDICE DE PRODUCTIVIDAD
Se aplica índice de productividad arrojando un resultado de 2,65

CIERRE DEL SERVICIO
Se da por finalizada la asesoría y se invita al empresario que puede recibir nuevamente el servicio en caso de requerir fortalecimiento en otras áreas para la vigencia 2025.

Nota: se anexa el informe final de asesoría y el índice de productividad

Cordialmente,

Diana Gisselle Rodriguez Garcia
Despacho Regional – Orientadora de emprendimiento
dgrodriguezg@sena.edu.co
Cel: 3015170145
Transversal 1ª No. 42-44, Ibagué