.

Informe consolidado de seguimiento

1 Gestión Estratégica Comercial

Fecha Programada: 5/08/2024 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 5/08/2024 12:00:00 a. m.

Descripción:

05/08/2024 Diseñar acciones eficaces de fidelización, co-creación e innovación. 11/07/2024. Realizar estrategias para cumplir su promesa de valor. 06/06/2024. Establecer objetivos claves como el posicionamiento de la empresa, aumento de las ventas, y fidelización de clientes. 10/05/2024. Estrategias de mercadeo y ventas planificadas, que incluyan métricas y responsables, 20/04/2024. Herramientas de investigación de mercados 11/07/2024. Realizar estrategias para cumplir su promesa de valor

Avance:

05/08/2024. Se realizó una sesión de asesoría con el Sr. Javier Eduardo González Velásquez, con el objetivo de diseñar acciones estratégicas enfocadas en la fidelización de clientes, cocreación de valor y la innovación en el sector de la construcción.

Objetivos de la Sesión

Fidelización de Clientes: Desarrollar estrategias para fortalecer la lealtad de los clientes actuales en el sector de la construcción.

Cocreación: Explorar formas de involucrar a los clientes en la planificación y desarrollo de proyectos de construcción, asegurando su satisfacción y alineación con sus expectativas.

Innovación: Proponer acciones para fomentar la innovación en la empresa, mejorando tanto los procesos de construcción como los servicios ofrecidos.

Desarrollo de la Sesión

Fidelización de Clientes

Análisis del Perfil de Clientes: Se revisaron los perfiles de los clientes, identificando aquellos con mayor potencial para proyectos recurrentes o de gran envergadura.

Propuesta de Mantenimiento y Seguimiento: Se sugirió establecer un sistema de mantenimiento preventivo y seguimiento post-construcción para asegurar la calidad a largo plazo y fortalecer la relación con los clientes.

Programas de Recompensas y Referidos: Se propuso implementar un programa de recompensas para clientes que recomienden nuevos proyectos o contraten servicios adicionales.

Cocreación

Involucramiento del Cliente en Proyectos: Se discutió la posibilidad de incluir a los clientes en la fase de diseño y planificación de los proyectos, permitiendo su participación en decisiones clave.

Uso de Tecnología para Cocreación: Se recomendó la utilización de herramientas digitales, como software de modelado 3D y realidad aumentada, para presentar propuestas de diseño y recibir feedback en tiempo real.

Propuestas Personalizadas: Se sugirió ofrecer propuestas de construcción personalizadas que reflejen las necesidades y preferencias específicas de los clientes, aumentando su satisfacción y sentido de propiedad.

Innovación

Evaluación de Procesos Actuales: Se analizaron los procesos actuales de la empresa en busca de oportunidades de mejora en eficiencia y sostenibilidad.

Implementación de Nuevas Tecnologías: Se recomendó la adopción de tecnologías innovadoras, como materiales de construcción sostenibles, métodos de construcción modular, y herramientas de gestión de proyectos avanzadas.

Capacitación Continua: Se subrayó la importancia de la capacitación continua del equipo en nuevas técnicas de construcción, normativas de seguridad y gestión de proyectos.

Monitoreo y Evaluación: Se sugirió un sistema de monitoreo de los proyectos para evaluar la efectividad de las nuevas prácticas y realizar mejoras continuas.

Acuerdos y Compromisos

El Sr. Javier Eduardo González Velásquez se comprometió a implementar las estrategias de fidelización y cocreación propuestas, comenzando con la creación de un programa de seguimiento post-construcción en el próximo trimestre.

Se acordó una nueva reunión en [fecha de la siguiente reunión] para evaluar los avances en la implementación de las estrategias discutidas y realizar los ajustes necesarios.

Cierre

La asesoría concluyó con un acuerdo mutuo sobre los próximos pasos a seguir. El Sr. Javier Eduardo González Velásquez expresó su satisfacción con las estrategias presentadas y su disposición para aplicarlas en su empresa de construcción.

11/07/2024. El objetivo de esta sesión fue proporcionar estrategias que le permitan cumplir con su promesa de valor en la ejecución de las obras asignadas.

Descripción de la Promesa de Valor

La promesa de valor del contratista Javier Eduardo González se basa en los siguientes pilares:

Calidad: Entrega de trabajos de alta calidad cumpliendo con las especificaciones técnicas.

Puntualidad: Cumplimiento de los plazos de entrega establecidos en el cronograma de obra.

Eficiencia: Optimización de recursos materiales y humanos para evitar desperdicios y sobrecostos.

Seguridad: Garantía de un ambiente de trabajo seguro para todos los empleados y contratistas.

Estrategias para Cumplir la Promesa de Valor

Calidad

Capacitación Continua: Implementar programas de formación y actualización para los trabajadores en técnicas y materiales de construcción.

Supervisión Rigurosa: Establecer un sistema de supervisión y control de calidad en todas las etapas de la obra, desde la recepción de materiales hasta la ejecución final.

Selección de Materiales: Utilizar materiales de construcción de alta calidad y proveedores confiables para garantizar la durabilidad y resistencia de las obras.

Puntualidad

Planificación Detallada: Elaborar un cronograma detallado de actividades con fechas específicas y responsables asignados.

Monitoreo de Avances: Realizar reuniones semanales para revisar el avance de la obra y ajustar el cronograma según sea necesario.

Gestión de Contingencias: Establecer un plan de contingencias para manejar posibles retrasos debido a factores externos, como condiciones climáticas o problemas con proveedores.

Eficiencia

Optimización de Recursos: Implementar técnicas de gestión de recursos para reducir desperdicios y maximizar el uso de materiales y mano de obra.

Tecnología y Herramientas: Utilizar herramientas y tecnologías avanzadas que faciliten la ejecución de tareas y aumenten la productividad.

Gestión de Inventarios: Mantener un control riguroso de inventarios para evitar sobrestock y asegurar la disponibilidad de materiales necesarios.

Seguridad

Formación en Seguridad: Realizar capacitaciones periódicas sobre prácticas seguras y protocolos de seguridad en la obra.

Equipamiento Adecuado: Proveer a los trabajadores de equipos de protección personal (EPP) adecuados y asegurar su uso correcto.

Inspecciones de Seguridad: Implementar inspecciones regulares para identificar y corregir posibles riesgos en el sitio de construcción.

Conclusiones y Compromisos

El Sr. Javier Eduardo González se compromete a implementar las estrategias orientadas para asegurar el cumplimiento de su promesa de valor en la ejecución de las obras. Asimismo, se acuerda realizar una reunión de seguimiento en un mes para evaluar los avances y ajustes necesarios.

06-06-2024 El objetivo de esta asesoría es guiar al emprendedor en el establecimiento de objetivos clave para mejorar su posicionamiento en el mercado, aumentar las ventas y fidelizar a sus clientes. Estos objetivos son fundamentales para asegurar el crecimiento y sostenibilidad de la empresa en el competitivo sector de servicios de obra blanca y negra para viviendas.

2. Objetivos Claves

2.1. Posicionamiento de la Empresa

Importancia: Un buen posicionamiento en el mercado diferencia al emprendedor de sus competidores, aumentando la visibilidad y atrayendo nuevos clientes.

Estrategias:

Definir la Propuesta de Valor: Identificar y comunicar claramente los beneficios y características únicas de los servicios ofrecidos.

Branding: Desarrollar una identidad de marca sólida, incluyendo logo, eslogan y material de marketing coherente.

Presencia Online: Crear y mantener un sitio web profesional y perfiles activos en redes sociales relevantes. Utilizar SEO (optimización en motores de búsqueda) para mejorar la visibilidad en línea.

Testimonios y Casos de Éxito: Publicar testimonios de clientes satisfechos y casos de éxito que demuestren la calidad y efectividad de los servicios.

2.2. Aumento de las Ventas

Importancia: Incrementar las ventas es crucial para la rentabilidad y expansión de la empresa.

Estrategias:

Segmentación de Mercado: Identificar y enfocarse en segmentos específicos del mercado que puedan beneficiarse más de los servicios ofrecidos.

Optimización del Proceso de Ventas: Mejorar el proceso de ventas para hacerlo más eficiente y efectivo, desde la captación de leads hasta el cierre de contratos.

Promociones y Descuentos: Ofrecer promociones y descuentos especiales para atraer nuevos clientes y fomentar la repetición de negocios.

Alianzas Estratégicas: Establecer alianzas con otras empresas del sector (como inmobiliarias o tiendas de materiales de construcción) para generar referidos y proyectos conjuntos.

2.3. Fidelización de Clientes

Importancia: Fidelizar a los clientes asegura ingresos recurrentes y reduce la necesidad de captar constantemente nuevos clientes.

Estrategias:

Calidad del Servicio: Mantener y mejorar continuamente la calidad de los servicios ofrecidos para superar las expectativas de los clientes.

Comunicación Constante: Mantener una comunicación regular y proactiva con los clientes, informándolos sobre el progreso de los proyectos y respondiendo rápidamente a sus consultas y preocupaciones.

Programas de Fidelización: Implementar programas de fidelización que ofrezcan beneficios a los clientes recurrentes, como descuentos en futuros servicios o incentivos por referir a nuevos clientes.

Encuestas de Satisfacción: Realizar encuestas de satisfacción para obtener feedback de los clientes y hacer ajustes necesarios en los servicios ofrecidos.

3. Plan de Acción

Definición de Metas Específicas: Establecer metas cuantificables y alcanzables para cada uno de los objetivos claves.

Asignación de Responsabilidades: Designar a los responsables de implementar cada estrategia y asegurarse de que todos comprendan sus roles.

Calendario de Implementación: Crear un calendario detallado con plazos para la ejecución de cada estrategia.

Monitoreo y Evaluación: Establecer un sistema de monitoreo y evaluación para medir el progreso y realizar ajustes según sea necesario.

4. Conclusión

Establecer y alcanzar estos objetivos clave permitirá al emprendedor mejorar su posicionamiento en el mercado, incrementar sus ventas y fidelizar a sus clientes, asegurando así un crecimiento sostenible y exitoso. Se recomienda seguir las estrategias y el plan de acción mencionados, adaptándolos según las necesidades específicas de la empresa y el mercado.

10-05-2024 Se llevó a cabo una sesión de asesoría con el emprendedor Javier Eduardo González Velasquez. La reunión tuvo como objetivo principal definir estrategias de mercadeo y ventas para mejorar la visibilidad y aumentar las ventas de los servicios de construcción de Salim Ingeniería.
Objetivos de la Asesoría
Identificar y desarrollar estrategias de mercadeo efectivas para Salim Ingeniería.
Proponer acciones concretas para implementar las estrategias de ventas.
Definir métricas para medir el éxito de las estrategias.
Asignar responsables para la ejecución de las acciones propuestas.
Análisis de la Situación Actual
Durante la sesión, se revisó el estado actual del mercadeo y ventas de Salim Ingeniería, incluyendo:
Portafolio de servicios de construcción ofrecidos.
Estrategias de mercadeo y ventas actuales.
Canales de venta utilizados.
Segmentación del mercado y público objetivo.
Desempeño y resultados de las campañas anteriores.
Estrategias Propuestas
A continuación, se detallan las estrategias de mercadeo y ventas recomendadas para Salim

Ingeniería:
Estrategias de Mercadeo
Marketing de Contenidos
Acción: Crear y mantener un blog en el sitio web de Salim Ingeniería con artículos sobre tendencias en construcción, casos de estudio de proyectos realizados, y consejos técnicos.
Métrica: Número de visitas al blog, tiempo de permanencia en la página, número de suscripciones al boletín.
Responsable: Equipo de Marketing.
Optimización para Motores de Búsqueda (SEO)
Acción: Optimizar el sitio web para mejorar el ranking en motores de búsqueda mediante el uso de palabras clave relevantes, meta descripciones y contenido de calidad.
Métrica: Ranking de palabras clave, tráfico orgánico al sitio web.
Responsable: Especialista en SEO.
Redes Sociales
Acción: Incrementar la presencia en redes sociales (LinkedIn, Facebook, Instagram) mediante la publicación regular de contenido relevante, fotos de proyectos en progreso y finalizados, y participación en grupos y foros.
Métrica: Número de seguidores, interacciones (likes, comentarios, shares), tráfico generado desde redes sociales al sitio web.
Responsable: Community Manager.
Publicidad Digital
Acción: Implementar campañas de Google Ads y LinkedIn Ads dirigidas a segmentos específicos del mercado, como desarrolladores inmobiliarios y propietarios de grandes proyectos.
Métrica: CTR (Click-Through Rate), tasa de conversión, ROI (Retorno sobre la Inversión) de las campañas publicitarias.
Responsable: Equipo de Publicidad Digital.
Estrategias de Ventas
Desarrollo de Relaciones Comerciales
Acción: Establecer y fortalecer relaciones con clientes potenciales mediante visitas, llamadas y seguimientos periódicos.
Métrica: Número de contactos establecidos, número de reuniones realizadas, tasa de conversión de contactos a clientes.
Propuestas y Presentaciones
Acción: Desarrollar propuestas y presentaciones personalizadas para cada cliente potencial, destacando los beneficios específicos de los servicios de construcción de Salim Ingeniería.
Métrica: Número de propuestas enviadas, tasa de aceptación de propuestas.
Programas de Referencias
Acción: Implementar un programa de referencias que incentive a los clientes actuales a referir nuevos clientes a cambio de descuentos o beneficios.

Métrica: Número de referencias recibidas, tasa de conversión de referencias a clientes.
Responsable: Gerente de Ventas.
Capacitación del Equipo de Ventas
Acción: Organizar sesiones de capacitación regular para el equipo de ventas sobre técnicas de ventas, servicios de construcción y nuevas tendencias en la industria.
Métrica: Evaluaciones de desempeño del equipo de ventas, aumento en las ventas después de la capacitación.
Responsable: Director de Ventas.

20/04/2024. Se procede a realizar la primera actividad que son las herramientas de investigación de mercado.

El propósito de esta asesoría es proporcionar a la empresa de construcción una comprensión detallada de las herramientas de investigación de mercados disponibles para evaluar los comportamientos y motivaciones de compra de sus clientes potenciales.

Durante la sesión de asesoría, se explicaron varias herramientas de investigación de mercados que pueden ser útiles para la empresa de construcción. A continuación, se detallan algunas de las herramientas más relevantes:

Encuestas: Las encuestas son una forma efectiva de recopilar datos sobre las preferencias, necesidades y comportamientos de los consumidores. Pueden realizarse tanto en línea como en persona, y pueden adaptarse para abordar preguntas específicas relacionadas con la compra de productos o servicios de construcción.
Entrevistas en Profundidad: Estas entrevistas permiten obtener información detallada sobre las opiniones, experiencias y motivaciones de compra de los clientes. Son útiles para explorar temas más complejos y obtener una comprensión más profunda de los comportamientos de compra.
Grupos Focales: Los grupos focales reúnen a un pequeño grupo de individuos para discutir temas específicos relacionados con el mercado de la construcción. Son útiles para identificar tendencias, opiniones compartidas y áreas de oportunidad.
Análisis de Redes Sociales: El análisis de redes sociales puede proporcionar información valiosa sobre las conversaciones, opiniones y tendencias relacionadas con la industria de la construcción. Puede ayudar a identificar influenciadores clave y comprender mejor las preferencias de los consumidores.
Análisis de Datos de Ventas: Examinar los datos de ventas históricos puede revelar patrones de compra, preferencias de producto y comportamientos de los clientes. Esto puede ser especialmente útil para identificar qué productos o servicios son más populares y qué estrategias de marketing son más efectivas.
Observación Directa: Observar directamente el comportamiento de los consumidores en entornos de construcción o tiendas puede proporcionar información útil sobre cómo interactúan con los productos y qué factores influyen en sus decisiones de compra.

Conclusiones:
Se recomienda a la empresa que utilice una combinación de estas herramientas de investigación de mercado para obtener una comprensión completa de los comportamientos y motivaciones de compra de sus clientes. Al hacerlo, podrán desarrollar estrategias de marketing más efectivas, identificar oportunidades de mejora de productos y mantenerse competitivos en el mercado.

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: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

7 Gestión Logística

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

8 Gestión de la transformación digital

Fecha Programada: 6/11/2024 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 6/11/2024 12:00:00 a. m.

Descripción:

06/11/2024. Hacer uso de herramientas digitales para el área comercial 09/10/2024. Realizar monitoreo de las tendencias del mercado a través de la transformación digital 10/09/2024. Dar a conocer las herramientas digitales y tecnológicas para el desarrollo de actividades operativas.

Avance:

06/11/2024 Objetivo de la Asesoría: brindar recomendaciones para integrar herramientas digitales en el área comercial, logrando una mayor eficiencia en la gestión de clientes, mejorando la visibilidad de los servicios y aumentando las oportunidades de negocio.
Herramientas Digitales Recomendadas
a. Gestión de Clientes: CRM (Customer Relationship Management)
Propósito: Centralizar la información de clientes, facilitar el seguimiento de proyectos y optimizar la comunicación con prospectos.
Recomendaciones:
Implementar herramientas como HubSpot CRM (versión gratuita) o Zoho CRM para registrar contactos, generar recordatorios de seguimiento y organizar cotizaciones.
Usar etiquetas para clasificar a los clientes por tipo de servicio solicitado, potencial de cierre y etapa del proyecto.
b. Presencia en Redes Sociales
Propósito: Crear un canal de comunicación con clientes actuales y potenciales, mostrando casos de éxito y generando confianza.
Acciones Sugeridas:
Crear perfiles empresariales en Facebook, Instagram y LinkedIn.
Publicar contenido como:
Casos de éxito: "Antes y después" de proyectos realizados.
Educación: Consejos de mantenimiento y remodelación.
Interacción: Responder preguntas frecuentes sobre servicios ofrecidos.

c. Publicidad Digital
Propósito: Llegar a clientes específicos en áreas geográficas estratégicas.
Herramientas Sugeridas:
Google Ads: Campañas enfocadas en términos como “remodelaciones residenciales” o “servicios de obra blanca”.
Facebook e Instagram Ads: Publicidad dirigida según ubicación, intereses y perfil demográfico del cliente objetivo.
d. Automatización de Respuestas
Propósito: Mejorar la atención al cliente en canales digitales.
Acciones Sugeridas:
Configurar bots de mensajería en WhatsApp Business y Facebook Messenger para responder preguntas frecuentes, recopilar datos iniciales y dirigir consultas específicas.
e. Plataforma Web
Propósito: Proporcionar una base sólida para la captación de clientes en línea.
Elementos Clave de un Sitio Web Profesional:
Portafolio de proyectos realizados con imágenes y descripciones.
Formulario de contacto fácil de usar.
Blog con artículos que muestren experiencia en el sector.
Testimonios de clientes para generar confianza.
Ventajas del Uso de Herramientas Digitales
Optimización de procesos comerciales: Acceso centralizado a la información de clientes y proyectos.
Mayor alcance: Publicidad dirigida que permite llegar a clientes potenciales en mercados específicos.
Credibilidad: Una presencia digital sólida refuerza la confianza en la calidad de los servicios ofrecidos.
Seguimiento eficiente: Automatización de respuestas y seguimiento de clientes reduce tiempos y aumenta las oportunidades de cierre.
Recomendaciones Adicionales
Capacitación en herramientas digitales: Asegurar que el equipo comercial domine el uso de plataformas como CRM y redes sociales.
Constancia en la generación de contenido: Publicar al menos tres veces por semana en redes sociales y actualizar el sitio web periódicamente.
Medición de resultados: Usar métricas como visitas al sitio web, interacciones en redes sociales y tasa de conversión para evaluar el desempeño de las estrategias implementadas.
Alianzas estratégicas: Colaborar con arquitectos, diseñadores de interiores o ferreterías para ampliar la red de contactos y obtener más proyectos.
Participación en comunidades digitales: Unirse a foros y grupos locales relacionados con la construcción para ganar visibilidad y generar nuevas oportunidades de negocio.

09/10/2024 Objetivo de la Reunión: Brindar orientación sobre cómo realizar un monitoreo eficiente de las tendencias del mercado en el sector construcción, utilizando herramientas digitales para la toma de decisiones estratégicas.

Temas Tratados

1. Importancia del Monitoreo de Tendencias del Mercado

Identificar nuevas oportunidades de negocio (tecnologías, materiales, normativas, etc.).

Detectar cambios en las necesidades de los clientes y ajustar los servicios en consecuencia.

Anticipar demandas de mercado y posicionarse con ventaja frente a la competencia.

Desarrollar propuestas innovadoras en obras civiles, remodelaciones, obra blanca y gris.

2. Estrategias y Herramientas para Monitorear Tendencias del Mercado mediante la Transformación Digital

2.1. Google Alerts y RSS Feeds

Google Alerts: Permite recibir notificaciones sobre temas relevantes en el sector (ej. “nuevas normativas de construcción en Colombia” o “tendencias en materiales sostenibles”).

Uso: Javier puede configurar alertas para seguir noticias sobre tendencias tecnológicas o cambios regulatorios.

RSS Feeds: Herramientas como Feedly ayudan a recopilar contenido de fuentes clave (portales de construcción, arquitectura e innovación).

2.2. Plataformas de Inteligencia de Mercado

Statista o IBISWorld: Ofrecen informes sobre crecimiento del mercado y predicciones del sector construcción.

Uso: Revisar reportes periódicos para conocer la evolución del mercado y adaptar la oferta de servicios.

2.3. Monitoreo de Redes Sociales y Plataformas Profesionales

LinkedIn: Identificar tendencias en publicaciones de expertos del sector y conectarse con potenciales clientes.

Instagram y Facebook: Explorar nuevas demandas del mercado (remodelaciones modernas, construcciones sostenibles) a través de perfiles de competidores y tendencias del consumidor.

Uso: Javier puede seguir perfiles de empresas innovadoras y participar en foros especializados para detectar cambios en las expectativas del cliente.

2.4. Análisis de la Competencia

Herramientas como SEMrush o Google Trends permiten analizar palabras clave usadas por competidores y detectar qué servicios están teniendo más demanda.

Uso: Javier puede utilizar estas herramientas para adaptar su oferta de servicios y diferenciarse mediante precios, calidad o innovación.

2.5. Encuestas Digitales y Feedback Directo

Google Forms y Typeform: Javier puede realizar encuestas a clientes actuales y potenciales para evaluar qué tendencias y servicios esperan.

Uso: Enviar cuestionarios después de cada proyecto para medir la satisfacción y explorar posibles necesidades futuras.

Plan de Implementación Inicial

Configuración de Google Alerts: Definir las alertas más relevantes (normativas, nuevos materiales, licitaciones) en la próxima semana.

Activación de Redes Sociales: Crear un perfil activo en LinkedIn para conectar con otros profesionales del sector.

Plataformas de Análisis: Explorar el uso de Google Trends para identificar palabras clave relacionadas con servicios de obra blanca y gris.

Encuestas Digitales: Diseñar una encuesta breve para clientes, enfocada en evaluar su percepción de tendencias emergentes.

Revisión Mensual: Javier y su equipo deben revisar cada 30 días las alertas y el feedback recopilado para ajustar la estrategia comercial.

10/09/2024.Explorar y proponer herramientas digitales y tecnológicas que permitan a la empresa contratista de obra blanca y gris de Javier Eduardo González optimizar el desarrollo de sus actividades operativas, mejorando la eficiencia, control de proyectos y la comunicación en campo.

La empresa de Javier Eduardo González se dedica a la prestación de servicios de obra blanca y gris en el sector de la construcción. Actualmente, enfrenta desafíos en la organización y seguimiento de proyectos, la gestión de personal en terreno, y la integración de información clave entre los equipos operativos y administrativos. Se busca modernizar los procesos

operativos mediante la incorporación de herramientas digitales que faciliten el control y la planificación de las actividades.

Diagnóstico Inicial

Gestión de proyectos manual: Los proyectos se gestionan de manera manual o con herramientas básicas (como Excel), lo que limita el control y la visibilidad en tiempo real sobre el progreso y los costos.

Comunicación poco estructurada: La comunicación entre el equipo operativo en campo y la oficina es informal y a través de medios no centralizados (llamadas, mensajes de texto, WhatsApp), lo que genera dificultades para el seguimiento y la toma de decisiones.

Falta de automatización en los reportes: Los reportes de avance, control de materiales y tiempos de obra son manuales y no están estandarizados.

Estrategias y Herramientas Propuestas

Implementación de Software de Gestión de Proyectos de Construcción

Se recomienda la implementación de un software especializado en la gestión de proyectos de construcción, que permita planificar, asignar recursos, realizar un seguimiento del avance y generar reportes de forma automática. Entre las opciones sugeridas se encuentran:

Buildertrend: Plataforma integral para gestionar proyectos, calendarios, presupuestos y órdenes de cambio. Permite también la colaboración con clientes y proveedores.

Procore: Ofrece herramientas para la gestión de documentación, seguimiento de presupuestos, control de calidad y comunicación entre los equipos de obra y oficina.

Smartsheet: Herramienta versátil que permite gestionar proyectos y tareas con plantillas personalizables, ideal para la planificación y control de tiempos.

Estas soluciones permitirán a la empresa:

Optimizar la planificación de proyectos, estableciendo cronogramas detallados y controlando los recursos asignados.

Tener visibilidad en tiempo real del avance de las obras, lo que permitirá identificar y resolver problemas antes de que afecten el desarrollo del proyecto.

Automatizar la generación de reportes de obra, lo que facilitará la toma de decisiones basada en datos actualizados.

Herramientas de Comunicación y Colaboración en Tiempo Real

Para mejorar la coordinación entre el personal en campo y el equipo administrativo, se sugiere el uso de herramientas que centralicen la comunicación y permitan compartir información de manera estructurada:

Slack o Microsoft Teams: Plataformas de mensajería y colaboración que permiten organizar la comunicación en canales específicos por proyecto o equipo, facilitando el intercambio de archivos, fotos del avance de obra, y tareas pendientes.

WhatsApp Business: Continuar utilizando WhatsApp, pero con una versión profesional que permita segmentar contactos por proyecto, usar etiquetas para organizar la información y automatizar respuestas para consultas frecuentes.

Aplicaciones para el Seguimiento y Control de Materiales

Para gestionar eficientemente los materiales en obra, controlar inventarios y realizar pedidos oportunamente, se sugieren las siguientes aplicaciones:

Stockpile o Sortly: Aplicaciones para gestionar inventarios de manera simple, tomando fotos de los materiales, registrando entradas y salidas y generando reportes automáticos. Estas herramientas ayudarán a evitar sobrecostos por la falta de materiales y a mantener un control más preciso del uso de los recursos en cada obra.

mHelpDesk: Herramienta enfocada en la gestión del flujo de trabajo, incluyendo la asignación de tareas, inventario de materiales, seguimiento de órdenes de trabajo y la creación de cotizaciones y facturas de manera rápida.

Seguimiento de Horarios y Asistencia del Personal en Obra

Para controlar la asistencia y los horarios del personal en obra, se propone el uso de herramientas digitales que permitan un registro más confiable y automático:

Toggl Track: Aplicación sencilla de seguimiento de tiempo para que los trabajadores registren sus horas desde sus smartphones. Esto puede integrarse en la gestión general del proyecto para controlar los costos de mano de obra.

Clockify o TSheets: Permiten el registro de entradas y salidas del personal en obra mediante dispositivos móviles, lo que genera informes de horas trabajadas y facilita el cálculo de la nómina.

Automatización de Procesos Administrativos

Para mejorar la eficiencia administrativa y el flujo de documentos, se recomienda:

Google Workspace o Microsoft 365: Herramientas que permiten almacenar y compartir documentos, hojas de cálculo y presentaciones de manera colaborativa y en la nube. Estas

soluciones permiten acceder a la información en cualquier momento y desde cualquier lugar.

DocuSign o SignNow: Herramientas de firma electrónica para agilizar la aprobación de contratos, órdenes de trabajo o acuerdos con clientes y proveedores sin necesidad de reuniones físicas.

09/10/2024. Asesoría de fortalecimiento en el mes de Octubre

06/11/2024. Asesoría de fortalecimiento en el mes de Noviembre

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: 6/11/2024 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 6/11/2024 12:00:00 a. m.

Descripción:
06/11/2024 Aplicar el índice de productividad al cierre de la asesoría

Avance:
06/11/2024 Se aplica el indice de productividad arrojando un resultado de 2,65

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 6 de noviembre del año 2024, 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.

15 Cierre de asesoría

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance: 06/11/2024 La asesoría concluye en NOVIEMBRE de 2024, 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.