.

Informe consolidado de seguimiento

1 Gestión Estratégica Comercial

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

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

Descripción:

12/11/2024 Explicar la forma de registrar la información financiera y que se debe tener en cuenta al momento de analizar la información financiera. 03/12/2024 Explicar la forma de cómo se realiza la planificación y análisis financiero

Avance:

12/11/2024 Registro de Información Financiera: se explicó la importancia de llevar un registro claro y organizado de todas las operaciones financieras. Dado que Lácteos El Retoño es una empresa de menor escala, no es necesario contar con un sistema contable complejo. Para ello, se recomendaron las siguientes prácticas:

Clasificación de Transacciones: Ingresos: Registrar las ventas diarias por cada tipo de producto (quesos, yogures, etc.) de forma sencilla. Puede usarse una hoja de Excel o una libreta para este propósito, especificando el monto y la forma de pago (efectivo, tarjeta, etc.).
Egresos: Anotar los gastos relacionados con la producción (insumos, pagos a proveedores), el funcionamiento diario (servicios públicos, alquiler, transporte) y los gastos administrativos (sueldos, materiales de oficina).
Uso de Herramientas Sencillas:

Para empresas de este tipo, se recomienda usar herramientas como Excel, donde se pueden crear hojas de trabajo con categorías para ingresos, egresos y saldos.
En caso de no contar con experiencia en Excel, se pueden utilizar plantillas prediseñadas disponibles en línea.
Documentación de Soportes:

Es crucial guardar todos los recibos, facturas y comprobantes de pago de las transacciones realizadas, ya sea en formato físico o digital.
Se sugiere organizar los documentos por tipo de gasto o ingreso y por fecha, para facilitar su revisión.
Conciliación Bancaria:

Es recomendable revisar cada mes los movimientos de la cuenta bancaria para asegurarse de que coincidan con los registros internos de la empresa, de esta forma se podrán identificar errores u omisiones.

Análisis de Información Financiera
Se discutieron los aspectos clave que Lácteos El Retoño debe tener en cuenta al analizar su información financiera, para entender mejor su situación económica y tomar decisiones informadas:

Estados Financieros Básicos:

Estado de Resultados: Es recomendable realizar un resumen mensual o trimestral con los ingresos y egresos, para saber si la empresa está generando ganancias o pérdidas.
Balance General Simplificado: Aunque la empresa no requiere un balance general detallado, es útil hacer una lista de los activos principales (como equipos, inventarios) y pasivos (como deudas a proveedores). Esto ayuda a ver la salud financiera general.
Flujo de Caja: Registrar el dinero que entra y sale de la empresa para saber si tiene liquidez suficiente para cubrir sus gastos diarios.
Indicadores Clave Sencillos:

Rentabilidad: Calcular de manera sencilla la diferencia entre ingresos y egresos, lo que ayudará a identificar el margen de beneficio.
Liquidez: Es importante asegurarse de que la empresa tenga suficiente dinero disponible para cubrir sus gastos operativos y pagos a corto plazo.
Rotación de Inventarios: Llevar un control de cuántos productos se venden al mes para prever compras y evitar sobrestock o desabastecimiento.
Revisión Periódica:

Se recomienda revisar mensualmente los registros de ingresos y egresos, de forma que se pueda detectar rápidamente cualquier irregularidad y realizar ajustes si es necesario.

Comparación y Proyecciones:

Comparar los resultados de cada mes con los de meses anteriores para identificar si la empresa está creciendo o si existen áreas de mejora.
Realizar estimaciones de ingresos y egresos para los próximos meses puede ayudar a planificar con antelación y tomar decisiones sobre posibles inversiones o ajustes de precios.

Acuerdos y Compromisos
Registro Diario: La empresa se compromete a registrar todas las transacciones de forma diaria utilizando una hoja de Excel o libreta.
Revisión Mensual: Se pacta revisar los registros financieros de manera mensual para identificar posibles áreas de mejora.
Capacitación Interna: La empresa considerará una pequeña capacitación para el personal encargado de la parte administrativa

7 Gestión Logística

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

8 Gestión de la transformación digital

Fecha Programada: 15/10/2024 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 15/10/2024 12:00:00 a. m.

Descripción:
15/10/2024. Realizar monitoreo de las tendencias del mercado a través de la transformación digital y hacer uso de herramientas digitales para el área comercial 21/09/2024. Dar a conocer las herramientas digitales y tecnológicas para el desarrollo de actividades operativas.

Avance:
15-10-2024 Objetivo de la Reunión: Brindar orientación sobre cómo monitorear tendencias del mercado mediante la transformación digital y utilizar herramientas digitales para fortalecer el área comercial, con el propósito de mejorar la competitividad y el alcance de la empresa.

Temas Tratados

1. Importancia del Monitoreo de Tendencias del Mercado

El seguimiento de tendencias permite identificar nuevas oportunidades, adaptar los productos a las preferencias del consumidor y anticiparse a los cambios en el mercado. En la industria de los lácteos, es clave observar:

Preferencias del consumidor: Creciente demanda por productos artesanales, orgánicos y bajos en grasa.

Innovaciones en empaques sostenibles.

Uso de canales digitales para la venta directa.

2. Estrategias para Monitorear Tendencias mediante la Transformación Digital

Uso de Plataformas de Tendencias y Estudios de Mercado:

Google Trends: Identificar cambios en las búsquedas relacionadas con quesos artesanales y productos saludables.

Think with Google: Revisar informes sobre consumo de alimentos.

Redes Sociales: Analizar qué productos se están volviendo tendencia a través de Instagram, Facebook y TikTok.

Monitoreo de Competencia:

Herramientas como SEMrush o SimilarWeb para analizar la presencia digital de otras marcas de quesos.

Estar al tanto de los lanzamientos y campañas de la competencia.

Participación en Comunidades y Eventos Digitales:

Unirse a grupos en LinkedIn o foros especializados del sector lácteo para obtener información actualizada.

Asistir a webinars y ferias virtuales del sector alimentario.

3. Implementación de Herramientas Digitales para el Área Comercial

CRM (Customer Relationship Management):

HubSpot o Zoho CRM: Gestionar clientes, identificar preferencias y personalizar la oferta comercial.

Beneficio: Fortalece la fidelización y mejora la experiencia del cliente.

Plataformas de Venta Online:

Crear una tienda en línea mediante plataformas como Shopify o Tiendanube.

Incorporar servicios de delivery y pago digital para facilitar la compra directa.

Redes Sociales para Promoción Comercial:

Publicar contenido atractivo en Instagram y Facebook para captar clientes locales y promocionar ofertas.

Crear videos cortos en TikTok mostrando el proceso artesanal de elaboración del queso.

Gestión de Pedidos y Seguimiento:

Uso de WhatsApp Business para recibir y gestionar pedidos de manera ágil.

Google Forms: Para recopilar información sobre satisfacción del cliente y detectar nuevas oportunidades de mejora.

4. Plan de Ejecución y Seguimiento

Monitoreo de Tendencias: Implementar el uso de Google Trends y análisis de redes sociales en un plazo de 15 días.

Plataformas Digitales: Iniciar la creación de la tienda en línea en las próximas 4 semanas.

CRM: Configurar un sistema de CRM básico para gestionar los contactos actuales y potenciales dentro de 30 días.

Evaluación de Progreso: Agendar una reunión de seguimiento en 60 días para revisar métricas comerciales y hacer los ajustes necesarios.

Conclusiones y Próximos Pasos

Acción Inmediata: Realizar un análisis inicial de tendencias mediante Google Trends y observar el comportamiento de la competencia.

Implementación Comercial: Activar la tienda en línea y optimizar la comunicación con clientes a través de WhatsApp Business y redes sociales.

Evaluación Continua: Monitorear de forma mensual el desempeño de las herramientas digitales y ajustar según los resultados.

21-09-2024 El emprendedor Faber Díaz explicó que Lácteos Artesanales El Retoño enfrenta desafíos en la organización de sus actividades operativas, especialmente en el manejo de inventarios, registro de ventas, seguimiento a los clientes y la planificación de producción. Actualmente, la mayoría de estos procesos se llevan a cabo manualmente.

Herramientas digitales para la gestión operativa:

Se recomendó a Faber implementar las siguientes herramientas para optimizar sus procesos operativos:

Software de gestión de inventarios: estas herramientas permiten automatizar el control de inventarios, registrar entradas y salidas de productos, monitorear el stock en tiempo real y generar reportes sobre movimientos de mercancía. Esto evitará pérdidas por falta de insumos o productos excedentes y mejorará la planificación de producción.

Plataforma de facturación electrónica: es importante cumplir con las normativas de facturación electrónica establecidas en Colombia. Estas plataformas no solo automatizan la emisión de facturas, sino que también generan reportes financieros para facilitar el control de ventas y simplificar los procesos contables.

Aplicaciones para seguimiento de clientes y ventas (CRM - Customer Relationship Management):
Un CRM, como HubSpot ayudará a registrar la información de los clientes, hacer un seguimiento a las ventas realizadas, identificar a los mejores clientes y enviar recordatorios

automáticos para ofrecer promociones o productos nuevos. Esto mejorará la relación con los clientes y permitirá desarrollar estrategias de fidelización.

Planificadores de producción (Trello): Esta herramienta permite organizar las tareas de producción, asignar responsabilidades, establecer fechas límite y monitorear el progreso de las actividades operativas en tiempo real. Esto facilita la coordinación del equipo y evita retrasos en la producción.

Presencia digital y comercio electrónico:

Para incrementar las ventas y visibilidad de la marca, se sugirió la implementación de canales de venta en línea, como:

Marketplace y redes sociales (Ejemplo: Instagram Shopping o Facebook Marketplace): Son plataformas ideales para promocionar y vender productos directamente al consumidor. Faber puede crear catálogos digitales, gestionar pedidos y responder preguntas de los clientes en tiempo real.

Plataforma de comercio electrónico (Ejemplo: Tiendanube o Shopify):
Se sugirió evaluar la posibilidad de crear una tienda en línea para centralizar la venta de productos y optimizar el proceso de pagos y envíos.

Marketing digital y publicidad: se recomendó el uso de herramientas como **Google Ads** y **Facebook Ads** para diseñar campañas publicitarias orientadas a su público objetivo, lo que aumentaría la visibilidad de la marca y las ventas.

Compromisos: Faber Díaz se comprometió a analizar las herramientas propuestas y realizar la implementación inicial de una de las plataformas de gestión de inventarios y facturación electrónica antes del próximo mes.

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: