.

Informe consolidado de seguimiento

1 Gestión Estratégica Comercial

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

Descripción:

10-10-2024 diseño y desarrollo de estrategias de posicionamiento y branding 10-09-2024 Crear estrategas de fidelización de clientes. 12-08-2024 Diseño de un buyer persona para un cliente potencial 15-07-2024 Explicación en el diseño e implementación de un plan de marketing

Avance:

10-10-2024 Objetivo de la Reunión: Orientar a la empresa Salchiexpress en el diseño y desarrollo de estrategias de posicionamiento y branding, con el fin de mejorar su reconocimiento en el mercado y consolidar su identidad de marca.

Temas Tratados

1. Importancia del Posicionamiento y Branding

Posicionamiento: Consiste en definir cómo la empresa quiere ser percibida por los clientes, diferenciándose de la competencia.

Branding: Es la gestión estratégica de todos los elementos de la identidad de la marca (nombre, logotipo, colores, eslogan, tono de comunicación, etc.) para transmitir valores y generar reconocimiento.

Ejemplo: Lograr que Salchiexpress sea reconocida no solo por la calidad de sus papas, sino como una marca juvenil, rápida y accesible, enfocada en experiencias divertidas.

2. Estrategias para el Diseño del Posicionamiento de Salchiexpress

Definición del Cliente Ideal (Buyer Persona):

Identificar quién es el público objetivo para ajustar la propuesta de valor.

Edad: 18-35 años.

Intereses: Comida rápida, experiencias informales, productos innovadores.

Hábitos: Consumo de snacks en reuniones con amigos, pedidos en plataformas digitales.

Propuesta de Valor Única (UVP):

Salchiexpress debe definir qué la hace diferente de la competencia.

Ejemplo: “La combinación perfecta de papas crocantes y rellenos sorprendentes, listos para cualquier antojo.”

3. Estrategias de Branding: Elementos Fundamentales

Logotipo y Colores Corporativos:

El diseño debe reflejar dinamismo, rapidez y juventud.

Ejemplo de colores: Amarillo (energía y alegría) y rojo (dinamismo y apetito).

Eslogan o Lema:

Crear una frase corta y pegajosa que resuma la esencia de la marca.

Ejemplo: “Más que papas, momentos rellenos de sabor.”

Tono de Comunicación:

Mantener un tono cercano, amigable y juvenil en todas las plataformas.

Ejemplo: Uso de frases divertidas en redes sociales y campañas.

4. Estrategias de Posicionamiento Digital y Promoción

Presencia en Redes Sociales:

Utilizar Instagram, TikTok y Facebook para conectar con el público joven.

Publicar contenido entretenido como videos cortos, encuestas y desafíos relacionados con el consumo de sus productos.

Colaboraciones con Influencers Locales:

Invitar a influencers de la zona para probar los productos y generar contenido auténtico.

Registro en Plataformas de Delivery:

Asegurar que Salchiexpress esté presente en Rappi, iFood y Uber Eats, con fotos atractivas y promociones estratégicas.

Campañas de Promoción:

Crear promociones como 2x1 en horarios específicos o descuentos para primeras compras a través de plataformas digitales.

Programa de Fidelización:

Implementar un programa donde los clientes acumulen puntos por cada compra y puedan redimirlos por productos gratis.

5. Evaluación del Progreso y Ajustes

Indicadores de Desempeño (KPIs):

Aumento del tráfico en redes sociales (número de seguidores, interacciones).

Crecimiento del volumen de ventas en plataformas de delivery.

Reconocimiento de marca medido a través de encuestas a clientes.

Monitoreo Continuo:

Revisar cada 30 días las métricas de ventas y engagement para ajustar las estrategias según sea necesario.

Conclusiones y Próximos Pasos

Definición del Branding: En una semana, Salchiexpress debe tener lista su propuesta de valor, logotipo, colores y eslogan.

Redes Sociales y Delivery: Activar la presencia en plataformas digitales y crear contenido inicial en dos semanas.

Seguimiento: Se realizará una reunión de evaluación en 45 días para analizar los resultados y realizar los ajustes pertinentes.

10-09-2024 Brindar asesoría a la empresa Salchiexpress sobre la creación e implementación de estrategias efectivas para la fidelización de clientes, enfocadas en mejorar la retención de clientes actuales y aumentar la frecuencia de sus visitas.

Análisis de la situación actual de Salchiexpress

Descripción del negocio: Elaboración y venta de papas fritas con toppings variados.

Perfil de los clientes actuales: Jóvenes y adultos entre 18 y 40 años, consumidores de comida rápida, en su mayoría de ingresos medios.

Análisis de la lealtad actual de los clientes y de las acciones implementadas hasta el momento (si las hubiera).

Estrategias de fidelización de clientes

Programa de lealtad por puntos: Propuesta de un programa donde los clientes acumulen puntos con cada compra que puedan canjear por productos gratuitos o descuentos. Ejemplo: "Por cada 5 compras, obtén una orden de papas gratis con tu topping favorito."

Tarjeta de cliente frecuente: Implementación de una tarjeta física o digital que permita registrar las visitas de los clientes. Después de un número determinado de visitas, el cliente puede recibir una recompensa especial.

Ofertas exclusivas para clientes recurrentes: Crear promociones y descuentos exclusivos para clientes habituales, incentivando su retorno con mensajes personalizados por redes sociales o correo electrónico.

Sorpresas en fechas especiales: Ofrecer descuentos o productos gratuitos en el cumpleaños de los clientes o en fechas especiales para ellos. Esto aumenta la conexión emocional con la marca y genera una experiencia positiva que incita a volver.

Encuestas y retroalimentación: Recopilar opiniones de los clientes después de su compra a través de encuestas rápidas o mensajes en redes sociales, para identificar áreas de mejora y demostrar que la opinión del cliente es valorada.

Crea una experiencia memorable: Añadir detalles únicos como la personalización del empaque, una nota de agradecimiento o la posibilidad de crear combinaciones únicas de toppings. Generar un vínculo emocional a través de una experiencia personalizada es clave para la fidelización.

Implementación de herramientas digitales

Uso de una aplicación móvil o sistema de CRM: Se sugiere desarrollar una aplicación sencilla o implementar un sistema de gestión de relaciones con clientes (CRM) que permita llevar el control de las compras y las preferencias de los clientes, así como enviar ofertas personalizadas según su historial de compra.

Redes sociales como canal de interacción: Potenciar la comunicación y engagement a través de redes sociales mediante promociones, sorteos y contenido interactivo que permita que los clientes compartan sus experiencias en línea.

Marketing por SMS o email: Enviar mensajes personalizados con promociones o descuentos exclusivos a los clientes recurrentes para fomentar su regreso.

Alianzas estratégicas locales

Se propuso la posibilidad de alianzas con otros comercios locales para ofrecer descuentos cruzados. Ejemplo: "Compra una orden de papas en Salchiexpress y obtén un 10% de descuento en la tienda aliada."

12/08/2024 **Objetivo de la Asesoría:** Guiar a Salchiexpress en el diseño y desarrollo de perfiles de buyer persona para identificar y entender mejor a sus clientes potenciales en la elaboración y comercialización de salchipapas con toppings, con el fin de optimizar las estrategias de marketing y ventas y mejorar la alineación de sus productos con las preferencias y necesidades del mercado.

2. Temas Abordados:

· **Definición de Buyer Persona:**

o **Concepto:** Explicación de qué es un buyer persona y su relevancia en el marketing y ventas.

o **Beneficios:** Cómo el desarrollo de buyer personas puede mejorar la segmentación del mercado, la personalización de estrategias y la eficiencia en la captación de clientes.

· **Pasos para Diseñar un Buyer Persona:**

o **Investigación y Recolección de Datos:**

§ **Datos Demográficos:** Edad, género, ubicación, nivel educativo y ocupación.

§ **Datos Psicográficos:** Intereses, estilo de vida, valores, y actitudes hacia la comida rápida.

§ **Datos Comportamentales:** Hábitos de consumo de alimentos, frecuencia de compra de salchipapas, preferencia por toppings, presupuesto.

o **Entrevistas y Encuestas:**

§ Realización de entrevistas con clientes actuales, prospectos y expertos en el mercado de alimentos para recolectar información cualitativa.

§ Distribución de encuestas para obtener datos cuantitativos sobre las preferencias y comportamientos de los clientes.

o **Análisis de Competencia:**

§ Estudio de cómo los competidores en el mercado de salchipapas abordan a sus clientes y qué estrategias utilizan para atraerlos.

o **Creación de Perfiles:**

§ Desarrollo de perfiles detallados basados en la información recolectada, incluyendo datos demográficos, psicográficos y comportamentales.

§ Creación de descripciones de buyer personas que reflejen los segmentos clave de clientes potenciales para Salchiexpress.

· **Aplicación del Buyer Persona:**

o **Desarrollo de Estrategias de Marketing Personalizadas:** Utilizar los perfiles de buyer persona para diseñar campañas de marketing específicas y mensajes que conecten con las necesidades y deseos de cada perfil.

o **Optimización del Menú y Ofertas:** Adaptar el menú y los toppings ofrecidos basándose en las preferencias de los buyer personas.

o **Mejora de la Comunicación y Ventas:** Ajustar las técnicas de ventas y los canales de comunicación para abordar de manera efectiva a los buyer personas identificados.

3. Recomendaciones:

· **Realizar Investigación de Mercado:** Recolectar datos precisos sobre las características y preferencias de los clientes potenciales mediante entrevistas y encuestas.

· **Desarrollar Perfiles de Buyer Persona:** Crear al menos tres perfiles de buyer persona que representen los principales segmentos de clientes para Salchiexpress.

· **Implementar Estrategias Basadas en Buyer Personas:** Aplicar los insights obtenidos de los perfiles en las campañas de marketing, el diseño del menú y las tácticas de venta.

· **Revisar y Actualizar Perfiles:** Monitorear y ajustar los perfiles de buyer persona regularmente para reflejar los cambios en el mercado y las preferencias de los clientes.

15-07-2024 El objetivo de esta sesión fue proporcionar un plan de marketing detallado y las estrategias necesarias para su diseño e implementación efectiva.

Descripción del Plan de Marketing

El plan de marketing de Salchiexpress se centrará en los siguientes elementos clave:

- **Análisis de Mercado**
- **Definición de Objetivos**
- **Estrategias de Marketing**
- **Plan de Acción**

- **Medición y Evaluación**

Estrategias para el Diseño e Implementación del Plan de Marketing

Análisis de Mercado

- **Investigación de Mercado:** Realizar estudios de mercado para entender mejor a los clientes, sus preferencias y comportamientos de compra.
- **Análisis de Competencia:** Identificar y analizar a los competidores directos e indirectos para encontrar oportunidades y amenazas en el mercado.
- **Segmentación de Mercado:** Dividir el mercado en segmentos específicos y definir el público objetivo para las campañas de marketing.

Definición de Objetivos

- **Objetivos SMART:** Establecer objetivos específicos, medibles, alcanzables, relevantes y con tiempo definido. Por ejemplo, aumentar las ventas en un 20% en los próximos 6 meses.
- **Posicionamiento de Marca:** Definir claramente el posicionamiento de Salchiexpress en el mercado, destacando los elementos diferenciadores de la marca.

Estrategias de Marketing

- **Marketing Digital:** Desarrollar una estrategia de marketing digital que incluya el uso de redes sociales, publicidad en línea y optimización de motores de búsqueda (SEO).
- **Promociones y Ofertas:** Crear promociones y ofertas especiales para atraer a nuevos clientes y fidelizar a los actuales.
- **Marketing de Contenidos:** Generar contenido de valor (blogs, videos, recetas) que atraiga y enganche a la audiencia.
- **Alianzas Estratégicas:** Establecer alianzas con otras empresas o influenciadores para ampliar el alcance de la marca.

Plan de Acción

- **Calendario de Actividades:** Desarrollar un calendario detallado con las actividades de marketing programadas, asignando responsables y fechas límite.
- **Asignación de Presupuesto:** Definir un presupuesto claro para cada actividad de marketing, asegurando una inversión adecuada en cada área.
- **Desarrollo de Campañas:** Crear campañas específicas dirigidas a los diferentes segmentos del mercado, utilizando los canales de comunicación más efectivos.

Medición y Evaluación

- **KPI's:** Establecer indicadores clave de rendimiento (KPI's) para medir el éxito de las campañas de marketing.

- **Análisis de Resultados:** Realizar análisis periódicos de los resultados obtenidos y ajustar las estrategias según sea necesario.
- **Feedback de Clientes:** Implementar métodos para recibir y analizar el feedback de los clientes, utilizando esta información para mejorar continuamente.

Conclusiones y Compromisos

La empresa Salchiexpress se compromete a seguir las estrategias discutidas para diseñar e implementar un plan de marketing efectivo. Asimismo, se acuerda realizar una reunión de seguimiento en tres meses para evaluar los avances y realizar los ajustes necesarios.

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: 14/06/2024 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 14/06/2024 12:00:00 a. m.

Descripción:
14-06-2024 Revisar las tendencias emergentes en la industria alimentaria 14-05-2024 Técnicas de innovación para generar nuevos productos y modelo de negocios

Avance:

14-06-2024. El objetivo de esta asesoría es analizar las tendencias emergentes en la industria alimentaria y explorar cómo Salchiexpress puede adaptarse y beneficiarse de estas tendencias para innovar y satisfacer las demandas del mercado.

Tendencias Emergentes en la Industria Alimentaria

Alimentos Saludables y Funcionales

Descripción: Los consumidores están cada vez más interesados en opciones de alimentos que no solo sean deliciosos sino también nutritivos y beneficiosos para la salud.

Recomendaciones para Salchiexpress:

Incluir Opciones Saludables: Incorporar ingredientes saludables en el menú, como papas horneadas en lugar de fritas, salchichas bajas en grasa y rellenos vegetales.

Ofrecer Versiones Vegetarianas y Veganas: Desarrollar opciones sin carne y basadas en plantas para atraer a un público más amplio.

Sostenibilidad y Responsabilidad Social

Descripción: La sostenibilidad es una preocupación creciente. Los consumidores prefieren marcas que demuestran responsabilidad social y ambiental.

Recomendaciones para Salchiexpress:

Embalajes Ecológicos: Utilizar envases biodegradables o reciclables para reducir el impacto ambiental.

Proveedores Locales: Suministrar ingredientes de proveedores locales para apoyar la economía local y reducir la huella de carbono.

Experiencia del Cliente y Personalización

Descripción: Los consumidores buscan experiencias personalizadas y únicas cuando se trata de comidas rápidas.

Recomendaciones para Salchiexpress:

Menú Personalizable: Permitir a los clientes personalizar sus pedidos, eligiendo entre diferentes tipos de salchichas, rellenos y salsas.

Interacción Digital: Implementar tecnologías como aplicaciones móviles para realizar pedidos en línea y programas de fidelización.

Tecnología e Innovación

Descripción: La tecnología está transformando la industria alimentaria, desde la forma en que se preparan los alimentos hasta cómo se entregan.

Recomendaciones para Salchiexpress:

Pedidos en Línea y Entrega a Domicilio: Mejorar las plataformas de pedidos en línea y colaborar con servicios de entrega a domicilio.

Automatización en la Cocina: Considerar la implementación de tecnologías de cocina automatizada para mejorar la eficiencia y consistencia en la preparación de alimentos.

Alimentos de Confort y Nostalgia

Descripción: En tiempos de incertidumbre, los consumidores tienden a buscar alimentos que les brinden comodidad y les recuerden buenos momentos.

Recomendaciones para Salchiexpress:

Ofertas Especiales: Crear ofertas y promociones que destaquen productos clásicos y favoritos de los clientes.

Nuevas Variaciones de Clásicos: Innovar en los productos tradicionales de Salchiexpress, como nuevas combinaciones de rellenos o salsas que recuerden sabores clásicos con un toque moderno.

Plan de Acción

Investigación de Mercado: Realizar encuestas y focus groups para entender mejor las preferencias y necesidades de los clientes actuales y potenciales.

Desarrollo de Producto: Experimentar con nuevos ingredientes y recetas que sigan las tendencias identificadas.

Implementación de Tecnología: Mejorar las plataformas de pedidos en línea y considerar la automatización en la cocina.

Marketing y Comunicación: Desarrollar campañas de marketing que resalten los nuevos productos saludables, sostenibles y personalizables.

Monitoreo y Evaluación: Establecer KPIs para medir el éxito de las nuevas iniciativas y hacer ajustes según sea necesario.

Conclusión

Adaptarse a las tendencias emergentes en la industria alimentaria es crucial para que Salchiexpress continúe siendo competitiva y relevante. Se recomienda seguir las estrategias

mencionadas para innovar y satisfacer las demandas del mercado actual, asegurando un crecimiento sostenible y exitoso.

14-05-2024 El objetivo de esta reunión es asesorar a la emprendedora en técnicas de innovación para generar nuevos productos de salchipapas y otras comidas rápidas relacionadas, así como discutir posibles modelos de negocios que pueden ser implementados para expandir y mejorar Salchiexpress.

Técnicas de Innovación para Nuevos Productos

Investigación de Mercado:

Encuestas a Clientes: Realizar encuestas para entender las preferencias y gustos de los clientes actuales y potenciales.

Análisis de Tendencias: Estudiar las tendencias actuales en el mercado de comida rápida, identificando ingredientes populares y nuevas combinaciones de sabores.

Brainstorming y Creatividad:

Sesiones de Lluvia de Ideas: Organizar reuniones regulares con el equipo para generar ideas nuevas de productos.

Técnica SCAMPER: Utilizar esta técnica para modificar productos existentes mediante sustitutir, combinar, adaptar, modificar, poner otros usos, eliminar y reordenar elementos.

Desarrollo y Prueba de Nuevos Productos:

Prototipos y Muestras: Crear prototipos de nuevos productos y ofrecer muestras gratuitas a clientes selectos para obtener retroalimentación.

Pruebas Piloto: Implementar pruebas piloto en ubicaciones selectas para evaluar la aceptación del producto antes de un lanzamiento a gran escala.

Innovación en Ingredientes y Presentación:

Fusión de Cocinas: Experimentar con fusiones de cocina, por ejemplo, integrar ingredientes de otras culturas.

Presentación Creativa: Desarrollar presentaciones innovadoras y atractivas para los platos, utilizando empaques ecológicos y diseños únicos.

Modelos de Negocios para Expansión

Franquicias:

Desarrollo de Manuales Operativos: Crear manuales detallados para garantizar la calidad y consistencia en todas las franquicias.

Capacitación de Franquiciados: Implementar programas de capacitación para los nuevos franquiciados.

Alianzas Estratégicas:

Colaboraciones: Establecer colaboraciones con otras empresas de alimentos para desarrollar productos conjuntos o promociones cruzadas.

Eventos y Ferias: Participar en eventos gastronómicos y ferias locales para aumentar la visibilidad y atraer nuevos clientes.

Diversificación de Canales de Venta:

Comercio Electrónico: Implementar una plataforma de ventas en línea para pedidos y entregas a domicilio.

Food Trucks: Explorar la posibilidad de operar food trucks en diferentes ubicaciones estratégicas para alcanzar más clientes.

Marketing Digital:

Redes Sociales: Utilizar las redes sociales para promocionar nuevos productos, ofrecer descuentos y conectar con los clientes.

Publicidad Online: Invertir en campañas de publicidad online segmentadas para llegar a un público más amplio.

Plan de Acción

Corto Plazo (1-3 meses):

Realizar encuestas a clientes y analizar resultados.

Organizar sesiones de lluvia de ideas.

Crear y probar prototipos de nuevos productos.

Mediano Plazo (3-6 meses):

Implementar pruebas piloto de nuevos productos.

Desarrollar materiales para el modelo de franquicias.

Comenzar la presencia en redes sociales y campañas de publicidad.

Largo Plazo (6-12 meses):

Lanzar nuevos productos basados en pruebas piloto exitosas.

Iniciar la expansión a través del modelo de franquicias.

Diversificar los canales de venta y consolidar alianzas estratégicas.

Conclusión

La emprendedora se compromete a implementar las técnicas y estrategias discutidas en la asesoría. Se establece una próxima reunión de seguimiento en tres meses para evaluar los avances y ajustar el plan de acción según sea necesario.

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: 16/04/2024 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 16/04/2024 12:00:00 a. m.

Descripción:
16-04-2024 Herramientas digitales en la empresa 14-03-2024 Diseño e implementación de estrategias digitales.

Avance:
16-04-2024 La empresaria de SALCHIEXPRESS expresó el interés del negocio en mejorar su presencia digital y utilizar herramientas tecnológicas para optimizar sus operaciones y llegar a

más clientes.
Análisis de la Situación Actual:
Se discutió la situación actual de SALCHIEXPRESS, incluyendo su presencia en línea, estrategias de marketing digital, sistemas de gestión de pedidos y relación con los clientes.
Necesidades Identificadas:
Se identificaron las siguientes necesidades y áreas de mejora:
Mejorar la presencia en línea mediante un sitio web optimizado y una estrategia de redes sociales más efectiva.
Implementar un sistema de gestión de pedidos en línea para facilitar el proceso de pedidos y mejorar la experiencia del cliente.
Establecer un programa de fidelización de clientes para recompensar la lealtad y promover la repetición de negocios.
Utilizar herramientas de análisis de datos para comprender mejor el comportamiento de los clientes y tomar decisiones más informadas.
Recomendaciones y Plan de Acción:
Se presentaron las siguientes recomendaciones para abordar las necesidades identificadas:
Diseñar y desarrollar un sitio web optimizado para dispositivos móviles que incluya menús, información sobre el negocio y opciones de pedido en línea.
Crear perfiles en redes sociales relevantes y desarrollar una estrategia de contenido para aumentar la visibilidad y el compromiso de los clientes.
Investigar y seleccionar un sistema de gestión de pedidos en línea que se integre con el sitio web y las plataformas de entrega a domicilio.
Diseñar e implementar un programa de fidelización de clientes que ofrezca recompensas atractivas y motive a los clientes a volver.
Configurar herramientas de análisis de datos para monitorear el tráfico del sitio web, el comportamiento de los clientes y el rendimiento de las campañas de marketing.
Se acordaron los siguientes pasos a seguir:
El representante de SALCHIEXPRESS investigará opciones para el diseño y desarrollo del sitio web, así como para el sistema de gestión de pedidos en línea.
El asesor proporcionará recomendaciones específicas sobre herramientas y estrategias de marketing digital, así como asistencia en la implementación de programas de fidelización de clientes.
Se programará una reunión de seguimiento para revisar el progreso y ajustar el plan de acción según sea necesario.

14-03-2024 Objetivo de la Asesoría: la presente reunión de asesoría tiene como objetivo principal proporcionar orientación a Salchiexpress en el diseño e implementación de estrategias digitales para mejorar su presencia en línea, aumentar la visibilidad de la marca y fomentar la interacción con los clientes, con el fin de impulsar las ventas y fortalecer la lealtad del cliente.

Temas abordados en la asesoria:

Análisis de la Situación Actual:

Revisión de la presencia digital actual de Salchiexpress, incluyendo el sitio web, perfiles en redes sociales y plataformas de entrega de alimentos.

Evaluación de la efectividad de las estrategias digitales actuales en términos de alcance, interacción y conversión de clientes.

Definición de Objetivos:

Discusión sobre los objetivos específicos que Salchiexpress desea lograr a través de sus estrategias digitales, como aumentar el tráfico en el sitio web, aumentar las ventas en línea y mejorar la reputación de la marca en línea.

Desarrollo de Estrategias Digitales:

Propuesta de estrategias personalizadas para Salchiexpress, que incluyan la optimización del sitio web para SEO, la creación de contenido relevante y atractivo para las redes sociales, y la implementación de campañas publicitarias en línea.

Plataformas y Herramientas Recomendadas:

Recomendaciones sobre las plataformas y herramientas digitales más adecuadas para alcanzar los objetivos de Salchiexpress, como Google My Business, Facebook Business Manager, Instagram, y plataformas de entrega de alimentos como Uber Eats o Rappi.

Medición y Análisis de Resultados:

Definición de indicadores clave de rendimiento (KPIs) para medir el éxito de las estrategias digitales, como el tráfico web, las conversiones en línea, el compromiso en redes sociales y la tasa de retención de clientes.

Propuesta de herramientas de análisis para monitorear y evaluar el rendimiento de las campañas digitales y realizar ajustes según sea necesario.

Acciones Propuestas:

Realizar una auditoría completa del sitio web de Salchiexpress para identificar oportunidades de mejora en términos de diseño, navegación y SEO.

Desarrollar un plan de contenido para las redes sociales de Salchiexpress, que incluya publicaciones regulares, promociones especiales, concursos y contenido generado por el usuario.

Configurar y lanzar campañas publicitarias en línea dirigidas a audiencias específicas, utilizando segmentación geográfica, demográfica e intereses.

Establecer un sistema de seguimiento y análisis para evaluar regularmente el rendimiento de las estrategias digitales y realizar ajustes según sea necesario.

Próxima Reunión:

La próxima reunión de seguimiento se programará para el 16 de abril con el fin de revisar los avances en la implementación de las estrategias digitales y analizar los resultados obtenidos hasta el momento.

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: 13/11/2024 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 13/11/2024 12:00:00 a. m.

Descripción:
13/11/2024 Aplicar el índice de productividad al cierre de asesoría

Avance:
13/11/2024 Se aplica el índice 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: Se definió el posicionamiento y branding de Salchiexpress como una marca juvenil, rápida, accesible y divertida. Su identidad incluye colores vibrantes (amarillo y rojo), un eslogan llamativo ("Más que papas, momentos rellenos de sabor") y un tono cercano y juvenil. El cliente ideal se identificó como jóvenes de 18 a 35 años que buscan comida rápida e innovadora. La propuesta de valor resalta sus características únicas: “papas crocantes con rellenos sorprendentes.” Se diseñaron estrategias digitales para redes sociales como Instagram, TikTok y Facebook, con contenido interactivo y colaboraciones con influencers. También se recomendó el uso de plataformas de delivery y programas de fidelización, como sistemas de puntos y ofertas exclusivas. Para alinearse con tendencias de mercado, se sugirió ofrecer opciones saludables (papas horneadas y alternativas vegetarianas) y adoptar envases biodegradables, destacando la sostenibilidad. Además, se propuso personalizar la experiencia del cliente para generar vínculos emocionales con la marca. Recomendaciones Refuerzo de presencia digital con contenido constante y atractivo. Mejora del servicio al cliente en puntos de venta y delivery. Creación de alianzas estratégicas con influencers y marcas. Diversificación del menú con opciones saludables. Promociones especiales y eventos para atraer clientes. Monitoreo de métricas para ajustar estrategias.

15 Cierre de asesoría

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance: 13/11/2024 La asesoría concluye en NOVIEMBRE de 2024, y la empresaria 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.

Informe final de Fortalecimiento Empresarial

MENU

Para Imprimir
Oprima "Ctrl+P"

PRODUCTIVIDAD EMPRESARIAL

No	Variable	Medición IP a Junio	VALOR	OBSERVACIONES
1	Cantidad Productos/Servicios producidos en 1 mes		150	
2	Valor venta 1 Producto/Servicio producido		$9.000	
N=1*2	Valor obtenido por la venta de los Productos/Servicios		$1.350.000	
3	Costo Directo de producción de un Producto/Servicio		$4.000	
4	Costos Indirectos de producción del Producto/Servicio		$1.000	
D=1*3+4	Costo de producción de los Productos/Servicios		$601.000	
IP=N/D	Indice de Productividad		2,24626	
TP	Tipo de Productividad		Positiva	

No	Variable	Medición IP a Noviembre	VALOR	OBSERVACIONES
1	Cantidad Productos/Servicios producidos en 1 mes		220	
2	Valor venta 1 Producto/Servicio producido		$9.000	
N=1*2	Valor obtenido por la venta de los Productos/Servicios		$1.980.000	
3	Costo Directo de producción de un Producto/Servicio		$3.800	
4	Costos Indirectos de producción del Producto/Servicio		$1.000	
D=1*3+4	Costo de producción de los Productos/Servicios		$837.000	
IP=N/D	Indice de Productividad		2,36559	
TP	Tipo de Productividad		Positiva	
Incr	Incremento porcentual		5,31%	