Outlook

Cierre del servicio del programa de fortalecimiento empresarial

Desde Diana Gisselle Rodriguez Garcia <dgrodriguezg@sena.edu.co>
Fecha Mié 20/11/2024 10:12
Para johnleytonpulido@gmail.com <johnleytonpulido@gmail.com>

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

Buen día estimado John Ferney, cordial saludo

Nos dirigimos a usted para informarle que el día 11 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:

Salim Ingeniería ha recibido asesorías orientadas a potenciar su crecimiento y sostenibilidad en el sector de la construcción. Se establecieron acciones para fidelizar a los clientes mediante programas de recompensas, comunicación personalizada y encuestas de satisfacción. Además, se propuso involucrar a los clientes en el desarrollo de nuevos servicios a través de talleres y grupos focales, buscando una mayor cocreación de valor. Paralelamente, se promovió la incorporación de tecnologías emergentes y el desarrollo de nuevos servicios adaptados a las tendencias del mercado, fomentando una cultura de innovación en la empresa.
Para garantizar el cumplimiento de su promesa de valor basada en calidad, puntualidad, eficiencia y seguridad, se sugirió implementar estrategias como la capacitación continua, la supervisión estricta de proyectos y el uso de materiales de alta calidad. Se enfatizó la importancia de un cronograma detallado, monitoreo de avances y planes de contingencia para cumplir con los plazos establecidos. También se recomendó optimizar recursos mediante herramientas tecnológicas avanzadas y reforzar las prácticas de seguridad laboral a través de capacitaciones y el uso adecuado de equipos de protección personal.
Se definieron objetivos clave para mejorar el posicionamiento de la empresa, aumentar las ventas y fidelizar clientes. Entre las estrategias sugeridas se incluyeron el desarrollo de una identidad de marca sólida, la optimización del sitio web mediante SEO, y el fortalecimiento de la presencia en redes sociales. Asimismo, se propuso incrementar las ventas a través de la segmentación de mercado, promociones especiales y alianzas estratégicas. Para fidelizar a los clientes, se destacó la necesidad de mantener un servicio de alta calidad, establecer programas de fidelización y realizar encuestas para ajustar los servicios según las necesidades del mercado.
En otra sesión, se exploraron estrategias de mercadeo y ventas, incluyendo la creación de contenido técnico en un blog corporativo, la implementación de campañas de publicidad digital, y el fortalecimiento de relaciones comerciales mediante visitas y seguimientos personalizados. Además, se recomendó implementar programas de referencias y capacitar al equipo de ventas para optimizar el proceso de cierre de contratos. También se destacó la importancia de usar herramientas de investigación de mercados para entender mejor las motivaciones y comportamientos de compra de los clientes potenciales.

Finalmente, se abordó la digitalización del área comercial mediante el uso de herramientas como CRM, campañas en Google Ads y LinkedIn Ads para mejorar la prospección de clientes y optimizar la gestión de ventas. Estas soluciones buscan facilitar el seguimiento de proyectos, automatizar procesos y fortalecer la relación con los clientes, permitiendo a Salim Ingeniería mejorar su competitividad en el mercado.

Resultados Obtenidos

Las asesorías a Salim Ingeniería podrían generar importantes resultados en diversas áreas. En primer lugar, las estrategias de fidelización, como programas de recompensas y encuestas de satisfacción, fortalecerían la relación con los clientes y mejorarían la alineación de los servicios con sus necesidades. Además, la incorporación de tecnologías emergentes y la creación de nuevos servicios impulsaría la innovación, posicionando a la empresa como líder en su sector.
En cuanto a la eficiencia operativa, el uso de cronogramas detallados, supervisión de proyectos y materiales de alta calidad garantizaría el cumplimiento de plazos y estándares de seguridad, mejorando la confianza de clientes y empleados. La optimización de la marca y la presencia en redes sociales aumentaría el reconocimiento y atraería nuevos clientes.
Asimismo, la capacitación en ventas, el uso de herramientas como CRM y campañas digitales mejorarían la conversión y la gestión de relaciones comerciales, expandiendo la cartera de clientes. La digitalización del área comercial y la automatización de procesos facilitarían la gestión y mejorarían la competitividad, asegurando el crecimiento y sostenibilidad a largo plazo de la empresa.

Recomendaciones
- Fortalecer la fidelización de clientes a través de programas de recompensas y encuestas de satisfacción, además de involucrarlos en el desarrollo de nuevos servicios.
- Incorporar tecnologías emergentes y fomentar una cultura de innovación para diversificar su oferta y mantenerse competitivo.
- Mejorar la eficiencia operativa mediante cronogramas detallados, monitoreo de avances y uso de materiales de alta calidad.
-Optimizar la presencia de marca con una identidad sólida, estrategias de SEO y campañas en redes sociales para aumentar el reconocimiento.
- Capacitar al equipo de ventas y usar herramientas como CRM para mejorar la prospección, el cierre de contratos y la gestión de relaciones comerciales.
- Digitalizar la gestión comercial mediante herramientas como Google Ads y LinkedIn Ads, mejorando la prospección de clientes y la automatización de procesos.

CALCULO DEL INDICE DE PRODUCTIVIDAD
Se aplica índice de productividad arrojando un resultado de 2,75

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