Outlook

Cierre del servicio del programa OFF

Desde Diana Gisselle Rodriguez Garcia <dgrodriguezg@sena.edu.co>
Fecha Lun 18/11/2024 20:00
Para wilderpena270@gmail.com <wilderpena270@gmail.com>

Buen día, Wilmer. Cordial saludo.

El pasado 14 de noviembre se concluyó el proceso de acompañamiento brindado por la orientadora del Centro de Desarrollo Empresarial, enfocado en la puesta en marcha de nuevas fuentes de financiación.

Desde febrero hasta noviembre del presente año, se realizaron asesorías y acompañamientos en las siguientes actividades clave:

1. Diseñar el proceso de planeación estratégica de la empresa
2. Diseño e implementación de un plan de mercadeo
3. Definir el buyer persona ideal
4. Estrategias de marketing digital
5. Realizar flujogramas y descripción de proceso
6. Dar a conocer herramientas de innovación para aplicar al modelo de negocio.
7. Evaluación de los costos de producción y establecimientos de estrategias de precios competitivos.
8. Creación o mejora de la identidad de a marca, incluyendo logo, eslogan, y diseño de empaques.
9. Establecer KPI´s para medir el éxito de las iniciativas implementadas.
10. Definir estrategias para entrar en nuevos mercados locales.

Los resultados logrados fueron:

- Planeación estratégica: Definición clara de misión, visión y objetivos alineados con el crecimiento empresarial.
- Plan de mercadeo: Aumento de la visibilidad de la marca y nuevas alianzas estratégicas.
- Buyer persona: Identificación precisa del cliente ideal, mejorando el enfoque de las estrategias comerciales.
- Marketing digital: Incremento del 40% en la interacción y seguidores en redes sociales.
- Flujogramas: Optimización de procesos internos, reduciendo tiempos en un 15%.
- Innovación: Aplicación de herramientas que impulsaron el desarrollo de nuevos productos.
- Costos y precios: Ajuste de precios que mejoró el margen de ganancia en un 10%.
- Identidad de marca: Rediseño de logo y empaques, destacando la sostenibilidad y calidad premium.
- KPIs: Implementación de indicadores para un monitoreo efectivo de las estrategias.
- Nuevos mercados: Expansión a 4 nuevos puntos de venta y acuerdos con mayoristas locales.

Recomendaciones

Se recomienda continuar fortaleciendo la presencia en mercados locales mediante estrategias de fidelización y promoción en nuevos puntos de venta, así como consolidar alianzas estratégicas con cafeterías y tiendas especializadas. Además, es importante mantener un monitoreo constante de los KPIs para ajustar las estrategias según los resultados, implementar campañas digitales enfocadas en

storytelling y sostenibilidad, y explorar oportunidades en eventos y ferias que incrementen la visibilidad de la marca. Finalmente, se sugiere invertir en la capacitación del equipo para mejorar la eficiencia operativa y fomentar la innovación en el desarrollo de productos.

Cierre del Servicio:

Con el cierre de este proceso, se han establecido las bases para que la empresa avance en su consolidación y crecimiento. Asimismo, se presentó al empresario el programa de fortalecimiento empresarial, orientado a pequeñas y medianas empresas. Este programa tiene como objetivo proporcionar asesoría especializada para impulsar su crecimiento y escalabilidad.

Sobre el programa de fortalecimiento empresarial:
- Dirigido a empresas formalmente constituidas, especialmente aquellas provenientes de iniciativas como Fondo Emprender y otras fuentes de financiación.
- La ruta inicia con el diligenciamiento de la información en la plataforma, seguido de un diagnóstico conjunto y la elaboración de un plan de acción personalizado.

Quedamos atentos para apoyar en caso de requerir estos servicios durante la vigencia del año 2025.

Cordialmente,

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