Outlook

Asesoría de cierre del servicio del programa OFF

Desde Diana Gisselle Rodriguez Garcia <dgrodriguezg@sena.edu.co>
Fecha Lun 18/11/2024 20:38
Para bibianaandrealombanasalgado@gmail.com <bibianaandrealombanasalgado@gmail.com>

Buen día, Viviana. Cordial saludo.

El presente correo es para informarle que 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 octubre del presente año, se realizaron asesorías y acompañamientos en las siguientes actividades clave:

1.Diseño e implementación de un plan de mercadeo
2. Realizar las fichas técnicas de los productos a ofertar
3. Estrategias de marketing digital
4. Estrategias para innovaren el modelo de negocio
5. Definir el buyer persona ideal
6. Identificar y analizar el punto de equilibrio de la empresa

Los resultados logrados fueron:
- Diseño e implementación de un plan de mercadeo: se logró establecer un enfoque estratégico que aumentó la visibilidad de la empresa en el mercado local, consolidó la fidelización de clientes actuales y generó un incremento en la captación de nuevos clientes en un 20%.
- Fichas técnicas de los productos a ofertar: la creación de fichas técnicas detalladas facilitó la presentación profesional de los productos a clientes y posibles aliados comerciales, mejorando la percepción de calidad y aumentando la confianza en la marca.
- Estrategias de marketing digital: las campañas digitales diseñadas e implementadas incrementaron la interacción en redes sociales en un 35% y generaron un aumento del tráfico hacia los canales de venta, resultando en un crecimiento del 25% en las ventas por medios digitales.
- Estrategias para innovar en el modelo de negocio:la identificación de áreas de mejora permitió diversificar la oferta de valor, implementar productos diferenciados y generar alianzas estratégicas, fortaleciendo la competitividad de la empresa en el sector.
- Definición del buyer persona ideal: este análisis ayudó a enfocar las acciones comerciales hacia un público objetivo bien definido, optimizando la conversión de prospectos en clientes y aumentando la efectividad de las campañas de marketing en un 15%.
- Identificación y análisis del punto de equilibrio: el cálculo del punto de equilibrio proporcionó una base sólida para la toma de decisiones financieras, optimizando costos y asegurando que las operaciones sean sostenibles a largo plazo. Esto también permitió identificar márgenes de ganancia y establecer metas de ventas claras.

Recomendaciones
Se recomienda continuar fortaleciendo la presencia en medios digitales mediante campañas segmentadas y consistentes, además de explorar nuevas plataformas para llegar a audiencias

específicas. Es importante actualizar regularmente las fichas técnicas de los productos con nuevos atributos o beneficios, de acuerdo con las necesidades del mercado. También se sugiere implementar herramientas de análisis financiero que permitan monitorear el punto de equilibrio en tiempo real, asegurando una gestión eficiente de los recursos. Por último, es clave fomentar una cultura de innovación constante dentro de la empresa, evaluando periódicamente el modelo de negocio para adaptarse a las tendencias y oportunidades del mercado.

Cierre del Servicio:
Sin más asuntos que tratar, se da por finalizado el proceso de acompañamiento en el proceso de puesta en marcha de otras fuentes de financiación y se da a conocer al empresario el programa de fortalecimiento empresarial la cual consiste en brindar asesoría para el fortalecimiento a las pequeñas y medianas empresas con el fin de contribuir con su crecimiento y escalabilidad. A través de este programa, se atienden a empresas legalmente constituidas que provengan de los programas Fondo Emprender y Emprendimiento otras fuentes de financiación y la ruta inicia a través del diligenciamiento en la plataforma y se elabora de manera conjunta el diagnóstico y un plan de acción.

En caso de requerir el servicio para la vigencia del año 2025 se debe acercar al Centro de Desarrollo Empresarial.

Cordialmente,

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