Outlook

Cierre del proceso de Otras Fuentes de Financiación

Desde Diana Gisselle Rodriguez Garcia <dgrodriguezg@sena.edu.co>
Fecha Lun 18/11/2024 13:24
Para panaderiashekinahgourmet@gmail.com <panaderiashekinahgourmet@gmail.com>

Buen día Gina, cordial saludo

El día 14 de noviembre se concluyó el proceso de acompañamiento por parte de la orientadora del Centro de Desarrollo Empresarial en el proceso de puesta en marcha de otras fuentes de financiación.

A partir del mes de febrero hasta el presente mes de noviembre, se brindó asesorías y acompañamientos en las siguientes actividades:

1. Diseñar el proceso de planeación estratégica de la empresa
2. Diseño e implementación de un plan de mercadeo
3. Estrategias de marketing digital
4. Estrategias para innovar en el modelo de negocio
5. Definir el buyer persona ideal
6. Explicación de fichas técnicas
7. Evaluación de los costos de producción y establecimiento de estrategias de precios competitivos.
8. Creación o mejora de la identidad de marca incluyendo logo, slogan 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:
- Fortalecimiento de la planeación estratégica: Se definieron metas claras y acciones prioritarias para la empresa.
- Incremento en la visibilidad y posicionamiento: A través del plan de mercadeo y estrategias digitales, se amplió el alcance hacia el público objetivo.
- Innovación en procesos y productos: Las propuestas implementadas contribuyeron a diversificar la oferta y mejorar la competitividad.
- Optimización de costos y precios: Se establecieron tarifas competitivas que equilibran rentabilidad y accesibilidad para los clientes.
- Refuerzo de la identidad corporativa: La mejora de la marca fortaleció el reconocimiento y diferenciación en el mercado.
- Preparación para la expansión: Las estrategias diseñadas abrieron oportunidades para entrar a nuevos mercados locales.

Recomendaciones:
Para consolidar los avances logrados, se recomienda realizar un seguimiento continuo a la planeación estratégica y a los KPI’s definidos, ajustando las acciones según los cambios del mercado. Es importante optimizar el plan de mercadeo y fortalecer la presencia digital mediante campañas segmentadas y contenido atractivo. También se sugiere diversificar el portafolio de productos/servicios, monitorear los costos y precios para mantener la competitividad, y trabajar en el reconocimiento de la marca a través de empaques innovadores y estrategias promocionales. La empresa debe realizar estudios de mercado

para incursionar en nuevos segmentos, fomentar la capacitación del equipo en áreas clave como ventas y marketing, y explorar alianzas estratégicas que potencien su crecimiento. Estas acciones garantizarán un crecimiento sostenible y una mayor adaptabilidad a los desafíos del entorno.

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 diagnostico y un plan de acción.

Quedamos atentos en caso de requerir el servicio para 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