.

Informe consolidado de seguimiento

1 Gestión Estratégica Comercial

Fecha Programada: 12/08/2024 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 12/08/2024 12:00:00 a. m.

Descripción:
La empresa no tiene planteada una estrategia de marketing, por lo que plantea definir actividades efectivas

Avance:
Asesoria realizada 12/08/2024

Siendo las 6:00 p.m se inicia reunion con la emprendedora Gina Lozano, donde se analizan las estrategias trabajadas como son tarjetas de presentacion y creacion en los motores de busqueda en google, donde su utilizacion a generado un 20% de aumento en ventas. Se plantean otras estrategias como lo son: anuncios en redes sociales (Facebook e Instagram entre otros, realizar alianzas con tiendas que vendan electrodomésticos para que se recomienden el servicio, ofrecer descuentos a clientes que usen regularmente el servicio, con un 10% para la proxima visita. Enviar consejos de mantenimientos, promociones especiales o recordatorios de servicios a la base de datos de clientes.

La emprendedorra tiene redes sociales pero es necesario constantemente realizar publicaciones e incentivar a sus clientes.

2 Gestión de la Productividad Administrativa y laboral

Fecha Programada: 13/09/2024 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 13/09/2024 12:00:00 a. m.

Descripción:
No se tienen establecidos indicadores que permitan medir, el clima laboral, el desempeño laboral, asi como conocer los tipos de contratación y requisitos para contratar empleados.

Avance:
Asesoria realizada 13/09/2024

Para la medición del clima laboral, se pueden aplicar algunas de las siguientes metodologías:

1. Las evaluaciones personalizadas revelan la percepción de los empleados. 2Diseñadas a medida, estas evaluaciones exploran áreas específicas del clima laboral, desde la satisfacción con el liderazgo hasta la percepción de las oportunidades de desarrollo.

2. Una encuesta bien diseñada no solo recopila datos; inspira participación activa. Con cuestionamientos estratégicos, estas encuestas capturan la voz de los empleados, proporcionando una instantánea clara de su experiencia y percepciones laborales.

3. Los indicadores de desempeño organizacional, como la rotación de empleados y la productividad, actúan como espejos que reflejan indirectamente el clima laboral.

Se explica y comparte herramienta para medición del clima laboral, así como también la herramienta para medición del desempeño de los empleados que trabajan en la empresa con el fin de obtener una retroalimentación sobre el desempeño laboral.

Se explican los tipos de contratos que existen:

Contrato a Término Fijo: Es aquel documento que nace con una fecha definida de finalización; por ende, siempre debe ser por escrito y no debe durar menos de un año o más de tres años, de ser así este pasa a ser renovable indefinidamente.

Contrato a término indefinido: es aquel donde no se acuerda una fecha de finalización, por ello, puede extenderse tanto como las partes lo consideren

Contrato de Obra o labor: la finalización de labores no se da por fechas sino por el tiempo necesario para culminar la obra o labor contratada.

Contrato civil por prestación de servicios: entre una empresa y una persona (natural o jurídica) especializada en una labor específica. Tanto la remuneración como la duración del trabajo se acuerda entre las partes y no genera una relación laboral ni obliga a la empresa a pagar prestaciones sociales

Contrato de aprendizaje: está enfocado en la formación de practicantes que se están iniciando en el mundo laboral

Contrato ocasional, accidental o transitorio de trabajo: leva a cabo por la necesidad de cubrir una actividad temporal, transitoria o accidental, como puede ser:

El reemplazo de un trabajador que está de vacaciones.

Una empleada que cuenta con licencia de maternidad.

Realizar un trabajo temporal.

Para el mes de agosto se contrato una persona por medio de contrato por prestacion de servicios.

3 Gestión de la Productividad Operacional

Fecha Programada: 15/11/2024 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 15/11/2024 12:00:00 a. m.

Descripción:
Se debe tener conocimiento del funcionamiento del mercado en el cual se desempeña la empresa, de esta forma se pueden establecer acciones de mejora y toma de decisiones mas acertadas.

Avance:
Asesoria realizada 15/11/2024

El servicio de soporte técnico para el consumidor es un proceso comercial de subcontratación que implica la contratación de una persona u organización externa para proporcionar servicios de soporte técnico a las industrias de usuarios finales. Se proyecta que el mercado de servicios de soporte técnico para el consumidor registre una CAGR del 7,30 % durante el período de pronóstico (2024-2029). El consumo de servicios para atencion en la parte tecnica, ha sido importante en el desarrollo y mantenimiento de equipos y maquinaria. Contar con una base de datos es indispensable para segmentar los clientes, otro punto importante es la oportuna atencion a la necesidad del cliente asi como una entrega satisfactoria y de calidad lo que ofrece confianza y difelizacion del cliente. Esto permite una consolidacion en el mercado y ampliacion de clientes y ventas.

4 Gestión de calidad

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

5 Gestión de la innovación / Desarrollo y sofisticación de producto

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

6 Gestión Financiera y Contable

Fecha Programada: 5/07/2024 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 5/07/2024 12:00:00 a. m.

Descripción:
No se tiene establecido el procedimiento contable y administrativo

Avance:
Asesoria realizada:

05/07/2024

Se establece el proceso mediante el cual la empresa debe llevar sus registros contables diarios, con el fin de obtener informacion veridica de la situacion financiera. Llevar control de ingresos, costos y gastos, ya sea de forma escrita o mediante alguna herramienta digital permite establecer la rentabilidad y margen de utilidad. En la parte administrativa se deben documentar los procesos, en cuanto a proveedores, garantias postventa entre otras. Se identifica el proceso y los tiempos, en los cuales el cliente debe realizar su solicitud de garantias y los canales a utilizar. Para el tema de proveedores se solicita que se tenga un listado de aquellos que cuentan con los productos requeridos y un listado de precios y condiciones, que permitan definir la mejor opcion. Se establece un proceso de seleccionn de proveedores.

7 Gestión Logística

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

8 Gestión de la transformación digital

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

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: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

13 Otro

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:
Otro seguimiento a indicadores propuestos

Avance:

14 Concepto final

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance: Buena tarde Sra Gina: La empresa Refri total servicio especializaso, se dedica al Refrigeradores, estufas, lavadoras, secadoras de ropa, aparatos de aire acondicionado, entre otros, a domicilio, con la actividad 9522, con registro en cámara de comercio desde el 19 de julio del año 2021. Teniendo en cuenta el proceso de puesta en marcha del plan de acción del programa de fortalecimiento, me permito notificar el cierre de procesos, teniendo en cuenta la siguiente información: Estado de avance: La empresa se encuentra prestando sus servicios en la CLL 24 N 2-63 - Brr san pedro alejandrino de la ciudad de Ibagué Tolima, tiene como logística de distribución el punto físico y la atención por medio del contacto por redes sociales y whatsApp, dentro de los servicios que ofrece son servicio técnico para reparación de electrodomésticos. Observaciones: La emprendedora presta un servicio de calidad, ya que cumple con las solicitudes del cliente, realiza una entrega a satisfacción y oportuna. La empresa utiliza promoción por redes sociales, asi como el voz a voz ha sido otro aspecto importante en la prestación del servicio. La emprendedora registra ventas en el mes de octubre por $2.760.000. Recomendaciones - Continuar con la buena prestación servicio de atención al cliente - Ampliación del portafolio de servicios - Participar en eventos empresariales y de emprendimiento para alcanzar mayor visibilidad en el mercado Finalmente, lo invitamos a diligenciar la encuentra de satisfacción, en el siguiente enlace: https://forms.office.com/r/VCVBqVdeP8

15 Cierre de asesoría

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance: Cierre de asesoría 15/11/2024 Cierre proceso de fortalecimiento, conclusiones e impacto

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		80	
2	Valor venta 1 Producto/Servicio producido		$30.000	
N=1*2	Valor obtenido por la venta de los Productos/Servicios		$2.400.000	
3	Costo Directo de producción de un Producto/Servicio		$6.000	
4	Costos Indirectos de producción del Producto/Servicio		$3.000	
D=1*3+4	Costo de producción de los Productos/Servicios		$483.000	
IP=N/D	Indice de Productividad		4,96894	
TP	Tipo de Productividad		Positiva	

No	Variable	Medición IP a Noviembre	VALOR	OBSERVACIONES
1	Cantidad Productos/Servicios producidos en 1 mes		92	
2	Valor venta 1 Producto/Servicio producido		$30.000	
N=1*2	Valor obtenido por la venta de los Productos/Servicios		$2.760.000	
3	Costo Directo de producción de un Producto/Servicio		$5.500	
4	Costos Indirectos de producción del Producto/Servicio		$2.500	
D=1*3+4	Costo de producción de los Productos/Servicios		$508.500	
IP=N/D	Indice de Productividad		5,42773	
TP	Tipo de Productividad		Positiva	
Incr	Incremento porcentual		9,23%	