.

Informe consolidado de seguimiento

1 Gestión Estratégica Comercial

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

Descripción:
El negocio se esfuerza por cumplir su promesa de valor mediante entregas puntuales y acciones de fidelización e innovación. Esto le permite diversificar su portafolio y mejorar los resultados en la gestión comercial.

Avance:
05/12/2024 Se cumplió la promesa de valor mediante entregas puntuales y la implementación de acciones de fidelización e innovación. Esto permitió diversificar el portafolio de productos, lo que a su vez mejoró los resultados en la gestión comercial y fortaleció la relación con los clientes.

2 Gestión de la Productividad Administrativa y laboral

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

3 Gestión de la Productividad Operacional

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

4 Gestión de calidad

Fecha Programada: 14/11/2024 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 14/11/2024 12:00:00 a. m.

Descripción:
Aunque la empresa no aplica estrategias de mercadeo constantes, cumple su promesa logística

y utiliza acciones de fidelización e innovación para diversificar su portafolio y mantener buenos resultados comerciales.

Avance:
.14/11/2024 Aunque la empresa no implementó estrategias de mercadeo constantes, cumplió con su promesa logística y llevó a cabo acciones de fidelización e innovación. Estas iniciativas permitieron diversificar su portafolio y mantener resultados comerciales positivos, fortaleciendo su competitividad en el mercado.

5 Gestión de la innovación / Desarrollo y sofisticación de producto

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

6 Gestión Financiera y Contable

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

7 Gestión Logística

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

8 Gestión de la transformación digital

Fecha Programada: 10/10/2024 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 10/10/2024 12:00:00 a. m.

Descripción:
La empresa no utiliza herramientas digitales para organizar y analizar datos, lo que limita la toma de decisiones y la mejora continua. Tampoco ha buscado apoyo externo para optimizar sus procesos y productos ni para integrarse eficientemente en la era digital.

Avance:
10/10/2024 Realizar un diagnóstico integral que evalúe las necesidades tecnológicas y operativas actuales de la empresa, identificando áreas críticas que se beneficiarían de la

digitalización. En segundo lugar, se recomienda establecer alianzas con entidades como el SENA o consultoras tecnológicas que puedan ofrecer capacitación específica y asesoría en la selección e implementación de herramientas digitales adecuadas. A continuación, se podría desarrollar un programa de formación para el personal, enfocándose en el uso de herramientas de gestión de datos y análisis, así como en la importancia de la digitalización para mejorar la toma de decisiones y la eficiencia operativa.

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:

15 Cierre de asesoría

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance: El proceso de asesorías para el fortalecimiento empresarial de la empresa concluyó con resultados significativos en diversas áreas clave. Se mejoraron los procesos operativos, se optimizó la estrategia comercial y se diversificó el portafolio de productos, lo que contribuyó al fortalecimiento de su posición en el mercado. Además, se implementaron acciones de fidelización e innovación, que consolidaron una base de clientes más sólida. Estos avances posicionan a la empresa en un camino de crecimiento y sostenibilidad a largo plazo. Se envía link de la encuesta de satisfacción para su respectivo diligenciamiento, se deja abierta la invitación para que el empresario haga parte del servicio de fortalecimiento para la vigencia 2025.

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		5	Es el bien más significativo, en caso se vendan varias líneas o productos. Solo un bien
2	Valor venta 1 Producto/Servicio producido		$2.000.000	
N=1*2	Valor obtenido por la venta de los Productos/Servicios		$10.000.000	
3	Costo Directo de producción de un Producto/Servicio		$1.200.000	
4	Costos Indirectos de producción del Producto/Servicio		$500.000	
D=1*3+4	Costo de producción de los Productos/Servicios		$6.500.000	
IP=N/D	Indice de Productividad		1,53846	
TP	Tipo de Productividad		Positiva	

No	Variable	Medición IP a Noviembre	VALOR	OBSERVACIONES
1	Cantidad Productos/Servicios producidos en 1 mes		0	
2	Valor venta 1 Producto/Servicio producido		$0	
N=1*2	Valor obtenido por la venta de los Productos/Servicios		$0	
3	Costo Directo de producción de un Producto/Servicio		$800	
4	Costos Indirectos de producción del Producto/Servicio		$200	
D=1*3+4	Costo de producción de los Productos/Servicios		$200	
IP=N/D	Indice de Productividad		0,00000	
TP	Tipo de Productividad		Positiva	
Incr	Incremento porcentual		0,00%	