.

Informe consolidado de seguimiento

1 Gestión Estratégica Comercial

Fecha Programada: 16/08/2024 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 16/08/2024 12:00:00 a. m.

Descripción:
La empresa requiere estrategias comerciales para potenciar inicialmente la aceptación de su prototipo de servicio.

Avance:
16/08/2024 Se implementaron estrategias comerciales enfocadas en la promoción del prototipo de servicio, priorizando su aceptación en el mercado objetivo. Se realizaron campañas de marketing digital y alianzas estratégicas con socios clave para aumentar su visibilidad. Además, se recogieron comentarios de los clientes para ajustar y mejorar el prototipo. Estas acciones fortalecieron el posicionamiento inicial del servicio en el sector.

2 Gestión de la Productividad Administrativa y laboral

Fecha Programada: 4/11/2024 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 4/11/2024 12:00:00 a. m.

Descripción:
La empresa requiere asesoría en Gestión productiva laboral, para maximizar los esfuerzos y lograr eficiencia en los procesos.

Avance:
04/11/2024 asesoría orientada a optimizar su productividad administrativa y laboral, fortaleciendo así su capacidad para gestionar proyectos y alcanzar sus objetivos estratégicos; inclusión la revisión y mejora de los procesos internos, con énfasis en la planificación y seguimiento de tareas administrativas. Se sugirió la implementación de herramientas digitales para la gestión de proyectos, facilitando la organización, el control de tiempos y la asignación de recursos. Estas medidas permitirán a la empresa reducir costos operativos y mejorar la eficiencia de sus operaciones.

En el ámbito laboral, se trabajó en estrategias para fortalecer el clima organizacional, incluyendo programas de capacitación para el personal y la adopción de políticas que promuevan el bienestar y la motivación. Estas acciones buscan potenciar el talento humano y alinear los esfuerzos del equipo con los objetivos de la empresa.

Con estas mejoras, Nostalgia y Legado Producciones y Distribuciones está en camino de consolidarse como un referente en el sector cultural, destacándose por su eficiencia operativa y la calidad de sus servicios.

3 Gestión de la Productividad Operacional

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

4 Gestión de calidad

Fecha Programada: 18/09/2024 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 19/09/2024 12:00:00 a. m.

Descripción:
La empresa requiere apoyo en la elaboración de la encuesta de satisfacción del cliente. A su vez, requiere estructurar los procesos y procedimientos.

Avance:
.

5 Gestión de la innovación / Desarrollo y sofisticación de producto

Fecha Programada: 18/07/2024 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 18/07/2024 12:00:00 a. m.

Descripción:
La empresa requiere establecer su componente de innovación. Para ellos se indicará a cerca del servicio con SENNOVA.

Avance:
18/07/2024 Se asesoró a la empresa sobre el componente de innovación y su integración con SENNOVA, explicando los beneficios y el proceso de vinculación. Se identificaron áreas clave para el desarrollo de proyectos innovadores y se brindó orientación sobre cómo acceder a recursos y apoyos del programa. Este enfoque permitió sentar las bases para la implementación de la innovación en la empresa.

6 Gestión Financiera y Contable

Fecha Programada: 18/06/2024 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 18/06/2024 12:00:00 a. m.

Descripción:

La empresa requiere contar con la estructura de costos, gastos y utilidad. Por tanto, se trataran temas financieros aportando claridad desde el punto financiero y contable. Adicionalmente no cuenta con la información financiera documentada.

Avance:

18/06/2024 Se dieron indicaciones al empresario sobre la importancia de realizar un prototipo del servicio que se va a ofrecer. Se dio a conocer y se explicó el concepto de costos, gastos, utilidad, precio de venta, margen de contribución, Tasa interna de Retorno, entre otras, que le permitirá aterrizar su proyecto desde el punto de vista financiero. Además, se explicó el proceso de Tecno parque y se dieron contactos para poder trabajar de manera paralela con el nodo La Granja.

7 Gestión Logística

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

8 Gestión de la transformación digital

Fecha Programada: 9/10/2024 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 9/10/2024 12:00:00 a. m.

Descripción:

A solicitud del empresario se realiza asesoría de marketing digital y redes sociales .

Avance:

09/10/2024 se realiza asesoría de Estrategias Comerciales Marketing Digital para lo cual, realizaremos un análisis completo del mercado digital, identificando tendencias, comportamiento del consumidor y oportunidades de crecimiento. Trabajamos en el desarrollo de su marca en línea, asegurando una presencia sólida en todos los canales digitales relevantes. Crearemos una estrategia de contenido atractiva para su audiencia, destacando los valores de sus productos. Implementaremos prácticas de SEO para mejorar la visibilidad en buscadores y atraer tráfico orgánico. Desarrollaremos campañas de publicidad digital en plataformas clave, con mensajes persuasivos y segmentación precisa. Exploraremos colaboraciones con influencers para amplificar su mensaje. Implementaremos una estrategia de email marketing efectiva para mantener el contacto con clientes y potenciales. Utilizaremos herramientas de análisis web para monitorear y optimizar el rendimiento de las campañas digitales

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: 3/12/2024 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 3/12/2024 12:00:00 a. m.

Descripción:
Se aplico índice de productividad

Avance:
03/12/2024 Se aplico índice de productividad de junio a noviembre de 2024

13 Otro

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:
Otro seguimiento a indicadores propuestos

Avance:

14 Concepto final

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance: 03/12/2024 En el cierre de la asesoría de fortalecimiento, se resaltó la importancia de establecer una estructura sólida en términos financieros y operativos para el éxito de la empresa. Durante las reuniones, se proporcionaron herramientas clave, como el análisis financiero de costos, gastos y márgenes de contribución, esenciales para tomar decisiones informadas. Además, se discutió el componente de innovación y la necesidad de colaborar con SENNOVA para optimizar el desarrollo de productos, facilitando el acceso a recursos y asesoría especializada. Con la implementación de estas estrategias, la empresa está en una mejor posición para avanzar hacia su consolidación y expansión en el mercado. Por otro lado, se recomendó intensificar el uso de herramientas digitales para mejorar la eficiencia administrativa y laboral, a través de la optimización de procesos internos y la creación de un plan de innovación que apunte a la diversificación de la oferta. Se sugirieron estrategias comerciales específicas, como fortalecer la presencia en redes sociales y mejorar la experiencia del cliente, a través de encuestas de satisfacción y una mayor segmentación del mercado. Estas acciones, junto con un enfoque estratégico en la formación de un equipo de innovación, permitirán a la empresa no solo mejorar su competitividad, sino también posicionarse como un referente en su sector.

15 Cierre de asesoría

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance: 03/12/2024 El proceso de fortalecimiento empresarial concluyó con un enfoque integral que abarcó aspectos financieros, operativos y de innovación, proporcionando herramientas clave para optimizar la gestión y toma de decisiones. Se brindó asesoría sobre la estructura financiera adecuada para asegurar la viabilidad del proyecto, se presentó un plan de innovación apoyado por SENNOVA, y se recomendaron estrategias para mejorar la presencia digital y segmentación del mercado. Además, se optimizaron los procesos internos mediante la implementación de herramientas digitales y la creación de un equipo dedicado a la innovación, lo que posicionará a la empresa para lograr un crecimiento sostenible y mejorar su competitividad en el mercado. 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		2	Es el bien más significativo, en caso se vendan varias líneas o productos. Solo un bien
2	Valor venta 1 Producto/Servicio producido		$2.500.000	
N=1*2	Valor obtenido por la venta de los Productos/Servicios		$5.000.000	
3	Costo Directo de producción de un Producto/Servicio		$1.500.000	
4	Costos Indirectos de producción del Producto/Servicio		$1.000.000	
D=1*3+4	Costo de producción de los Productos/Servicios		$4.000.000	
IP=N/D	Indice de Productividad		1,25000	
TP	Tipo de Productividad		Positiva	

No	Variable	Medición IP a Noviembre	VALOR	OBSERVACIONES
1	Cantidad Productos/Servicios producidos en 1 mes		2	
2	Valor venta 1 Producto/Servicio producido		$2.500.000	
N=1*2	Valor obtenido por la venta de los Productos/Servicios		$5.000.000	
3	Costo Directo de producción de un Producto/Servicio		$1.500.000	
4	Costos Indirectos de producción del Producto/Servicio		$1.000.000	
D=1*3+4	Costo de producción de los Productos/Servicios		$4.000.000	
IP=N/D	Indice de Productividad		1,25000	
TP	Tipo de Productividad		Positiva	
Incr	Incremento porcentual		0,00%	