GC-F-004v.09

CÓDIGOS QR COMO ESTRATEGIA DE VENTAS

CENTRO DE GESTIÓN DE MERCADOS, LOGÍSTICA Y TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN

@SENAComunica
www.sena.edu.co

Ficha: 3131851

Agenda

- Bienvenida – Observaciones Generales
- Recorrido por aula virtual
- Socialización de la temática
- Evidencias
- Dudas e Inquietudes
- Cierre de la Sesión

Saludo de Bienvenida



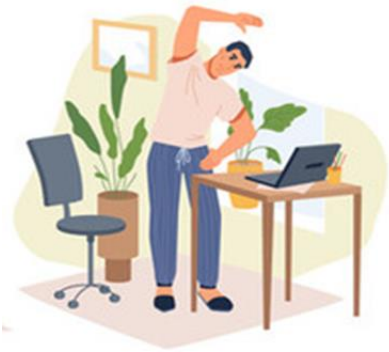
a nuestra Sesión en línea

Pausas









Activas

Medios de contacto

Foros de Dudas e Inquietudes

Mensajería Interna (Notificaciones)



Correo electrónico

Chat

Cadena de formación con nuestro Centro






TÉCNICAS EN VENTAS
Código 1982862
1. Cada persona debe estar registrada en Sena Sofia Plus
https://oferta.senasofiaplus.edu.co/sofia-oferta/registro.html
para tener su usuario y contraseña personal.
2. La inscripción es personal y se hace en el siguiente enlace:
https://oferta.senasofiaplus.edu.co/sofia-oferta/detalle-oferta.html?fm=0&fc=vYMe-3bh76I
3. Cada persona debe indicar con un visto bueno
en SE ENCUENTRA VINCULADO A LA EMPRESA SENA,
Centro de Gestión de Mercados, Logística y Tecnologías
de la Información.
4. El código de inscripción suministrado por la empresa
para este programa es: 1982862
La inscripción finalizará exitosamente.
40
Horas
FORMACIÓN
VIRTUAL


MARKETING DIGITAL
Código 1982859
1. Cada persona debe estar registrada en Sena Sofia Plus
https://oferta.senasofiaplus.edu.co/sofia-oferta/registro.html
para tener su usuario y contraseña personal.
2. La inscripción es personal y se hace en el siguiente enlace:
https://oferta.senasofiaplus.edu.co/sofia-oferta/detalle-oferta.html?fm=0&fc=TmjlWQXFHDc
3. Cada persona debe indicar con un visto bueno
en SE ENCUENTRA VINCULADO A LA EMPRESA SENA,
Centro de Gestión de Mercados, Logística y Tecnologías
de la Información.
4. El código de inscripción suministrado por la empresa
para este programa es: 1982859
La inscripción finalizará exitosamente.
48
Horas
FORMACIÓN
VIRTUAL


CÓDIGOS QR PARA
ESTRATEGIA DE VENTAS
Código 1982857
1. Cada persona debe estar registrada en Sena Sofia Plus
https://oferta.senasofiaplus.edu.co/sofia-oferta/registro.html
para tener su usuario y contraseña personal.
2. La inscripción es personal y se hace en el siguiente enlace:
https://oferta.senasofiaplus.edu.co/sofia-oferta/detalle-oferta.html?fm=0&fc=FA8NaS5pdDc
3. Cada persona debe indicar con un visto bueno
en SE ENCUENTRA VINCULADO A LA EMPRESA SENA,
Centro de Gestión de Mercados, Logística y Tecnologías
de la Información.
4. El código de inscripción suministrado por la empresa
para este programa es: 1982857
La inscripción finalizará exitosamente.
48
Horas
FORMACIÓN
VIRTUAL


ADMINISTRACIÓN Y CONTROL
DE INVENTARIOS
Código 1982855
1. Cada persona debe estar registrada en Sena Sofia Plus
https://oferta.senasofiaplus.edu.co/sofia-oferta/registro.html
para tener su usuario y contraseña personal.
2. La inscripción es personal y se hace en el siguiente enlace:
https://oferta.senasofiaplus.edu.co/sofia-oferta/detalle-oferta.html?fm=0&fc=kwoOoshc9Xk
3. Cada persona debe indicar con un visto bueno
en SE ENCUENTRA VINCULADO A LA EMPRESA SENA,
Centro de Gestión de Mercados, Logística y Tecnologías
de la Información.
4. El código de inscripción suministrado por la empresa
para este programa es: 1982855
La inscripción finalizará exitosamente.
40
Horas
FORMACIÓN
VIRTUAL


ANALÍTICA DE DATOS PARA
PROCESOS LOGÍSTICOS
Código 1982853
1. Cada persona debe estar registrada en Sena Sofia Plus
https://oferta.senasofiaplus.edu.co/sofia-oferta/registro.html
para tener su usuario y contraseña personal.
2. La inscripción es personal y se hace en el siguiente enlace:
https://oferta.senasofiaplus.edu.co/sofia-oferta/detalle-oferta.html?fm=0&fc=4ck-XDkxyRY
3. Cada persona debe indicar con un visto bueno
en SE ENCUENTRA VINCULADO A LA EMPRESA SENA,
Centro de Gestión de Mercados, Logística y Tecnologías
de la Información.
4. El código de inscripción suministrado por la empresa
para este programa es: 1982853
La inscripción finalizará exitosamente.
48
Horas
FORMACIÓN
VIRTUAL

Actualización de Datos



Actualización de Datos

Es muy importante que ingresen al aplicativo **Sofía Plus** y verificar los datos personales (Nombres, Apellidos, Tipo de documento de identidad y Número de documento de identidad).

Esto con el propósito de que no se presente problemas en la generación del certificado de aprobación de su proceso formativo complementario.

Cambio de documento y restablecimiento de contraseña para aprendices

Requisitos: Adjuntar copia del documento de identidad vigente en formato PDF o FOTO, por ambas caras y legibles

Correo de atención: Actualización y/o correcciones en Sofía Plus: cgmlticambiodocument@sena.edu.co

CÓDIGOS QR COMO ESTRATEGIA DE VENTAS

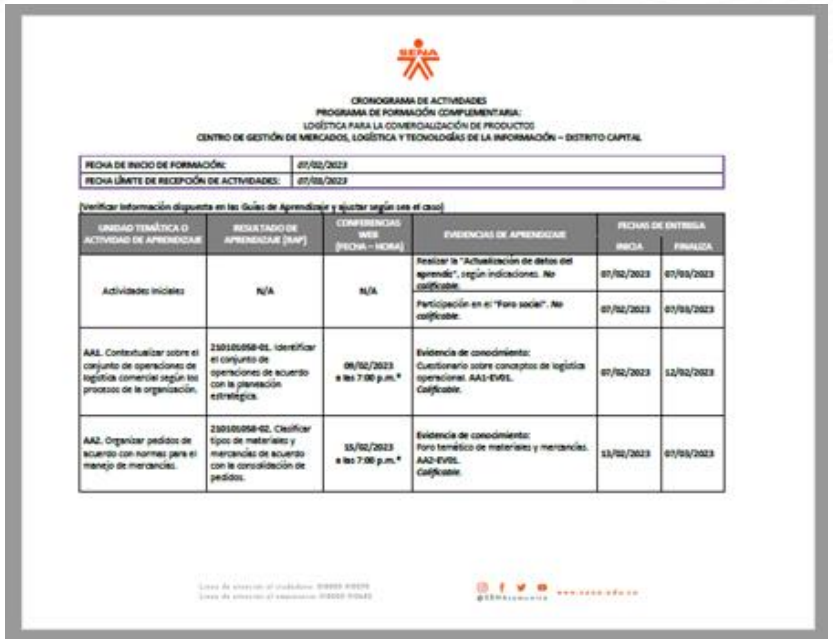
Evidencias

AA1- Definir y diseñar las estrategias de omnicanalidad según los canales de comunicación del negocio.

AA1-EV01 - Mapa conceptual de términos de la omnicanalidad.

RAP (Resultado de Aprendizaje)
Diseñar estrategias de experiencia omnicanalidad acorde a los planes de comunicación y ventas de la empresa

Cronograma



CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES
PROGRAMA DE FORMACIÓN COMPLEMENTARIA:
LOGÍSTICA PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS
CENTRO DE GESTIÓN DE MERCADOS, LOGÍSTICA Y TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN – DISTRITO CAPITAL

FECHA DE INICIO DE FORMACIÓN:	07/02/2023
FECHA LÍMITE DE RECEPCIÓN DE ACTIVIDADES:	07/03/2023

(Verificar información dispuesta en las Guías de Aprendizaje y ajustar según sea el caso)

UNIDAD TEMÁTICA O ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE	RESULTADO DE APRENDIZAJE (RAP)	CONFERENCIAS WEB (FECHA – HORA)	EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE	FECHAS DE ENTREGA	
				INICIA	FINALIZA
Actividades iniciales	N/A	N/A	Realizar la "Actualización de datos del aprendiz", según indicaciones. *No calificable.*	07/02/2023	07/03/2023
			Participación en el "Foro social". *No calificable.*	07/02/2023	07/03/2023
AA1. Contextualizar sobre el conjunto de operaciones de logística comercial según los procesos de la organización.	210101058-01. Identificar el conjunto de operaciones de acuerdo con la planeación estratégica.	09/02/2023 a las 7:00 p.m.*	Evidencia de conocimiento: Cuestionario sobre conceptos de logística operacional. AA1-EV01. *Calificable.*	07/02/2023	12/02/2023
AA2. Organizar pedidos de acuerdo con normas para el manejo de mercancías.	210101058-02. Clasificar tipos de materiales y mercancías de acuerdo con la consolidación de pedidos.	15/02/2023 a las 7:00 p.m.*	Evidencia de conocimiento: Foro temático de materiales y mercancías. AA2-EV01. *Calificable.*	13/02/2023	07/03/2023

Vamos a verificar
desde el espacio virtual

Calificación mínima 70 puntos = Aprobada (A)
Menos de 70 puntos No Aprobada (D)

Aspectos para tener en cuenta.....



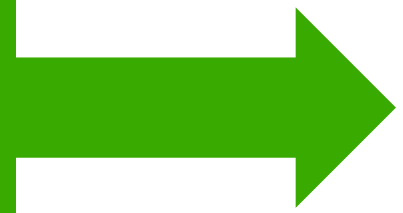
- ✓ Cuestionarios / evaluaciones
- ✓ Foros temáticos
- ✓ Interactivas
- ✓ Talleres/ informes
- ✓ Blog

Calificación mínima 70 puntos = Aprobada (A)

Menos de 70 puntos No Aprobada (D)

Aspectos para tener en cuenta.....

Cuestionarios / evaluaciones
Foros temáticos
Talleres/ informes



Resultado de Aprendizaje
(RAP)
Asociado a la AA

Se debe **APROBAR** los **2 RAP** que están asociados a las AA para **APROBAR** el **Programa**

Calificación mínima 70 puntos = Aprobada (A)

Menos de 70 puntos No Aprobada (D)

Actividades iniciales

Actividades NO calificables

- ✓ Actualización de datos
- ✓ Presentación – Foro Social

Vamos a verificar
desde el espacio virtual

Actividades unidad 1

Evidencia de Conocimiento

AA1-EV01 - Mapa conceptual de términos de la omnicanalidad.

Vamos a verificar desde el espacio virtual (Guía de aprendizaje)

Recorrido por nuestra Plataforma



CÓDIGOS QR COMO ESTRATEGIA DE VENTAS

AA1- Definir y diseñar las estrategias de omnicanalidad según los canales de comunicación del negocio.

Socialización de la Temática



Conceptualización de omnicanalidad

¿**Qué** es la omnicanalidad?



¿cómo **surgió** la omnicanalidad?

CÓDIGOS QR COMO ESTRATEGIA DE VENTAS

¿Qué es la omnicanalidad?

Es una **estrategia** de negocio que busca **integrar** todos los canales de comunicación y ventas de una empresa (tienda física, sitio web, redes sociales, atención al cliente, etc.) de manera coherente, para ofrecer al cliente una experiencia fluida, sin importar el canal que utilice.



¿Cómo surgió la omnicanalidad?

Surgió como respuesta a la evolución del comportamiento del consumidor y la convergencia de tecnologías digitales con las formas tradicionales de hacer negocios.

Evolución de la omnicanalidad



Evolución de la omnicanalidad



¿Qué podemos concluir?



¿Sirve la omnicanalidad como estrategia de ventas?

CÓDIGOS QR COMO ESTRATEGIA DE VENTAS

- ✓ Mejora la experiencia del cliente
- ✓ Incrementa la tasa de conversión
- ✓ Personalización de la oferta
- ✓ Aumenta la fidelidad del cliente
- ✓ Optimización de la estrategia de ventas
- ✓ Mayor alcance de mercado
- ✓ Competitividad en el mercado



La omnicanalidad como estrategia de ventas



Ejemplo de la omnicanalidad en Colombia

1. Integración entre tienda física y tienda online

- **Compra en línea y recogida en tienda**
- **Verificación de inventario en tiempo real**

2. App móvil y personalización

- **Notificaciones y promociones personalizadas**
- **Monedero digital y recompensas**

3. Servicios de entrega y logística integrados

- **Entrega a domicilio**
- **Entrega mismo día o al día siguiente**

4. Atención al cliente multicanal

- **Soporte a través de múltiples canales**
- **Chat en vivo y asistencia a través de redes sociales**

5. Omnicanalidad en promociones y marketing

- **Códigos QR en tienda y en campañas digitales**
- **Campañas de marketing integradas**

CÓDIGOS QR COMO ESTRATEGIA DE VENTAS

3 Ejemplos de las estrategias de omnicanalidad según los canales de comunicación del negocio.

1. Tienda Física + Tienda Online

Estrategia: Click-and-collect

2. Aplicación Móvil + Web + Email Marketing

Estrategia: Notificaciones push personalizadas

3. Tienda Online + Servicio Postventa (En línea y Físico)

Estrategia: Soporte postventa omnicanal.

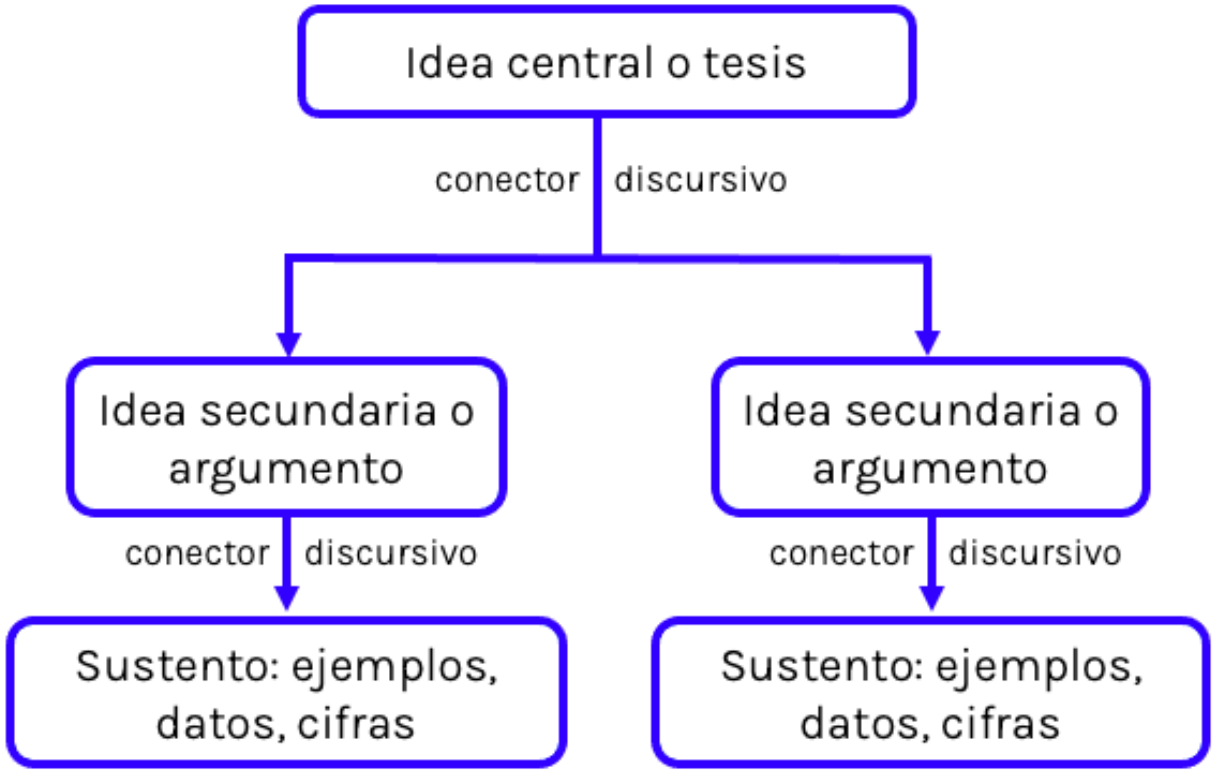
Actividades unidad 1

Evidencia de Conocimiento

AA1-EV01 - Mapa conceptual de términos de la omnicanalidad.

Vence el 27 de noviembre

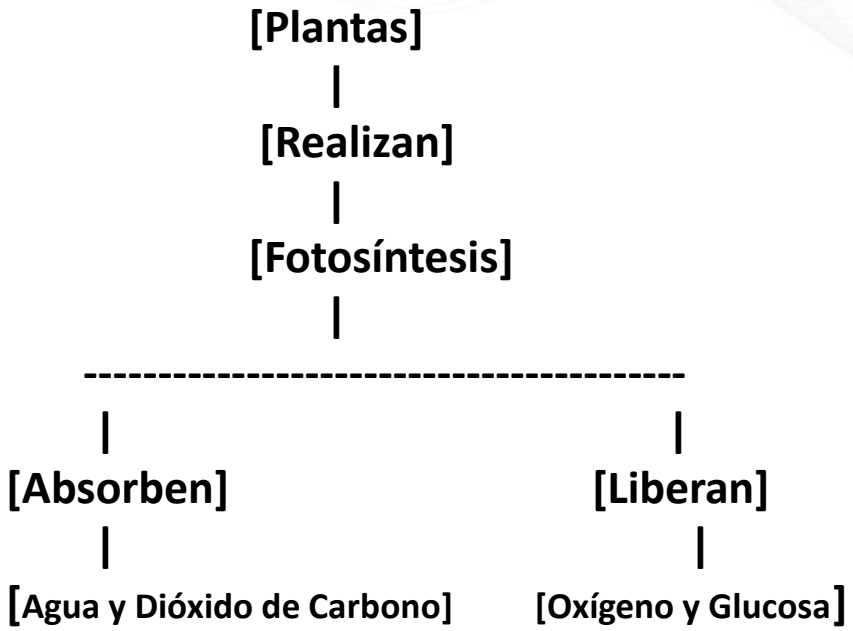
Mapa Conceptual



Mapa Conceptual

En este ejemplo:

- "Plantas" es el *concepto central*.
- "Fotosíntesis" es un *concepto relacionado*.
- Los conectores como "realizan", "absorben" y "liberan" explican las relaciones entre los conceptos.



¿Dudas e inquietudes?



GRACIAS

Línea de atención al ciudadano: 01 8000 910270
Línea de atención al empresario: 01 8000 910682

@SENAComunica

www.sena.edu.co