
Cierre del servicio del programa de fortalecimiento empresarial

Desde Diana Gisselle Rodriguez Garcia <dgrodriguezg@sena.edu.co>

Fecha Sáb 07/12/2024 8:22

Para hamillplazas98@gmail.com <hamillplazas98@gmail.com>

 1 archivo adjunto (1 MB)

Informe final e indice de productividad.pdf;

Buen día estimado Hamill, cordial saludo

Nos dirigimos a usted para informarle que el día 2 de diciembre, se dio por finalizado las asesorías del programa de Fortalecimiento Empresarial del Centro de Desarrollo Empresarial para su empresa. Durante el transcurso de las asesorías, se ha abordado diversos aspectos cruciales para el desarrollo y crecimiento de la empresa. A continuación, se presenta un breve resumen de los temas tratados y los logros alcanzados:

A lo largo de varias sesiones, se brindó a ONE FIT un acompañamiento integral enfocado en fortalecer su estrategia de mercado, desde la definición de su cliente ideal (buyer persona) hasta el desarrollo de un plan de acción y estrategias de fidelización. Se identificó la importancia de entender a profundidad el perfil del cliente objetivo, basado en factores demográficos, psicográficos y comportamentales, con el fin de personalizar sus servicios y optimizar la comunicación.

En la primera etapa, se trabajó en la creación del buyer persona mediante la recopilación de información de los clientes actuales, entrevistas y análisis de mercado, lo que permitió construir perfiles semi-ficticios que reflejan las necesidades y motivaciones de su público. Posteriormente, se diseñó un plan de mercadeo estratégico que incluyó análisis de situación, objetivos SMART, estrategias digitales y alianzas estratégicas, así como tácticas promocionales específicas para captar y fidelizar clientes. Finalmente, se estructuró un plan de acción con metas claras, asignación de recursos y cronogramas, acompañado de indicadores de desempeño para medir resultados.

Resultados

1. Definición clara del buyer persona de ONE FIT, incluyendo perfiles semi-ficticios validados con datos reales que permiten entender mejor las necesidades y motivaciones del público objetivo.
2. Diseño de un plan de mercadeo integral, incorporando estrategias digitales, alianzas locales, promociones específicas y eventos presenciales para aumentar la captación y fidelización de clientes.

Recomendaciones

1. Priorizar la ejecución del plan de acción mediante una calendarización detallada, asegurando el cumplimiento de objetivos SMART en cada etapa.
2. Continuar utilizando herramientas tecnológicas y métricas (KPIs) para evaluar el impacto de las estrategias implementadas, ajustando tácticas según los resultados obtenidos.

CALCULO DEL INDICE DE PRODUCTIVIDAD

Se aplica índice de productividad arrojando un resultado de 1,5

CIERRE DEL SERVICIO

Se da por finalizada la asesoría y se invita al empresario que puede recibir nuevamente el servicio en caso de requerir fortalecimiento en otras áreas para la vigencia 2025.

Nota: se anexa el informe final de asesoría y el índice de productividad.

Cordialmente,



Diana Gisselle Rodriguez Garcia

Despacho Regional – Orientadora de emprendimiento

dgrodriguezg@sena.edu.co

Cel: 3015170145

Transversal 1ª No. 42-44, Ibagué