Fábricas de Productividad

- Cerrar ventana
- Imprimir esta página
- Ampliar todo | Plegar todo

Plan de Trabajo COOPERATIVA MULTIACTIVA DE LOS TRABAJADORES COLOMBIANOS

Nombre de Plan de trabajo	Plan de Trabajo COOPERATIVA MULTIACTIVA DE LOS TRABAJADORES COLOMBIANOS	**Empresa**	COOPERATIVA MULTIACTIVA DE LOS TRABAJADORES COLOMBIANOS
Visita	A-0000125461	**Línea de Servicio**	Gestión Comercial
Tipo documento		**Número Documento**	900.476.495
Rango de la empresa	Micro	**Nombre del consultor**	Anderson Andres Alzate
Fecha inicio intervención	1/11/2024	**Número de identificación Consultor**	1015475064
Fecha fin intervención	20/01/2025	**Correo electrónico consultor**	anderson.alzate.kamay@gmail.com
Nombre/Razón social Extensionista	CATALIZADORA KAMAY S.A.S BIC	**Teléfono del consultor**	3002151092
Número indicadores	5	**Valor total intervención**	$ 14.100.000
Visita parte 2		**Total horas intervención**	60
Gestor	Andrés Eduardo Muñoz Velásquez	**Total horas presenciales proyectadas**	
Líder de línea	Jennifer Eliana Ramírez Molina	**Total horas virtuales proyectadas**	
Departamento	RISARALDA	**Teléfono Extensionista**	3143478401
Ubicación	carrera 9 #22-52 CC Lago Plaza LC 116	**Líder del Proyecto**	JUAN DIEGO GOMEZ
Municipio Ubicación	PEREIRA	**Representante legal**	Maria Luz Londoño de Restrepo
		Supervisor de FP	Kris Eliana Zapata Pérez

Hallazgos y Oportunidades de Mejora

Hallazgos	H1:La empresa carece de una planeación estratégica, que le permita tomar acciones planificadas tanto en lo gerencial como en las áreas operativas de la empresa H2: La empresa no tiene documentado un enfoque comercial, que le permita obtener los resultados esperados por los asociados de la misma. H3: Falta de disciplina operativa comercial, por falta de un horizonte de trabajo comercial.	**Oportunidades de mejora**	OM1: Construir un Plan Estratégico Corporativo, que le permita alinear las expectativas a los asociados (Aportantes), Gerente, Socios (Aportantes de capital) y equipo de trabajo. En búsqueda de que esto garantice la estabilidad de la organización. OM2: Construir un modelo de planificación comercial en la organización, que permita de manera formal y consultiva alinear y aclarar las dudas del equipo comercial. Así mismo que le permita ser la guía de operación y de medición para cumplir con las metas trazadas y corregir en el proceso. OM3: Construcción y definición de indicadores por acción y proceso comercial, que le permitan a la compañía medir, comparar y evaluar la

gestión de cada uno de los colaboradores del área comercial y así tomar decisiones objetivas basadas en los datos.

Análisis de la Situación Actual

Situación actual

La Cooperativa Multiactiva de los Trabajadores Colombianos (CTCOOP) fue fundada el 8 de octubre de 2011 en la ciudad de Pereira, Risaralda, y está registrada oficialmente desde el 31 de octubre del mismo año como COOEDUCOP, organización que para el inicio de la organización se enfocaba en la búsqueda solamente de educadores, en el año 2018 se decide cambiar de enfoque y por ende tuvo un cambio de razón social, la cual paso a llamarse Cooperativa de los Trabajadores Colombianos CTCOOP. Ampliando así el alcance y los beneficios a todos los empleados del país. Esta cooperativa pertenece al sector de la economía solidaria CTCOOP fue fundada por un grupo de empresarios los cuales buscaban resolver la problemática de los créditos informales a los cuales sus empleados recurrían, generando problemas sociales de gran impacto en sus organización, es por esto que la organización hace parte del grupo empresarial GEMAX, el cual lo conforman mas empresas dedicadas a diferentes sectores.

CTCOOP ha experimentado varias reformas estatutarias para adaptarse a las necesidades de sus asociados. Su principal propósito es mejorar la calidad de vida de sus miembros mediante la prestación de servicios económicos, sociales, culturales y ambientales. CTCOOP ofrece una amplia gama de servicios para sus asociados, que incluyen la integración, educación, recreación, previsión social y créditos en diferentes modalidades, con un enfoque en la solidaridad y el apoyo mutuo. Somos unas cooperativa Fintech con Operación nacional a través de una plataforma virtual. La cooperativa también facilita el acceso a productos tecnológicos y servicios turísticos. Con sede en Pereira, su estructura de gestión está encabezada por un gerente que se encarga de ejecutar las decisiones de la asamblea general y del consejo de administración.

El perfil de los clientes de la Cooperativa Multiactiva de los Trabajadores Colombianos (CTCOOP) está compuesto principalmente por empleados, pensionados, contratistas y sus familias, quienes buscan mejorar su calidad de vida mediante servicios financieros y sociales. Estos clientes comparten un interés por acceder a

Problemática actual

La empresa en este momento aqueja pérdidas operacionales a causa de la baja penetración y clientes que tiene, así mismo tiene un producto diferencial pero no ha sido efectiva su colocación en el mercado, lo que ha incurrido en un incremento en los costos, pero no en los ingresos de la organización. Es por ello que se hace urgente una intervención al área comercial, que resuelva de manera inmediata la colocación de los productos de la organización, construir una estrategia, medirla y construir los indicadores de gestión del proceso comercial. Ya que si esta situación persiste así, para el 2025 esperan hacer un cierre de la misma.

beneficios como créditos, programas de previsión social, y productos que apoyen su bienestar personal, familiar y profesional.

Son personas que valoran la solidaridad, el apoyo mutuo y el sentido comunitario, lo que refleja su afinidad con el modelo cooperativo. Sus necesidades abarcan la educación, el acceso a productos tecnológicos, la recreación, el bienestar económico y la previsión para el futuro, lo que convierte a los servicios de la cooperativa en soluciones claves para mejorar su calidad de vida.

1) Servicios de micro Crédito: La cooperativa ofrece créditos en diferentes modalidades, que incluyen financiamiento para la adquisición de productos como equipos tecnológicos, muebles, libre inversión y otros bienes esenciales. Los créditos están orientados a fines productivos, de mejoramiento personal y familiar.

2) Previsión Social y Solidaridad: Esta unidad se encarga de proporcionar servicios de previsión y seguridad social. Ofrece programas de asistencia en salud, incluyendo odontología, optometría, oftalmología y terapia física. También incluye servicios mutuales, exequiales y auxilios económicos ante circunstancias como hospitalizaciones prolongadas o fallecimientos.

3) Sección de Consumo: CTCOOP facilita el acceso a productos y servicios para sus asociados y sus familias, con el fin de apoyar su desempeño diario. Para cumplir con este objetivo, la cooperativa puede establecer almacenes o realizar alianzas con otras cooperativas y fábricas productoras.

4) Sección de Turismo: La cooperativa también ofrece servicios turísticos, a través de terceros. Esta unidad busca promover actividades recreativas y de esparcimiento para los asociados.

5) Educación y Capacitación: CTCOOP promueve el desarrollo del sistema cooperativo y la mejora de la calidad de vida de sus asociados mediante programas educativos y de capacitación. Estos incluyen formación no formal y asistencia técnica.

6) Sección de Mercadeo y Suministros: A través de esta unidad, la cooperativa adquiere y distribuye productos y servicios necesarios para satisfacer las necesidades de los asociados, con la posibilidad de ofrecer representaciones y franquicias.

Estas líneas de productos y servicios están diseñadas para impulsar el

	bienestar de los asociados en diferentes aspectos de sus vidas, desde lo económico hasta lo social y recreativo. Créditos: Diferentes tipos de créditos para consumo y necesidades personales. Previsión Social: Servicios de salud, asistencia en previsión, seguros exequiales y solidaridad. Educación y Capacitación: Formación para el crecimiento profesional y personal. Consumo: Alianzas para la adquisición de productos esenciales. Turismo: Planes turísticos para asociados y sus familias. CTCOOP, en la actualidad cuenta con una sola sede presencial ubicada en la ciudad de Pereira en la dirección carrera 9 #22-52 CC Lago Plaza LC 116, donde cuenta con 10 empleados, distribuidos en las diferentes areas, como la financiera, la administrativa y la de atención ala cliente. La empresa ya había sido intervenida en otro ciclo anterior de fabricas de productividad específicamente ciclo 4, siendo intervenida la misma linea de gestión comercial, en esta oportunidad escoge de nuevo esta linea, ya que ve la oportunidad de crecimiento que ha tenido en este ultimo año.		
Objetivo de la intervención	Optimizar y acelerar el proceso de vinculación de empresas y sus empleados a la cooperativa mediante la implementación de una estrategia de vinculación intensiva y una estrategia digital efectiva. Esto permitirá alcanzar un mínimo de 200 nuevos afiliados mensuales, logrando el punto de equilibrio en la organización.	**Línea, producto y/o servicio**	Créditos: Diferentes tipos de créditos para consumo y necesidades personales. Previsión Social: Servicios de salud, asistencia en previsión, seguros exequiales y solidaridad. Educación y Capacitación: Formación para el crecimiento profesional y personal. Consumo: Alianzas para la adquisición de productos esenciales. Turismo: Planes turísticos para asociados y sus familias.
Metodología a utilizar	Definición e implementación de estrategia comercial	**Modalidad atención**	Mixto (presencial y virtual)
¿Cuál?			

Estado de Aprobación

Estado Aprobación Parte1	Aprobado	**Estado Aprobación Parte 2**	
Creado por	CATALIZADORA KAMAY S.A.S BIC, 17/12/2024, 11:28 a. m.	**Última modificación por**	Usuario17123323053507920323, 19/12/2024, 2:49 p. m.

Historial de Plan de trabajo

19/12/2024, 2:49 p. m.

Usuario	**Usuario17123323053507920323**
Acción	**Se ha cambiado Estado Aprobación Parte1 de Pendiente a Aprobado.**

19/12/2024, 2:49 p. m.

Usuario	**Usuario17123323053507920323**
Acción	**Registro desbloqueado.**

19/12/2024, 2:40 p. m.

Usuario	**Jennifer Eliana Ramírez Molina**
Acción	**Registro bloqueado.**

19/12/2024, 2:39 p. m.

Usuario	**Jennifer Eliana Ramírez Molina**
Acción	**Se ha cambiado Objetivo de la intervención.**

18/12/2024, 11:57 a. m.

Usuario	**fabricasrisaraldag10**
Acción	**Registro bloqueado.**

17/12/2024, 2:00 p. m.

Usuario	**CATALIZADORA KAMAY S.A.S BIC**
Acción	**Registro bloqueado.**

17/12/2024, 1:59 p. m.

Usuario	**CATALIZADORA KAMAY S.A.S BIC**
Acción	**Se ha cambiado Situación actual.**

17/12/2024, 1:18 p. m.

Usuario	**CATALIZADORA KAMAY S.A.S BIC**
Acción	**Se ha cambiado Situación actual. Se ha cambiado Problemática actual. Se ha cambiado Oportunidades de mejora. Se ha cambiado Objetivo de la intervención. Se ha cambiado Hallazgos.**

17/12/2024, 11:28 a. m.

Usuario	**CATALIZADORA KAMAY S.A.S BIC**
Acción	**Creado.**

Indicadores por plan de trabajo

IPT-34768

Diligenciado	
Indicador	**Ventas (V)**
Línea base	
Unidad de medida	**Pesos colombianos**
Cálculo de la medición	
Período de la medición	
Meta del indicador	
Variación porcentual esperada	

IPT-34769

Diligenciado	
Indicador	**Tasa de conversión de clientes (TCC).**
Línea base	
Unidad de medida	**Porcentaje**
Cálculo de la medición	
Período de la medición	
Meta del indicador	
Variación porcentual esperada	

IPT-34770

Diligenciado	
Indicador	**Cumplimiento de Ventas (CV)**
Línea base	
Unidad de medida	**Porcentaje**
Cálculo de la medición	
Período de la medición	
Meta del indicador	
Variación porcentual esperada	

IPT-34771

Diligenciado	
Indicador	**Clientes Activos (CA)**
Línea base	
Unidad de medida	**Clientes**
Cálculo de la medición	
Período de la medición	
Meta del indicador	
Variación porcentual esperada	

IPT-34772

Diligenciado	
Indicador	**Número De Clientes Potenciales (NCP)**
Línea base	
Unidad de medida	**Unidades Leads**
Cálculo de la medición	
Período de la medición	
Meta del indicador	
Variación porcentual esperada	

Detalle de Plan de Trabajo

Fase 1: Investigamos para estrategias Evaluación de la estrategia comercial y po

Duración estimada	**12**
Descripción de la actividad	**Se llevarán a cabo acciones para lograr la evaluación de la empresa, cómo está preparada para el crecimiento de ventas, los productos y la tendencia del mercado, la estructura digital y comercial actual, su posicionamiento en el mercado y los canales activos digitales.**

Fase 2: Construimos estrategias

Duración estimada	**18**
Descripción de la actividad	**Una vez evaluada la estrategia digital y comercial actual de la empresa, el equipo consultor se concentrará en generar las acciones para diseñar la nueva estrategia comercial, alineada a las oportunidades y potencial de la organización.**

Fase 3: Inspiramos y conectamos estrategias

Duración estimada	**30**
Descripción de la actividad	**Se llevarán a cabo acciones necesarias para lograr la evaluación de la estrategia comercial actual, su posicionamiento en el mercado y los canales de contacto directo.**

Historial de aprobaciones

19/12/2024, 2:49 p. m.

Estado	**Aprobado**
Asignado a	**Usuario171233230535079203 23**
Aprobador real	**Usuario171233230535079203 23**
Comentarios	**Aprobado.** **Se recomienda dejar trazabilidad de sesiones como reuniones, capacitaciones y jornadas de trabajo con la empresa para que sean cargadas al final de la intervención.**

	Recuerde que en el plan de trabajo parte 2 se debe diligenciar los indicadores con el mayor detalle posible y adjuntar entregables de los indicadores fijos. En el repositorio documental, carpeta 5, podrá encontrar un documento de listado de chequeo que le permitirá guiarse para el diligenciamiento los formatos. **Link repositorio documental: https://bit.ly/40YBHIO**

19/12/2024, 2:40 p. m.

Estado	**Aprobado**
Asignado a	**Jennifer Eliana Ramírez Molina**
Aprobador real	**Jennifer Eliana Ramírez Molina**
Comentarios	**Plan de trabajo parte 1 aprobado.** **Se recomienda dejar trazabilidad de sesiones como reuniones, capacitaciones y jornadas de trabajo con la empresa para que sean cargadas al final de la intervención.** **Recuerde que en el plan de trabajo parte 2 se debe diligenciar los indicadores con el mayor detalle posible y adjuntar entregables de los indicadores fijos. En el repositorio documental, carpeta 5, podrá encontrar un documento de listado de chequeo que le permitirá guiarse para el diligenciamiento los formatos.** **Link repositorio documental: https://bit.ly/40YBHIO**

18/12/2024, 11:57 a. m.

Estado	**Aprobado**
Asignado a	**fabricasrisaraldag10**
Aprobador real	**fabricasrisaraldag10**
Comentarios	

17/12/2024, 2:00 p. m.

Estado	**Enviado**
Asignado a	**CATALIZADORA KAMAY S.A.S BIC**
Aprobador real	**CATALIZADORA KAMAY S.A.S BIC**
Comentarios	**Submitting request for approval.**