Fábricas de Productividad

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

Plan de Trabajo DANTE GROUP S.A.S.

Nombre de Plan de trabajo	Plan de Trabajo DANTE GROUP S.A.S.	**Empresa**	DANTE GROUP S.A.S.
Visita	A-0000114620	**Línea de Servicio**	Transformación Digital
Tipo documento	NIT	**Número Documento**	901.608.773
Rango de la empresa	Pequeña	**Nombre del consultor**	LUISA FERNANDA GOMEZ ECHEVERRI
Fecha inicio intervención	30/10/2024	**Número de identificación Consultor**	42105290
Fecha fin intervención	20/01/2025	**Correo electrónico consultor**	direccongubernamental@redblackstudios.com
Nombre/Razón social Extensionista	SIERRA COMPANY S.A.S	**Teléfono del consultor**	3183439766
Número indicadores	6	**Valor total intervención**	$ 14.100.000
Visita parte 2		**Total horas intervención**	60
Gestor	Marcelo Gutierrez Angel	**Total horas presenciales proyectadas**	
Líder de línea	Jhenifer Téllez Rondón	**Total horas virtuales proyectadas**	
Departamento	RISARALDA	**Teléfono Extensionista**	3183439766
Ubicación	Avenida 30 de Agosto #40 - 19, piso 1 Pereira (Risaralda)	**Líder del Proyecto**	ALEJANDRO MARULANDA OCAMPO
Municipio Ubicación	PEREIRA	**Representante legal**	ALEJANDRO MARULANDA OCAMPO
		Supervisor de FP	Kris Eliana Zapata Pérez

Hallazgos y Oportunidades de Mejora

Hallazgos	1. Ausencia de CRM integrado: Existe la implementación de herramientas digitales como lo son Facebook, Instagram y WhatsApp de manera desintegrada, no se utiliza de manera óptima debido a una capacitación insuficiente del personal, lo que genera retrasos en la atención al cliente y una subutilización de los tableros de control. 2. Persistencia de procesos manuales y obsoletos: pese a las condiciones de uso tecnológico, la empresa continua haciendo uso del papel en algunos procesos, dificultando la agilidad en algunas de las operaciones, haciéndose necesario migrar todo a la plataforma digital. 3. Tasa de conversión insuficiente: La tasa de rebote indica que los visitantes abandonan el sitio web más de lo	**Oportunidades de mejora**	1. Implementación de un CRM Integrado Desarrollar e implementar un CRM que centralice la información de clientes y métricas. Establecer qué problemas específicos se resolverán con el CRM y qué resultados se esperarán. Elegir una plataforma adecuada que ofrezca capacidades de automatización, integraciones con otros sistemas y facilidad de uso. Capacitación del Personal: Realizar un plan de formación para garantizar que todos los empleados comprendan cómo utilizar el sistema de manera efectiva, evitando así su subutilización. 2. Digitalización de Procesos

previsto, sin realizar las acciones deseadas, lo que afecta negativamente la atención al cliente.

4. Falta de conocimiento digital: El personal no cuenta con las habilidades y conocimientos necesarios para aprovechar al máximo las herramientas y tecnologías digitales disponibles. Deficiente formación del talento digital: La falta de formación del personal en transformación digital limita el alcance esperado por parte de la empresa.

Migrar todos los procesos a una plataforma digital para mejorar la eficiencia. Esto incluye: Identificar qué procesos son susceptibles a la digitalización automatizada.

Implementación de Herramientas Digitales: Adoptar soluciones que eliminen el uso del papel y automaticen tareas repetitivas.

3. Optimización del Sitio Web

Realizar un análisis exhaustivo del sitio web para identificar áreas de mejora, tales como:

Mejorar la experiencia del usuario: Rediseñar la interfaz del sitio para facilitar la navegación.

Optimización del Contenido y su Automatización: Asegurarse de que el contenido sea atractivo y relevante para mantener a los visitantes interesados, programación de campañas, entre otros.

4. Capacitación en Habilidades Digitales Implementar un programa de capacitación continua que incluya:

Formación en Herramientas Digitales: Capacitar al personal en el uso efectivo del CRM, herramientas analíticas y plataformas digitales. Desarrollo de Habilidades Blanda para fomentar habilidades como la adaptabilidad y el pensamiento crítico para mejorar el desempeño general.

Análisis de la Situación Actual

Situación actual

Nombre: DANTE GROUP S.A.S.

Nacida en el corazón de Colombia, DANTE surgió en el 2022 de la audacia y la pasión de tres jóvenes visionarios. Inspirada en la filosofía de desafiar lo establecido y buscar un propósito superior, DANTE se ha convertido en un referente de la moda sostenible y la innovación en el país.

DANTE en su filosofía busca empoderar a las personas a expresarse de manera auténtica y a vivir una vida plena.
A través de diseños vanguardistas y tecnologías innovadoras, la marca busca conectar con aquellos que anhelan un cambio y que se atreven a ser diferentes.

Aspectos tales como La innovación, la cual se encuentra en constante evolución, la sostenibilidad es uno de los frentes que la destaca, esta marca se compromete con la producción sostenible y la reducción del impacto

Problemática actual

PROBLEMÁTICA ACTUAL:

DANTE está experimentando una disminución en la eficiencia de sus procesos comerciales, debido al manejo de recursos tecnológicos desintegrados lo cual se manifiesta en:

Tiempos de respuesta prolongados a las consultas de los clientes: Los clientes no reciben una atención oportuna y personalizada, lo que afecta su satisfacción y puede llevar a la pérdida de oportunidades de negocio.

Baja tasa de conversión de leads: A pesar de los esfuerzos en digitaslización, una gran cantidad de leads potenciales no se convierten en clientes, lo que indica una ineficiencia en los procesos de atención, satisfacción y experiencia del cliente para realizar la venta.

Ausencia de un CRM Integrado que facilite el uso de recursos tecnógicos

ambiental con la tecnología de su materia prima.
La autenticidad es una de sus insignias realzando la expresión personal, acompañada del empoderamiento que busca inspirar a las personas con el fin de alcanzar sus metas, a creer en sí mismas, ser auténticas y alcanzar sus sueños.

Público Objetivo

DANTE se dirige a un público joven y maduro, urbano y consciente de las tendencias, que busca prendas de alta calidad , acompañadas de diseño e innovación. Son personas que valoran la sostenibilidad y la autenticidad, de pensamiento divergente que desean expresar su individualidad a través de su estilo.

Productos y Servicios

DANTE ofrece una amplia gama de prendas para hombres y mujeres, destacando por su calidad, diseño y funcionalidad.

Entre sus productos más populares se encuentran:

Camisetas y polos: Confeccionados con materiales de alta calidad y diseños vanguardistas.

Jeans y pantalones: Con cortes modernos y tecnologías que brindan mayor comodidad y durabilidad.

Chaquetas y abrigos: Diseñados para proteger del frío y complementar cualquier look.

Canales de Venta
Sitio web: Plataforma de comercio electrónico para ventas a nivel nacional.

WhatsApp: Atención al cliente personalizada y realización de pedidos.

Modelo de Negocio

DANTE combina la venta directa al consumidor a través de su sitio web con una estrategia de marketing digital enfocada en redes sociales y contenidos de valor. La marca busca construir una comunidad leal y comprometida con sus valores.

Desafíos y Oportunidades:

Fortalecer la presencia en línea: Optimizar el sitio web y las redes sociales para aumentar el alcance y generar más ventas. (Con nuestra intervención como compañía extensionista lograremos integrar los diversos canales en una sola plataforma

suficientes dirigidos a estrategias de transformación digital, repercutiendo en la atención al cliente.

La falta un programa de formación de la herramienta para gestionar la información de los clientes, dificultando la toma de decisiones basadas en datos y la personalización de la experiencia del cliente.

Persisten procesos manuales que dependen del papel, generando ineficiencias y un impacto negativo en el medio ambiente.

Esta problemática se traduce en una pérdida de competitividad para DANTE, ya que sus competidores pueden estar ofreciendo una mejor experiencia al cliente y aprovechando las ventajas de la digitalización.

automatizada completamente y perfeccionar el rendimiento de cada recurso digital).

Expandir la oferta de productos: Incorporar nuevas líneas de productos y accesorios para satisfacer las necesidades de los clientes.

Fomentar la lealtad de los clientes y sostenerse en el mercado: Implementar programas de fidelización y ofrecer experiencias de compra personalizadas.

Años en el mercado: 2 años.

Ubicación actual de la empresa: Avenida 30 de Agosto # 40 - 19 Pereira, piso 1 (Risaralda)

Perfil de la empresa:
Confección y Comercialización de Prendas de Vestir, excepto prendas de piel.

Sector: Confección de prendas de vestir.
Sistema moda

Macrosector: Manufacturas
Agrupación: Textiles y Confecciones

Portafolio de productos/servicios:
Camisetas, camisas, polos, jeans, pantalones, bermudas, cinturones, chaquetas.

Actualmente:

Prendas para hombre:

Bermudas Elásticas
Camisas Antimanchas
Camisetas Antimanchas
Cinturones Elásticos
Jeans Elásticos
Outfits
Pantalones Elásticos
Polos Antimanchas

Prendas para mujeres:

Camisas Antimanchas
Camisetas Antimanchas
Chaquetas Impermeables
Jeans Elásticos
Polos Antimanchas
Tops Antimanchas

Prendas de Vestir en General.

Número y ubicación de establecimientos / locales:
No tienen, su única sede en en donde se encuentra la oficina.

Ventas Online en todo el país.

Año de constitución: 29 DE JUNIO DEL 2022

Número de empleados totales: 10
Administrativos: 3
Operativos: 10
Comerciales: 3

Metodología: Venta por Sitio Web y Whatsapp.

Uso de Herramientas digitales de manera aislada (ausencia de CRM).

Uso de papel en algunos de sus procesos.

Línea de intervención: Transformación Digital.

Se llevó a cabo un análisis basado en la situación actual de la empresa y se concluyó que, debido a inconsistencias, deficiencias e inconformidades en un manejo desintegrado de herramientas digitales, es necesario realizar un cambio estratégico.

La empresa debe establecer una presencia precisa y clara en las plataformas digitales para lograr así un mayor alcance.

Objetivo de la intervención

Convertir a DANTE GROUP S.A.S. en una organización ágil y eficiente, totalmente digitalizada, en los próximos 3 meses. Lograremos esto mediante la implementación de un CRM unificado, la automatización de procesos, la optimización de la experiencia digital del cliente y el fortalecimiento de las competencias digitales del equipo, eliminando el uso del papel y optimizando los tiempos de respuesta."

Desglose Objetivo SMART, metodología 5W+1H:

¿Qué?
Implementar un CRM unificado.
Automatizar procesos.
Optimizar experiencia digital del cliente.
Fortalecer competencias digitales.
Eliminar el uso del papel.

¿Por qué?
Centralizar información del cliente, mejorar la atención y experiencia del cliente.
Reducir errores, aumentar eficiencia y liberar tiempo para tareas estratégicas.
Mejorar la navegación en el sitio web y aumentar la conversión.
Capacitar al equipo para utilizar las nuevas herramientas y adaptarse a los cambios.
Digitalizar documentos y procesos para mejorar la eficiencia y reducir costos.

¿Quién?
Equipo de transformación digital

Línea, producto y/o servicio

ÁREA DIGITAL: TRANSFORMACIÓN DIGITAL

Equipos de cada área involucrada.

¿Cuándo?
En un periodo de 3 meses, (equivalentes a 60 horas de intervención).

¿Dónde?
Plataforma en la nube.
Plataforma de automatización.
Sitio web y herramientas de análisis.
Material de formación en el uso del CRM y herramientas Digitales en la nube.

¿Cómo?
Investigación, selección y configuración del CRM.
Identificar procesos, diseñar flujos y configurar la automatización.
Realizar pruebas de usabilidad, optimizar contenido y mejorar la velocidad de carga.
Diseñar programas de capacitación y evaluar el aprendizaje.
Escanear documentos, configurar flujos de trabajo digitales y eliminar archivos físicos.

Metodología a utilizar	Otra	**Modalidad atención**	Mixto (presencial y virtual)
¿Cuál?	Transformación digital, Implementación CRM, Capacitación. Mejora de la experiencia del cliente.		

Estado de Aprobación

Estado Aprobación Parte1	Aprobado	**Estado Aprobación Parte 2**	
Creado por	SIERRA COMPANY S.A.S, 1/11/2024, 12:23 p. m.	**Última modificación por**	Usuario17123323053507920323, 21/11/2024, 8:45 a. m.

Historial de Plan de trabajo

21/11/2024, 8:45 a. m.

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

21/11/2024, 8:45 a. m.

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

19/11/2024, 10:34 a. m.

Usuario **Jhenifer Téllez Rondón**
Acción **Registro bloqueado.**

19/11/2024, 10:27 a. m.

Usuario **Jhenifer Téllez Rondón**
Acción **Se ha cambiado Hallazgos.**

14/11/2024, 2:49 p. m.

Usuario **fabricasrisaraldag7**
Acción **Registro bloqueado.**

14/11/2024, 7:39 a. m.

Usuario **SIERRA COMPANY S.A.S**
Acción **Se ha cambiado Estado Aprobación Parte1 de Rechazado a Pendiente.**

14/11/2024, 7:39 a. m.

Usuario **SIERRA COMPANY S.A.S**
Acción **Registro bloqueado.**

13/11/2024, 7:43 p. m.

Usuario **SIERRA COMPANY S.A.S**
Acción **Se ha cambiado Situación actual.**

13/11/2024, 9:36 a. m.

Usuario **SIERRA COMPANY S.A.S**
Acción **Se ha cambiado Situación actual.**

13/11/2024, 8:51 a. m.

Usuario **SIERRA COMPANY S.A.S**
Acción **Se ha cambiado Situación actual.**

13/11/2024, 8:18 a. m.

Usuario **SIERRA COMPANY S.A.S**
Acción **Se ha cambiado Situación actual.**

13/11/2024, 7:10 a. m.

Usuario **SIERRA COMPANY S.A.S**
Acción **Se ha cambiado Situación actual. Se ha cambiado Oportunidades de mejora. Se ha cambiado Hallazgos.**

10/11/2024, 11:29 a. m.

Usuario **fabricasrisaraldag7**
Acción **Se ha cambiado Estado Aprobación Parte1 de Pendiente a Rechazado.**

10/11/2024, 11:29 a. m.

Usuario **fabricasrisaraldag7**
Acción **Registro desbloqueado.**

9/11/2024, 8:38 a. m.

Usuario **SIERRA COMPANY S.A.S**
Acción **Se ha cambiado Estado Aprobación Parte1 de Rechazado a Pendiente. Registro bloqueado.**

9/11/2024, 8:33 a. m.

Usuario **SIERRA COMPANY S.A.S**
Acción **Se ha cambiado Oportunidades de mejora.**

9/11/2024, 8:31 a. m.

Usuario **SIERRA COMPANY S.A.S**
Acción **Se ha cambiado Problemática actual.**

9/11/2024, 8:29 a. m.

Usuario **SIERRA COMPANY S.A.S**
Acción **Se ha cambiado Problemática actual. Se ha cambiado Oportunidades de mejora.**

9/11/2024, 8:22 a. m.

Usuario	**SIERRA COMPANY S.A.S**
Acción	**Se ha cambiado Situación actual. Se ha cambiado Objetivo de la intervención.**

9/11/2024, 8:10 a. m.

Usuario	**SIERRA COMPANY S.A.S**
Acción	**Se ha cambiado Situación actual. Se ha cambiado Oportunidades de mejora. Se ha cambiado Hallazgos.**

9/11/2024, 7:58 a. m.

Usuario	**SIERRA COMPANY S.A.S**
Acción	**Se ha cambiado Situación actual. Se ha cambiado Oportunidades de mejora. Se ha cambiado Hallazgos.**

9/11/2024, 7:45 a. m.

Usuario	**SIERRA COMPANY S.A.S**
Acción	**Se ha cambiado Situación actual. Se ha cambiado Oportunidades de mejora. Se ha cambiado Hallazgos.**

8/11/2024, 10:41 p. m.

Usuario	**SIERRA COMPANY S.A.S**
Acción	**Se ha cambiado Situación actual.**

8/11/2024, 10:39 p. m.

Usuario	**SIERRA COMPANY S.A.S**
Acción	**Se ha cambiado Oportunidades de mejora. Se ha cambiado Hallazgos.**

8/11/2024, 10:35 p. m.

Usuario	**SIERRA COMPANY S.A.S**
Acción	**Se ha cambiado Oportunidades de mejora. Se ha cambiado Hallazgos.**

8/11/2024, 10:27 p. m.

Usuario	**SIERRA COMPANY S.A.S**
Acción	**Se ha cambiado Situación actual.**

8/11/2024, 9:58 p. m.

Usuario	**SIERRA COMPANY S.A.S**
Acción	**Se ha cambiado Problemática actual.**

8/11/2024, 9:51 p. m.

Usuario	**SIERRA COMPANY S.A.S**
Acción	**Se ha cambiado Problemática actual. Se ha cambiado Oportunidades de mejora. Se ha cambiado Objetivo de la intervención. Se ha cambiado Hallazgos.**

8/11/2024, 7:11 p. m.

Usuario	**fabricasrisaraldag7**
Acción	**Se ha cambiado Estado Aprobación Parte1 de Pendiente a Rechazado.**

8/11/2024, 7:11 p. m.

Usuario	**fabricasrisaraldag7**
Acción	**Registro desbloqueado.**

7/11/2024, 12:59 p. m.

Usuario	**SIERRA COMPANY S.A.S**
Acción	**Registro bloqueado.**

6/11/2024, 8:46 a. m.

Usuario	**SIERRA COMPANY S.A.S**
Acción	**Se ha cambiado Situación actual. Se ha cambiado Hallazgos.**

6/11/2024, 8:24 a. m.

Usuario	**SIERRA COMPANY S.A.S**
Acción	**Se ha cambiado Objetivo de la intervención.**

6/11/2024, 8:03 a. m.

Usuario	**SIERRA COMPANY S.A.S**
Acción	**Se ha cambiado Situación actual.**

6/11/2024, 8:00 a. m.

Usuario	**SIERRA COMPANY S.A.S**
Acción	**Se ha cambiado Oportunidades de mejora. Se ha cambiado Hallazgos.**

2/11/2024, 6:19 p. m.

Usuario	**SIERRA COMPANY S.A.S**
Acción	**Se ha cambiado Problemática actual.**

2/11/2024, 6:19 p. m.

Usuario	**SIERRA COMPANY S.A.S**
Acción	**Se ha cambiado Problemática actual.**

2/11/2024, 6:16 p. m.

Usuario	**SIERRA COMPANY S.A.S**
Acción	**Se ha cambiado Situación actual. Se ha cambiado Problemática actual. Se ha cambiado Oportunidades de mejora. Se ha cambiado Hallazgos.**

1/11/2024, 12:23 p. m.

Usuario	**SIERRA COMPANY S.A.S**
Acción	**Creado.**

Indicadores por plan de trabajo

IPT-32270

Diligenciado	
Indicador	**Reducción de costos de Talento Humano en procesos por Automatización (RTH)**
Línea base	
Unidad de medida	**$COP**
Cálculo de la medición	
Período de la medición	
Meta del indicador	
Variación porcentual esperada	

IPT-32271

Diligenciado	
Indicador	**Tiempo de recuperación de procesos críticos por digitalización (TMR)**
Línea base	
Unidad de medida	**Dias**
Cálculo de la medición	
Período de la medición	
Meta del indicador	
Variación porcentual esperada	

IPT-32272

Diligenciado	
Indicador	**Impacto Ambiental de Digitalización de procesos (IAD)**
Línea base	
Unidad de medida	**Papel**
Cálculo de la medición	
Período de la medición	
Meta del indicador	
Variación porcentual esperada	

IPT-32273

Diligenciado	
Indicador	**Tasa de rebote (TR)**
Línea base	
Unidad de medida	**Porcentaje**
Cálculo de la medición	
Período de la medición	
Meta del indicador	
Variación porcentual esperada	

IPT-32274

Diligenciado	
Indicador	**Número de tableros de control para la toma de decisión (TC)**
Línea base	
Unidad de medida	**Unidad**
Cálculo de la medición	
Período de la medición	
Meta del indicador	
Variación porcentual esperada	

IPT-32275

Diligenciado	
Indicador	**Formación del personal para digitalización (FTD)**
Línea base	
Unidad de medida	**Porcentaje**
Cálculo de la medición	
Período de la medición	
Meta del indicador	
Variación porcentual esperada	

Detalle de Plan de Trabajo

1 KICK-OFF - Diagnóstico y Planificación

Duración estimada	**2**
Descripción de la actividad	**Análisis del CRM actual, identificación de brechas y oportunidades de mejora** **Análisis de procesos manuales** **Análisis del sitio web** **Habilidades del equipo** **Alineamiento con el equipo de TI - admon** **Diseño inicial de la arquitectura del CRM** **Elaboración del plan de proyecto detallado**

2. Diseño y Configuración

Duración estimada	**28**
Descripción de la actividad	**Diseño de la arquitectura del CRM - 3 h** **Crear, configurar el CRM y personalizar los Tableros de Control - Métricas - 6 h** **Diseño y creación Pipeline de Ventas - 4 h** **Automatización de Correo Electrónico - 3 h** **Creación de Chat Center - 4 h** **Construcción de Embudo de Ventas - 3 h** **Generador de Informes Automático - 3 h** **Configuración y automatización Sitio Web - 2 h**

3.Integración y Automatización Integración de sistemas

Duración estimada	**12**
Descripción de la actividad	**Conectar e integrar el CRM con otras herramientas y sistemas (4h)** **Automatización de tareas repetitivas en el CRM (4h)** **Implementación de campañas de email marketing automatizadas (4h)**

4. Producción contenido

Duración estimada	**3**
Descripción de la actividad	**Grabar videos (2 h)** **Campañas ADS (1 h)**

5. Capacitación y Lanzamiento

Duración estimada	**7**
Descripción de la actividad	**Capacitación del equipo (5h)** **Poner en marcha el nuevo CRM y comunicar los cambios a la organización (2h)**

6. Optimización y Mejora Continua

Duración estimada	**7**
Descripción de la actividad	**Recopilación de feedback (2 h)** **Análisis de resultados y ajuste de los procesos (2 h)** **Definición de métricas clave para el seguimiento continuo (2 h)** **Implementación de nuevas funcionalidades y mejoras (1 h)**

7. Informe Final de Resultados

Duración estimada	**1**
Descripción de la actividad	**Entrega de producto final de transformación Digital y resultados de indicadores de gestión a la empresa.**

Historial de aprobaciones

21/11/2024, 8:45 a. m.

Estado	**Aprobado**
Asignado a	**Usuario171233230535079203 23**
Aprobador real	**Usuario171233230535079203 23**
Comentarios	**Aprobado.**

19/11/2024, 10:34 a. m.

Estado	**Aprobado**
Asignado a	**Jhenifer Téllez Rondón**

Aprobador real	**Jhenifer Téllez Rondón**
Comentarios	**Aprobado. Para plan de trabajo 2 tenga en cuenta lo establecido en metodología del programa sobre los indicadores y sus entregables.**

14/11/2024, 2:49 p. m.

Estado	**Aprobado**
Asignado a	**fabricasrisaraldag7**
Aprobador real	**fabricasrisaraldag7**
Comentarios	**Gracias por atender las observaciones realizadas! Atentos a los demás aprobadores.**

14/11/2024, 7:39 a. m.

Estado	**Enviado**
Asignado a	**SIERRA COMPANY S.A.S**
Aprobador real	**SIERRA COMPANY S.A.S**
Comentarios	**Submitting request for approval.**

10/11/2024, 11:29 a. m.

Estado	**Rechazado**
Asignado a	**fabricasrisaraldag7**
Aprobador real	**fabricasrisaraldag7**
Comentarios	**Observaciones - Según Lista de Chequeo** **HALLAZGO Y OM** ***** Se evidencia el hallazgo específico con la sostenibilidad de la empresa – FAVOR RETIRAR DEL PLAN LAS OBSERVACIONES - Gracias** **Observación: *Favor verificar que si fue contemplado en Hallazgos y OM la Sostenibilidad Ambiental, en el punto 2, como se propuso desde el inicio de la propuesta*, dando respuesta a la medición del indicador: .Impacto Ambiental de Digitalización de procesos (IAD)** **Observación: *La Sostenibilidad Ambiental, se contempló en el punto 2, como se propuso desde el inicio de la propuesta*.** **ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL** **Salvedad:** **1. Tener en cuenta no copiar textualmente la información de la empresa (misión, visión etc.), por favor contextualice y redacte, acorde al alcance de la descripción solicitada** **Si tiene alguna duda comentario adicional le recomiendo me contacten** **Gracias**

9/11/2024, 8:38 a. m.

Estado	**Enviado**
Asignado a	**SIERRA COMPANY S.A.S**
Aprobador real	**SIERRA COMPANY S.A.S**
Comentarios	**Submitting request for approval.**

8/11/2024, 7:11 p. m.

Estado	**Rechazado**
Asignado a	**fabricasrisaraldag7**
Aprobador real	**fabricasrisaraldag7**
Comentarios	**Línea de intervención TRANSFORMACIÓN DIGITAL –** **Les recomendamos remitirse a la lista de chequeo para resolver las observaciones y poder aprobar el Plan de Trabajo 1 presentado.** **Observaciones:** **Cambiar: Ubicación Calle 12BIS # 6- 55 ** Se debe colocar dirección de la empresa Dante Group: Avenida 30 de Agosto #40 - 19 Pereira (Risaralda)** **HALLAZGOS Y OPORTUNIDADES DE MEJORA (OM)** *****Falta Hallazgo y OM en Sostenibilidad ambiental***** **4. Para aquellas intervenciones que incluyen un sexto indicador asociado a Sostenibilidad Ambiental, es necesario relacionar un hallazgo específico con la sostenibilidad de la empresa.** **Nota: Para las líneas Productividad Operacional, Productividad Laboral, Logística y Transformación Digital, se contempla un sexto indicador de sostenibilidad (recuerde que este no tiene una meta de mejora).**

ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL
Recomendamos una mejor redacción, con hilo conductor
***** No se evidencia claramente:**
*** Perfil de la empresa/qué hace la empresa: tenga en cuenta en la descripción incluir un contexto de la historia de la empresa (si es familiar, si hace parte de un grupo empresarial, si tiene algún detalle especial que mencionar)**
*** Describa el perfil de clientes de la empresa**
OBJETIVO DE LA INTERVENCIÓN
Objetivo de la intervención: describa el objetivo en función de la problemática que desea resolver con la intervención, tenga en cuenta formularlo con la siguiente estructura:
1. Iniciar la redacción con un verbo en infinitivo (verbos terminados en ar, er, ir). Tenga en cuenta que el verbo seleccionado debe mostrar cuál es el resultado esperado y este verbo debe ser consecuente con el indicador principal a movilizar.
El Objetivo descrito NO cumple con lo solicitado en la lista de chequeo
"Para el 20 de enero de 2025, el equipo de DANTE implementará un CRM integrado y capacitará al 100% del personal del área comercial para reducir en un 8% el tiempo promedio de respuesta a consultas de clientes y aumentar en un 8% la tasa de conversión de leads. Esto se logrará a través de una segmentación más precisa de clientes, campañas de marketing automatizadas y una mejor toma de decisiones basada en datos."

Metodología a utilizar
Implementación CRM, Capacitación y (Marketing Digital) -
***** En la línea de Transformación digital no se debe de usar término de Marketing Digital. Se recomienda como opción estrategia de transformación digital, " mejora de la experiencia del cliente"**

7/11/2024, 12:59 p. m.

Estado	**Enviado**
Asignado a	**SIERRA COMPANY S.A.S**
Aprobador real	**SIERRA COMPANY S.A.S**
Comentarios	**Submitting request for approval.**