Fábricas de Productividad

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

Plan de Trabajo HERRERA MONTOYA LAURA VIVIANA

Nombre de Plan de trabajo	Plan de Trabajo HERRERA MONTOYA LAURA VIVIANA	**Empresa**	HERRERA MONTOYA LAURA VIVIANA
Visita	A-0000114805	**Línea de Servicio**	Gestión Comercial
Tipo documento	CEDULA DE CIUDADANIA	**Número Documento**	1.088.309.068
Rango de la empresa	Micro	**Nombre del consultor**	ALEX SIERRA BARBERI
Fecha inicio intervención	16/11/2024	**Número de identificación Consultor**	10134516
Fecha fin intervención	20/01/2025	**Correo electrónico consultor**	asierra@redblackstudios.com
Nombre/Razón social Extensionista	SIERRA COMPANY S.A.S	**Teléfono del consultor**	3183439766
Número indicadores	5	**Valor total intervención**	$ 14.100.000
Visita parte 2		**Total horas intervención**	60
Gestor	Marcelo Gutierrez Angel	**Total horas presenciales proyectadas**	50
Líder de línea	Jennifer Eliana Ramírez Molina	**Total horas virtuales proyectadas**	10
Departamento	RISARALDA	**Teléfono Extensionista**	3183439766
Ubicación	Avenida Sur # 23- 31	**Líder del Proyecto**	LAURA VIVIANA HERRERA MONTOYA
Municipio Ubicación	PEREIRA	**Representante legal**	LAURA VIVIANA HERRERA MONTOYA
		Supervisor de FP	Kris Eliana Zapata Pérez

Hallazgos y Oportunidades de Mejora

Hallazgos	1. Falta de profesionalización en la gestión comercial: No cuentan con un CRM para centralizar y gestionar información de clientes, lo que dificulta el seguimiento efectivo de prospectos y la toma de decisiones comerciales basadas en datos. 2. Carencia de materiales publicitarios y de identidad visual: No tienen manual de marca, logo ni recursos audiovisuales de calidad (fotografías, videos), lo cual limita su capacidad de posicionamiento y promoción en mercados digitales. 3. Ausencia de una plataforma digital robusta: No tienen una landing page o sitio web optimizado que permita gestionar	**Oportunidades de mejora**	1. Estandarización de procesos comerciales: Implementar un CRM para organizar y priorizar prospectos, mejorar el seguimiento y fortalecer la relación con clientes existentes. 2. Optimización de la identidad visual y los recursos digitales: Crear un manual de marca inicial y desarrollar fotografías y videos de alta calidad que destaquen las propiedades gestionadas. 3. Capacitación del equipo en gestión comercial digital: Entrenar al personal en el uso del CRM y análisis de datos comerciales para tomar decisiones informadas que impacten positivamente las ventas.

	reservas, captar prospectos y mostrar su portafolio de inmuebles de manera profesional. 4. Débil estructura de campañas comerciales digitales: La empresa no cuenta con estrategias de marketing definidas ni conocimientos en herramientas digitales avanzadas para captar clientes en Bogotá y Medellín, mercados clave.		4. Aumento en la tasa de conversión y clientes activos: Definir y ejecutar campañas publicitarias específicas en canales digitales clave (redes sociales, Google Ads), utilizando métricas para ajustar y escalar los resultados.

Análisis de la Situación Actual

Situación actual	"ZAHA (LAURA VIVIANA HERRERA MONTOYA) es una empresa colombiana constituida desde el 23 de enero de 2019, dedicada a la renta de apartamentos a través de plataformas como Airbnb, el alquiler de vehículos y la comercialización de lotes e inmuebles. Su base operativa se encuentra en Pereira, Risaralda. Número de empleados totale de la empresa: 4. A pesar de su corta trayectoria, la empresa tiene una proyección clara hacia la expansión, con un enfoque en los mercados de especialmente de la ciudad de Bogotá y Medellín y la intención de evolucionar hacia un modelo turístico y hotelero. Actividad económica: Código 15519 Otros tipos de alojamiento para visitantes. Actividad secundaria: N7710 alquiler y arrendamiento con fines operativos de los siguientes tipos de vehículos: – Automóviles de pasajeros (sin conductor). – Camiones, remolques y vehículos de recreación (sin conductor). Ubicación del establecimiento: La empresa se encuentra ubicada en la Avenida Sur # 23-31 (sede comercial). Perfil de clientes de la empresa: Turistas, viajeros, comercialtes que deseen pasar la temporada en la región del eje cafetero o realicen actividades comerciales. Número de establecimientos: 1 La intervención busca abordar estas limitaciones mediante la implementación de un sistema integral de gestión comercial, fortaleciendo su capacidad tecnológica, visual y estratégica, para garantizar su escalabilidad y competitividad en el mercado nacional.	**Problemática actual**	A pesar de contar con una operación estable y una propuesta de valor clara, ZAHA enfrenta retos significativos en su gestión comercial y digital. Actualmente carece de herramientas tecnológicas como un CRM, web y de materiales visuales que potencien su posicionamiento en mercados clave. La falta de identidad visual, estructura digital y estrategias publicitarias afecta directamente su capacidad de captación y fidelización de clientes. La intervención se enfoca en solucionar estas limitaciones y fortalecer su competitividad.

A pesar de contar con una operación estable y una propuesta de valor clara, ZAHA enfrenta retos significativos en su gestión comercial y digital. Actualmente carece de herramientas tecnológicas como un CRM y de materiales visuales que potencien su posicionamiento en mercados clave. La falta de identidad visual, estructura digital y estrategias publicitarias afecta directamente su capacidad de captación y fidelización de clientes. La intervención se enfoca en solucionar estas limitaciones y fortalecer su competitividad."

Objetivo de la intervención

Implementar durante una intervención de 60 horas un sistema integral de gestión comercial que permita a ZAHA optimizar su rendimiento en ventas mediante la parametrización de un CRM adaptado a las necesidades de la empresa, sito Web y creación de Redes Sociales (Facebook e Instagram), desarrollo de contenido de materiales audiovisuales y digitales para campañas comerciales, la capacitación en estrategias digitales avanzadas y el análisis de datos comerciales, así como la ejecución de campañas publicitarias específicas que incrementen la captación y conversión de prospectos en mercados clave como Bogotá y Medellín.

Cómo:
Desarrollo y parametrización del CRM integral:
Configurar funcionalidades clave: seguimiento de prospectos, segmentación de clientes y automatización de tareas comerciales.
Capacitar al equipo en el uso de la plataforma.

Desarrollo de materiales digitales:
Realizar una sesión fotográfica profesional para destacar inmuebles.
Diseñar y estructurar una landing page optimizada para captación de prospectos.
Capacitación:
Proveer herramientas y metodologías digitales para mejorar la efectividad comercial.
Implementar análisis de datos para optimizar las decisiones estratégicas.
Campañas publicitarias:
Crear campañas en plataformas digitales (Google Ads y redes sociales).
Monitorear y ajustar las estrategias basándose en métricas de conversión.

Qué:
Implementar un sistema integral de gestión comercial durante una intervención de 60 horas que optimice el rendimiento en ventas de ZAHA a través de:
Parametrización de un CRM:
Configuración personalizada de un

Línea, producto y/o servicio

Las 3 líneas: Renta de propiedades especialmente Airbnb, la comercialización de lotes e inmuebles, y el alquiler de vehículos.

sistema de gestión de clientes que permita la organización y el seguimiento eficiente de prospectos y relaciones comerciales.
Desarrollo de materiales audiovisuales y digitales: Creación de fotografías, videos y una landing page que potencien las campañas publicitarias de los inmuebles y servicios de la empresa.
Capacitación del equipo: Entrenamiento práctico en el manejo de estrategias digitales avanzadas y en el análisis de datos comerciales para una toma de decisiones fundamentada.
Ejecución de campañas publicitarias: Diseñar e implementar campañas específicas para captar y convertir prospectos en mercados estratégicos como Bogotá y Medellín, entre otros.

Quién:
Empresa intervenida: ZAHA, con un equipo de cuatro empleados.
Consultor quien liderar la implementación técnica y el entrenamiento.
Clientes potenciales: Prospectos de las ciudades objetivo (Bogotá y Medellín), además de clientes actuales en la región.

Cuándo:
Duración total de la intervención: 60 horas distribuidas entre noviembre de 2024 y enero de 2025.

Metodología a utilizar	Otra	**Modalidad atención**	Mixto (presencial y virtual)
¿Cuál?	Marketing Digital y Estrategias de Adquisición de Clintes, Segmentación de Mercados / Clientes, Comercio Electrócico.		

Estado de Aprobación

Estado Aprobación Parte1	Pendiente	**Estado Aprobación Parte 2**	
Creado por	SIERRA COMPANY S.A.S, 16/12/2024, 1:24 a. m.	**Última modificación por**	SIERRA COMPANY S.A.S, 27/12/2024, 7:41 p. m.

Historial de Plan de trabajo

27/12/2024, 7:41 p. m.

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

27/12/2024, 7:41 p. m.

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

27/12/2024, 6:54 p. m.

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

27/12/2024, 4:24 p. m.

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

26/12/2024, 1:30 p. m.

Usuario	**Usuario171233230535079203 23**
Acción	**Se ha cambiado Estado Aprobación Parte1 de Pendiente a Rechazado. Registro desbloqueado.**

23/12/2024, 12:44 p. m.

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

21/12/2024, 12:35 p. m.

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

21/12/2024, 12:35 p. m.

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

21/12/2024, 12:35 p. m.

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

21/12/2024, 12:32 p. m.

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

20/12/2024, 4:18 p. m.

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

20/12/2024, 4:14 p. m.

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

17/12/2024, 7:42 p. m.

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

17/12/2024, 7:42 p. m.

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

16/12/2024, 2:21 a. m.

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

16/12/2024, 1:39 a. m.

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

16/12/2024, 1:24 a. m.

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

Indicadores por plan de trabajo

IPT-34642

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-34643

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-34644

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-34645

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-34646

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

1. Reunión inicial y presentación del equipo

Duración estimada	**2**
Descripción de la actividad	**Introducción del equipo de trabajo y alcance de la intervención.** **Esta etapa inicial es fundamental para garantizar que todos los involucrados comprendan la metodología y los objetivos del plan. En términos de gestión comercial, sienta las bases para estructurar las actividades, asegurando un enfoque claro hacia la optimización de ventas y captación de clientes.**

2. Diagnóstico Comercial y Digital

Duración estimada	**6**
Descripción de la actividad	**Análisis integral del flujo comercial, procesos actuales y datos.** **El diagnóstico detallado permite detectar ineficiencias y brechas en la estrategia comercial. Esto es clave para personalizar las herramientas y tácticas que se implementarán posteriormente, asegurando que estén alineadas con las necesidades reales de la empresa Zaha.**

3. Parametrización del CRM

Duración estimada	**12**
Descripción de la actividad	**Creación, Configuración y parametrización del CRM con datos reales de la empresa.** **El CRM como herramienta crucial en la gestión comercial, centraliza la información de clientes, automatiza tareas de seguimiento y optimiza el ciclo de ventas.** **Su implementación asegurará un manejo eficiente de los prospectos y una mejor toma de decisiones basada en datos.**

4. Desarrollo de Material Audiovisual para promocionar campañas

Duración estimada	**12**
Descripción de la actividad	**Producción fotográfica, edición y diseño de landing page.** **En gestión comercial, el contenido visual de calidad es indispensable para captar la atención de los clientes. Este material fortalece la presencia digital de ZAHA, incrementa el atractivo de sus inmuebles y apoya directamente las estrategias de promoción y venta.**

5. Estrategia Comercial Digital

Duración estimada	**10**
Descripción de la actividad	**Diseño y ejecución de campañas digitales (Google Analitycs, Redes Sociales).** **Las campañas digitales son herramientas clave para alcanzar mercados objetivos como Bogotá y Medellín, entre otros.** **Estas acciones mejoran la visibilidad de la marca y generan leads calificados, lo que impacta directamente en la tasa de conversión y el incremento de ventas.**

6. Capacitación en CRM y Análisis de Datos

Duración estimada	**10**
Descripción de la actividad	**Entrenamiento práctico en gestión de CRM y análisis comercial.** **Capacitación de gestión comercial enfocada en el uso de un CRM y análisis de datos, los participantes se sumergen en un proceso de aprendizaje práctico que les permite dominar las herramientas y técnicas necesarias para optimizar sus procesos comerciales. A través de ejercicios prácticos, simulaciones y análisis de casos reales, los participantes aprenden a ingresar y gestionar datos de clientes en el CRM, a crear reportes personalizados, a identificar patrones y tendencias en los datos, y a tomar decisiones estratégicas basadas en información precisa y actualizada. Esto les permite mejorar su eficiencia, personalizar la atención al cliente, aumentar las ventas y, en última instancia, contribuir al crecimiento del negocio.**

7. Seguimiento y Ajustes Finales

Duración estimada	**6**

	Medición de indicadores y optimización de estrategias comerciales.
Descripción de la actividad	**Esta actividad asegura que las herramientas y estrategias sean efectivas y cumplan con los objetivos del plan en gestión comercial, y así garantizar la sostenibilidad de los cambios realizados.**

8. Presentación de Resultados

Duración estimada	**2**
Descripción de la actividad	**Entrega del informe final con impacto cualitativo y cuantitativo del programa de intervención de Fábricas de Productividad en la Línea de transformación Digital.** **La presentación de resultados permite evaluar el éxito de la intervención y documentar los aprendizajes para futuras estrategias. Reflejará cómo la gestión comercial de ZAHA ha sido optimizada y cómo las mejoras implementadas pueden escalarse a largo plazo.**

Historial de aprobaciones

27/12/2024, 7:41 p. m.

Estado	**Pendiente**
Asignado a	**fabricasrisaraldag7**
Aprobador real	**fabricasrisaraldag7**
Comentarios	

27/12/2024, 7:41 p. m.

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

26/12/2024, 1:30 p. m.

Estado	**Rechazado**
Asignado a	**Jennifer Eliana Ramírez Molina**
Aprobador real	**Usuario171233230535079203 23**
Comentarios	**Rechazada.** **Realizar los siguientes ajustes requeridos para la aprobación del Plan de Trabajo.** **Se rechaza Plan de Trabajo 1 con las siguientes observaciones:** **• En la situación actual describir el perfil de clientes de la empresa** **• Si bien el tema publicitario es importante en las empresas, se debe resaltar que para la línea de gestión comercial es fundamental la ejecución de actividades que generen incremento en las ventas. Por lo tanto, en el detalle del Plan de Trabajo se debe especificar las actividades a realizar en cada sesión y las herramientas con las cuales se queda la empresa para continuar con el proceso aprendido y aplicado dentro de la intervención.**

26/12/2024, 11:01 a. m.

Estado	**Reasignada**
Asignado a	**Jennifer Eliana Ramírez Molina**
Aprobador real	**Usuario171233230535079203 23**
Comentarios	**Se rechaza Plan de Trabajo 1 con las siguientes observaciones:** **• En la situación actual describir el perfil de clientes de la empresa** **• Si bien el tema publicitario es importante en las empresas, se debe resaltar que para la línea de gestión comercial es fundamental la ejecución de actividades que generen incremento en las ventas. Por lo tanto, en el detalle del Plan de Trabajo se debe especificar las actividades a realizar en cada sesión y las herramientas con las cuales se queda la empresa para continuar con el proceso aprendido y aplicado dentro de la intervención.**

26/12/2024, 10:48 a. m.

Estado	**Reasignada**

Asignado a	**Jennifer Eliana Ramírez Molina**
Aprobador real	**Diana Carolina Mojica Rondón**
Comentarios	

23/12/2024, 12:44 p. m.

Estado	**Aprobado**
Asignado a	**fabricasrisaraldag7**
Aprobador real	**fabricasrisaraldag7**
Comentarios	**Aprobado**

21/12/2024, 12:35 p. m.

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

17/12/2024, 7:42 p. m.

Estado	**Rechazado**
Asignado a	**fabricasrisaraldag7**
Aprobador real	**fabricasrisaraldag7**
Comentarios	**OBSERVACIONES: Según LISTA DE CHEQUEO** **ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL** **NO SE EVIDENCIA:** *** Sector económico al que pertenece** *** Describa el perfil de clientes de la empresa** *** Número y ubicación de establecimientos / locales que tiene la empresa** *** Especifique el año de constitución** *** Número de empleados totales de la empresa**

16/12/2024, 2:21 a. m.

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