Fábricas de Productividad

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

Plan de Trabajo INNSOLUTIONS S & M S.A.S

Nombre de Plan de trabajo	Plan de Trabajo INNSOLUTIONS S & M S.A.S	**Empresa**	INNSOLUTIONS S & M S.A.S
Visita	A-0000125511	**Línea de Servicio**	Gestión Comercial
Tipo documento	NIT	**Número Documento**	901.112.928
Rango de la empresa	Micro	**Nombre del consultor**	Manuel Ricardo Angel
Fecha inicio intervención	1/11/2024	**Número de identificación Consultor**	80134718
Fecha fin intervención	20/01/2025	**Correo electrónico consultor**	manuel.angel.kamay@gmail.com
Nombre/Razón social Extensionista	CATALIZADORA KAMAY S.A.S BIC	**Teléfono del consultor**	3174732913
Número indicadores	5	**Valor total intervención**	$ 14.100.000
Visita parte 2	A-0000126232	**Total horas intervención**	60
Gestor	Jhon Alejandro Arango Durán	**Total horas presenciales proyectadas**	
Líder de línea	Jennifer Eliana Ramírez Molina	**Total horas virtuales proyectadas**	
Departamento	RISARALDA	**Teléfono Extensionista**	3143478401
Ubicación	Centro comercial Fiducentro Oficina E 204	**Líder del Proyecto**	José Alejandro Castrillón
Municipio Ubicación	PEREIRA	**Representante legal**	GINA PAOLA MOYA SANCHEZ
		Supervisor de FP	Kris Eliana Zapata Pérez

Hallazgos y Oportunidades de Mejora

Hallazgos	H 1. La empresa Innsolutions actualmente no tiene un presupuesto de ventas establecido por línea de producto, lo cual no permite crear estrategias diseñadas que le permitan vender y saber si son costos eficientes (costo vs venta) con el fin de saber la efectividad de la inversión y el margen que se gasta con el fin de optimizar los recursos. H 2. La empresa no tienen un público objetivo determinado, vende estufas de leña a “todo el mundo” pero no tienen productos estandarizados para públicos segmentados que permitan hacer una comunicación y prospección correcta que me permita cuantificar nichos de mercado y de esta forma cuantificar efectividades que se verán representadas en dinero. H 3. La empresa no cuenta con un CRM, manejan bases de datos en diferentes	**Oportunidades de mejora**	O1. Diseñar un p y g por la línea de producto y el peso en ventas que tendrá cada línea de producto con el fin de saber los márgenes que debe dejar, diseñando estrategias hacia públicos objetivos enfocados y sobre todo entendiendo si se están cumpliendo los presupuestos mes a mes. O2. Definir cada línea de producto y respecto a cada una de estas crear de 1 a 3 opciones personalizables en diferentes categorías con el fin de enfocar productos a públicos objetivos con comportamientos de uso similares y poder hacer abordajes en esos nichos de mercado identificados. O3. Crear un CRM que se maneje de manera organizada con el funnel de ventas para hacer seguimientos detallados a los prospectos y clientes que se aborden con el fin de crear

archivos, haciendo que se pierdan prospectos porque nunca se llamaron, haciendo que se pierdan ventas de sus productos principales y accesorios a nuevos prospectos y clientes actuales.

estrategias diseñadas para vender y profundizar productos de la compañía.

Análisis de la Situación Actual

Situación actual

La empresa INNSOLUTIONS S&M SAS, cuenta con 7 años de experiencia en el mercado fue constituida el 08-09-2017 por el sr Nicolas Hernández Alzate, son una organización que ofrece servicios en formulación, desarrollo y gestión de proyectos ambientales, así mismos proyectos de obra civil, dirigido a empresas privadas y públicas en todo el territorio colombiano, en el 2021 dirige el negocio hacia el sector privado con la personalización de estufas a leña para conjuntos residenciales, fincas, parques recreativos, parques campestres etc Su dirección reportada es CENTRO COMERCIAL FIDUCENTRO OFICINA E 204 de la ciudad de Pereira. INNSOLUTIONS S&M S A S pertenece al sector económico con código CIIU 4111, Construcción De Edificios Residenciales. El tamaño de Innsolutions S & M SAS es Microempresa.

La empresa INNSOLUTIONS S&M SAS cuenta con dos perfiles de clientes:
1. Dirigido al sector público, como son cooperativas, fundaciones y gobernaciones y 2. Al sector privada son clientes de estrato tres hacia arriba y segmenta por edades de 24 años en adelante.
Las unidades de negocios son públicas que son proyectos a gran escala y privadas, son proyectos personalizados y venta de accesorios por unidad y a proveedores.
El catálogo de productos son estufas estandarizadas de proyectos y también se manejan fogones móviles y accesorios.
La empresa cuenta actualmente con cuatro (4) empleados, distribuidos en el área administrativa, comercial y de servicio.
La empresa INNSOLUTIONS S&M SAS, ingres por primera vez al proyecto de fábricas de productividad con el objetivo de Incrementar las ventas y atracción de nuevos clientes, a través de la implementación de estrategias altamente efectivas, que se definen en un plan comercial y marketing digital.

Problemática actual

La empresa no cuenta con un público objetivo determinado a quien venderle sus estufas de leña ni el tipo de comunicación que debe mantener, esto se debe a que la empresa abarca gran cantidad de clientes, pero no lleva registros ni estadísticas de qué producto es el que más representa ventas en la organización. De esta manera la organización está vendiendo de una manera poco estratégica, sin cumplir unos presupuestos establecidos.

La empresa Innsolutios quiere empezar a estandarizar procesos orientados a entender quiénes son sus clientes actuales en función de hábitos de consumo, ticket de compra, nivel socioeconómico, etc con el fin de crear productos a la medida.

Objetivo de la intervención

Estructurar el área comercial de la empresa para articular y optimizar los siguientes frentes: bases de datos y CRM, propuesta de valor, ciclo de ventas, conocimiento del consumidor, canales de comunicación y venta, entrenamiento de la fuerza de ventas, y

Línea, producto y/o servicio

El área o línea de negocio será el área comercial y estará enfocado en estructurar a través del manejo de una base de datos, cómo se gestiona un CRM, entender quienes son mis consumidores, creación de la propuesta de valor de la organización,

	servicio posventa. Esto permitirá a la empresa generar y gestionar data de valor, orientando la toma de decisiones estratégicas hacia los nichos de mercado identificados, con el fin de desarrollar productos y servicios alineados a las demandas de sus consumidores.		comunicaciones que se tengan con el cliente y tipo de canales que se usan y el servicio posventa, con el fin de que me califique mi cliente en función de las variables determinadas.
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**	Nuevo
Creado por	CATALIZADORA KAMAY S.A.S BIC, 17/12/2024, 1:57 p. m.	**Última modificación por**	CATALIZADORA KAMAY S.A.S BIC, 21/12/2024, 10:18 a. m.

Historial de Plan de trabajo

21/12/2024, 10:18 a. m.

Usuario	**CATALIZADORA KAMAY S.A.S BIC**
Acción	**Se ha cambiado Estado Aprobación Parte 2 a Nuevo**

19/12/2024, 11:25 a. m.

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

19/12/2024, 11:25 a. m.

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

19/12/2024, 10:54 a. m.

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

19/12/2024, 10:53 a. m.

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

18/12/2024, 10:24 a. m.

Usuario	**Jhon Alejandro Arango Durán**
Acción	**Registro bloqueado.**

17/12/2024, 2:46 p. m.

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

17/12/2024, 1:57 p. m.

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

Indicadores por plan de trabajo

IPT-34783

	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-34784

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

IPT-34785

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-34786

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-34787

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

Duración estimada	**12**
Descripción de la actividad	**Evaluación de la estrategia comercial y posicionamiento de marca actual de la empresa. 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	**20**
Descripción de la actividad	**Diseño e implementación de la nueva estrategia comercial de la empresa.** **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	**28**
Descripción de la actividad	**Diseño/Rediseño de los activos digitales de la empresa: página web, redes sociales, blogs, carrito de compras.** **Se llevarán a cabo acciones necesarias para lograr la evaluación de la estrategia digital y comercial actual, su posicionamiento en el mercado y los canales de contacto directo y digitales, a través del desarrollo de:**

Historial de aprobaciones

19/12/2024, 11:25 a. m.

Estado	**Aprobado**
Asignado a	**Usuario17123323053507920323**
Aprobador real	**Usuario17123323053507920323**
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, 10:54 a. 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, 10:24 a. m.

Estado	**Aprobado**
Asignado a	**Jhon Alejandro Arango Durán**
Aprobador real	**Jhon Alejandro Arango Durán**
Comentarios	

17/12/2024, 2:46 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.**