Fábricas de Productividad

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

Plan de Trabajo RECUBRIMIENTOS Y ADHESIVOS INDUSTRIALES S.A.S.

Nombre de Plan de trabajo	Plan de Trabajo RECUBRIMIENTOS Y ADHESIVOS INDUSTRIALES S.A.S.	**Empresa**	RECUBRIMIENTOS Y ADHESIVOS INDUSTRIALES S.A.S.
Visita	A-0000114803	**Línea de Servicio**	Gestión Comercial
Tipo documento	CEDULA DE CIUDADANIA	**Número Documento**	901.382.054
Rango de la empresa	Micro	**Nombre del consultor**	Luisa Fernand Gomez Echeverri
Fecha inicio intervención	4/11/2024	**Número de identificación Consultor**	42105290
Fecha fin intervención	20/01/2025	**Correo electrónico consultor**	direccion gubernamental@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	Jhon Alejandro Arango Durán	**Total horas presenciales proyectadas**	
Líder de línea	Jennifer Eliana Ramírez Molina	**Total horas virtuales proyectadas**	
Departamento	RISARALDA	**Teléfono Extensionista**	3183439766
Ubicación	Avenida Las Américas _ Local 4# 50-03	**Líder del Proyecto**	Oscar Eduardo Arcila Acosta
Municipio Ubicación	PEREIRA	**Representante legal**	Oscar Eduardo Arcila Acosta
		Supervisor de FP	Kris Eliana Zapata Pérez

Hallazgos y Oportunidades de Mejora

Hallazgos	Hallazgo 1: Uso Ocasional de Redes Sociales y Falta de Estrategias de Marketing Digital Actualmente, la empresa utiliza redes sociales como Facebook e Instagram de manera limitada y sin una planificación estratégica, lo que restringe su capacidad para atraer prospectos calificados. No se han implementado campañas de publicidad pagada ni estrategias de posicionamiento digital como SEO. Hallazgo 2: Ausencia de Segmentación de Clientes y Mercados No existen criterios claros para identificar y priorizar segmentos de mercado clave. Los esfuerzos comerciales no están dirigidos	**Oportunidades de mejora**	Oportunidad de Mejora 1: Implementación de Campañas de Marketing Digital Implementar campañas en Meta Ads y Google Ads utilizando contenido audiovisual creado en esta intervención. Diseñar un calendario de publicaciones y optimizar perfiles en redes sociales para aumentar la visibilidad y generar prospectos calificados. Oportunidad de Mejora 2: Realización de Segmentación de Clientes y Mercados Realizar una segmentación de clientes utilizando las herramientas analíticas de Meta Ads y Google Ads para identificar audiencias personalizadas. Adaptar los mensajes comerciales a cada segmento para mejorar la tasa de conversión y

específicamente a audiencias con mayor probabilidad de conversión, como constructores e ingenieros civiles.

Hallazgo 3: Ausencia de un Canal de Comercio Electrónico

La empresa no cuenta con un sistema de comercio electrónico, lo que limita su capacidad para expandir sus ventas a nivel regional o nacional y mejorar la experiencia del cliente con opciones de compra en línea.

Hallazgo 4: Débil Uso de Herramientas Analíticas

La empresa no utiliza herramientas analíticas para medir el desempeño de sus esfuerzos comerciales. Esto impide obtener datos clave sobre la efectividad de las acciones y dificulta la toma de decisiones basada en resultados.

Hallazgo 5: Procesos Comerciales no Integrados

Los procesos de atención al cliente, ventas y seguimiento no están conectados, lo que genera retrasos y reduce la efectividad del equipo comercial.

optimizar el uso de recursos comerciales.

Oportunidad de Mejora 3: Estrategia para Comercio Electrónico Inicial

Crear una estrategia para iniciar ventas en línea mediante plataformas ya existentes (como WhatsApp Business) e integrar enlaces de pago. Promocionar el catálogo de productos en redes sociales para facilitar la adquisición digital.

Oportunidad de Mejora 4: Configuración y Uso de Herramientas Analíticas

Configurar herramientas gratuitas como Google Analytics y Facebook Business para monitorear métricas clave (impresiones, alcance, CTR, CPA). Proporcionar al equipo comercial capacitaciones para interpretar estos datos y tomar decisiones estratégicas en tiempo real.

5. Diseño de Flujos de Trabajo Integrados

Diseñar un flujo de trabajo claro que optimice la atención y el seguimiento, utilizando plataformas como Google Sheets o Trello para gestionar prospectos y clientes de manera organizada.

Análisis de la Situación Actual

Situación actual

Recubrimientos y Adhesivos Industriales SAS es una empresa que nació en medio de la pandemia, transformando un desafío en una oportunidad. Especializada en soluciones para la construcción, ofrece una amplia gama de productos y servicios, desde impermeabilización y recubrimientos hasta asesoría técnica y servicios de instalación. Su objetivo es claro: ser el referente en el sector, proporcionando soluciones innovadoras y de alta calidad que impulsen la eficiencia y la sostenibilidad en cada proyecto.

La empresa se destaca por su compromiso con la satisfacción del cliente, ofreciendo productos de primera calidad y un servicio personalizado. Con una trayectoria de 4 años en el mercado fundada en el año 2020. La idea de crear la empresa surgió cuando Óscar y Astrid (dueños y esposos) quienes enfrentaron despidos durante la pandemia, estos eventos inesperados se convirtieron en una oportunidad única para ellos, transformando un momento desafiante en el catalizador para emprender su propio negocio. Su intención fue la de crear una tienda especializada que no solo ofreciera

Problemática actual

Recubrimientos y Adhesivos Industriales SAS enfrenta varios desafíos que limitan su crecimiento comercial. El uso limitado de estrategias de marketing digital se traduce en una presencia en canales como Facebook e Instagram de forma ocasional y sin planificación estratégica, lo que restringe su alcance y visibilidad ante prospectos calificados. Además, no existen criterios claros para priorizar segmentos clave de alto potencial, como constructores e ingenieros civiles, lo que evidencia una falta de segmentación adecuada de clientes y mercados. La ausencia de un canal de comercio electrónico afecta la capacidad de la empresa para expandir su alcance geográfico y mejorar la experiencia de compra, dificultando la captación de nuevos clientes en regiones más amplias. Sumado a esto, la empresa no aprovecha las métricas disponibles en herramientas como Meta Ads o Google Ads, lo que implica un poco uso de herramientas analíticas esenciales para tomar decisiones basadas en datos. Por último, los procesos comerciales desconectados impactan negativamente en la eficiencia de la atención al cliente, ventas y seguimiento, generando

productos de recubrimientos y adhesivos de alta calidad, sino que también proporcionara un valor agregado significativo a través de asesoría técnica experta y servicios de instalación.

Su labor comercial se dirige a ofrecer productos especializados de construcción y ejecución con mano de obra, insumos y obras para impermeabilización de terrazas cubiertas, impermeabilización de tanques de aguas potables y aguas residuales, todo tipo de pinturas de recubrimiento para metal, sello, mantenimientos de fachadas, reparación de humedades, pisos industriales, morteros de reparación estructurales y reforzamientos.

Recubrimientos y Adhesivos Industriales SAS ha logrado posicionarse en el mercado gracias a su equipo de expertos quienes brindan asesoría técnica especializada y garantizan la correcta aplicación de los productos y a los productos comercializados que responden a una alta calidad en el mercado.

Su oferta se dirige a una amplia gama de clientes, desde constructores e ingenieros civiles hasta propietarios de inmuebles. La empresa cuenta con una sede física en Avenida de las Américas #50 - 03 Local 38 de la ciudad de Pereira y atiende a sus clientes a través de diversos canales, como su tienda física, visitas a domicilio y de manera exclusiva por las plataformas digital WhatsApp Business y correo electrónico, los canales de Facebook, Instagram se manejan ocasionalmente, el sistema operativo actualmente no se encuentra integrado, la empresa es primera vez que accede al Programa de Fábricas de Productividad, su mayor desafío es fortalecer los recursos comerciales tecnológicos gracias a los beneficios que otorga el programa, para garantizar un modelo de crecimiento en su gestión comercial con énfasis en marketing digital.
Portafolio de productos y/o servicios ofrecidos:1 respuesta
La empresa no solo vende productos, sino que ofrece una asesoría técnica integral
• Venta de Productos Especializados: Amplia gama de recubrimientos y adhesivos industriales. Productos de alta calidad para diversas aplicaciones en construcción y mantenimiento industrial.
• Asesoría Técnica Personalizada: Asesoramiento experto para identificar las soluciones más adecuadas a las necesidades específicas de cada cliente.
• Servicio de Instalación y Aplicación: Instalación profesional de recubrimientos y adhesivos por parte de un equipo

retrasos y reduciendo la efectividad operativa del equipo comercial.

técnico calificado.
• Educación y Capacitación: Entrenamiento del personal de obra en la aplicación de los productos que ellos comercializan.

El público objeto es toda persona o empresa que tenga necesidades en la construcción, el mantenimiento y la posventa de cualquier tipo de edificación, para cualquier tipo de uso. El número de sedes o sucursales es 1, cuentan con 6 empleados, de los cuales 2 son del área administrativa y 4 del área operativa.

Entre los desafíos que enfrenta la empresa se encuentran la necesidad de mejorar su estrategia comercial digital, implementar indicadores de gestión comercial que respalden los esfuerzos actuales e implementar acciones que potencialicen y respalden su gestión. También existen numerosas oportunidades, como la creciente demanda de soluciones sostenibles en el sector de la construcción y la posibilidad de expandir su oferta de productos y servicios. Recubrimientos y Adhesivos Industriales SAS es una empresa con un gran potencial de crecimiento. Al combinar su experiencia y conocimiento del sector con una estrategia comercial sólida, preparándose para enfrentar los desafíos del mercado y consolidarse como un líder en la industria.

Objetivo de la intervención

Objetivo General
Diseñar e implementar una estrategia integral para Recubrimientos y Adhesivos SAS mediante una intervención de 60 horas en gestión comercial, enfocada en aumentar la visibilidad de la empresa en el sector de la construcción, optimizar su modelo de gestión y generar un mayor número de oportunidades de negocio. Esta estrategia incluirá el desarrollo de contenido audiovisual de alta calidad, la planificación de campañas comerciales dirigidas a redes sociales, la creación de un plan comercial digital que optimice la presencia en redes sociales, Google Ads y mejore el posicionamiento SEO, así como la capacitación del equipo comercial en el uso de herramientas digitales para maximizar el impacto del contenido audiovisual. Además, se implementarán herramientas analíticas que permitan al equipo comercial tomar decisiones estratégicas en tiempo real, contribuyendo al mejoramiento de la productividad y al fortalecimiento del crecimiento empresarial.
Desglose del Objetivo (Metodología 4H5W)

¿Qué? (What)
Implementar una estrategia comercial

Línea, producto y/o servicio

La mejora se implementará en el área de ventas, específicamente en la gestión de canales digitales y la optimización de procesos de venta directa. La intervención abarca los productos y servicios dirigidos al sector de la construcción, enfocándose en:

Fortalecimiento de la presencia digital: A través de campañas en redes sociales, Google Ads y estrategias de contenido audiovisual.
Optimización de ventas directas: Mejorando la interacción con clientes actuales y prospectos mediante herramientas digitales.
Integración de procesos comerciales: Estructurando flujos de trabajo eficientes que conecten la atención, seguimiento y cierre de ventas.

integral basada en marketing digital, creación de contenido audiovisual y capacitación en herramientas digitales.

¿Por qué? (Why)
Para aumentar la visibilidad en el sector de la construcción, optimizar el modelo de gestión comercial y generar nuevas oportunidades de negocio.

¿Quién? (Who)
El equipo comercial y operativo de Recubrimientos y Adhesivos SAS, con apoyo del equipo de consultoría de Fábricas de Productividad.

¿Dónde? (Where)
En la sede principal de la empresa y en sus plataformas digitales, incluyendo redes sociales y sistemas de gestión.

¿Cuándo? (When)
Durante el periodo de intervención de 60 horas, desde el 18 de noviembre hasta el 7 de enero.

¿Cómo? (How)
A través de la producción de contenido audiovisual, diseño de estrategias en redes sociales, implementación de herramientas analíticas y capacitación al equipo comercial.

¿Cuánto? (How much)
60 horas distribuidas en fases de diagnóstico, diseño estratégico, producción de contenido, implementación analítica, capacitación y seguimiento.

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	Aprobado	**Estado Aprobación Parte 2**	
Creado por	SIERRA COMPANY S.A.S, 11/12/2024, 11:20 p. m.	**Última modificación por**	Usuario17123323053507920323, 17/12/2024, 1:27 p. m.

Historial de Plan de trabajo

17/12/2024, 1:27 p. m.

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

17/12/2024, 1:27 p. m.

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

17/12/2024, 10:52 a. m.

Usuario	**Jennifer Eliana Ramírez Molina**

Acción	**Registro bloqueado.**

16/12/2024, 8:40 a. m.

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

14/12/2024, 10:43 p. m.

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

14/12/2024, 8:51 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.**

12/12/2024, 5:26 p. m.

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

12/12/2024, 4:58 p. m.

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

12/12/2024, 2:35 p. m.

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

12/12/2024, 2:32 p. 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.**

11/12/2024, 11:20 p. m.

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

Indicadores por plan de trabajo

IPT-34615

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-34616

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-34617

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-34618

Diligenciado	
Indicador	**Ticket Promedio de Compra (TPC)**
Línea base	
Unidad de medida	**Pesos por cliente**
Cálculo de la medición	
Período de la medición	
Meta del indicador	
Variación porcentual esperada	

IPT-34619

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: Diagnóstico Inicial

Duración estimada	**4**
Descripción de la actividad	**Revisión de herramientas actuales, análisis del mercado y segmentación inicial.**

Fase 2: Diseño de Estrategia Comercial Digital

Duración estimada	**14**
Descripción de la actividad	**Creación de un plan comercial digital para Meta Ads y Google Ads.** **Diseño de campañas específicas para aumentar conversiones.**

Fase 3: Producción de Contenido Audiovisual

Duración estimada	**14**
Descripción de la actividad	**Desarrollo y creación de contenido para promocionar en campañas:** **Desarrollo de videos promocionales para campañas digitales.** **Creación de piezas gráficas para acompañar las campañas.**

Fase 4: Implementación de Herramientas Analíticas

Duración estimada	**12**
Descripción de la actividad	**Configuración inicial de Google Analytics y Meta Business Suite.** **Creación de dashboards personalizados para visualización de métricas clave.**

Fase 5: Capacitación al Equipo Comercial

Duración estimada	**8**
Descripción de la actividad	**Formación en uso de herramientas digitales para campañas y análisis.** **Capacitación en estrategias de contenido digital y respuesta a clientes.**

Fase 6: Seguimiento y Ajustes Finales

Duración estimada	**8**
Descripción de la actividad	**Evaluación de resultados iniciales de las campañas y ajustes.** **Documentación de resultados y entrega del plan final.**

Historial de aprobaciones

17/12/2024, 1:27 p. m.

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

17/12/2024, 10:52 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**

16/12/2024, 8:40 a. m.

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

14/12/2024, 10:43 p. m.

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