Fábricas de Productividad

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

Plan de Trabajo TRUEZUP

Nombre de Plan de trabajo	Plan de Trabajo TRUEZUP	**Empresa**	TRUEZUP
Visita	A-0000125127	**Línea de Servicio**	Gestión Comercial
Tipo documento	NIT	**Número Documento**	900.810.028
Rango de la empresa	Micro	**Nombre del consultor**	Jorge Russi Garzon
Fecha inicio intervención	1/11/2024	**Número de identificación Consultor**	1020783521
Fecha fin intervención	20/01/2025	**Correo electrónico consultor**	jorgerussigarzon@gmail.com
Nombre/Razón social Extensionista	CATALIZADORA KAMAY S.A.S BIC	**Teléfono del consultor**	3123774682
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**	3143478401
Ubicación	Manzana 11 A, Casa 20, Barrio Belmonte, Pereira, Risaralda	**Líder del Proyecto**	ALVARO HERNAN RÍOS SANCHEZ
Municipio Ubicación	PEREIRA	**Representante legal**	ALVARO HERNAN RÍOS SANCHEZ
		Supervisor de FP	Kris Eliana Zapata Pérez

Hallazgos y Oportunidades de Mejora

Hallazgos	H1: No se cuenta con ningún factor medible en el área comercial, no tienen indicadores claves de desempeño en el área de ventas, tampoco cuenta con metas a corto, mediano o largo plazo. Tampoco se cuenta con un responsable especifico ni un equipo para este trabajo ya que lo realiza el mismo director general de la empresa. H2.: No se cuenta con una estrategia de Marketing Digital, se tienen redes sociales inactivas y no se cuenta con una Web page. H3: Se debe diversificar y prospectar la cantidad de posibles clientes actuales, No se cuenta con una gran cartera de clientes generando una dependencia a los procesos de fidelización.	**Oportunidades de mejora**	O1: Generar KPIs para el desarrollo del proceso comercial basado en los indicadores básicos que propone Kamay. O2: Activación de RRSS con contenido, creación de un Toolkit digital y creación de piezas basado en su manual de marca. O3: Estrategia comercial de prospección, desarrollo de tácticas para empezar una venta en frio, creación de Leads, formulación del flujo de ventas para el cierre de ventas.

Análisis de la Situación Actual

Situación actual	TRUEZUP S.A.S. es una empresa ubicada en Pereira, Risaralda, Colombia. Se dedica al procesamiento y conservación de frutas, legumbres, hortalizas y tubérculos. La empresa fue constituida como una Sociedad por Acciones Simplificada (S.A.S.), contando con 5 años en el mercad de la conservas. La empresa se dedica al sector económico de procesamiento y conservación de frutas, legumbres, hortalizas y tubérculos. Esta actividad forma parte de la industria alimentaria, específicamente en la rama de procesamiento de alimento, el perfil de cliente de la empresa son los hoteles, supermercados, personas del nicho de mercado saludable etc. La unidad de negocio de truezup corresponde a Procesamiento y conservación de frutas, legumbres, hortalizas y tubérculos, el portafolio de productos son zumos de Naranja en diferentes tamaño de 500 ml y 1000 ml , zumo de limón en diferentes tamaños de 500 ml y de 1000 ml, Zumo de mandarina de 500 ml y 1000 ml etc. La empresa en el momento cuenta con una sola ubicación en la ciudad de Pereira en la dirección Manzana 11 A, Casa 20, Barrio Belmonte, Pereira, Risaralda, contando con 4 empleados. La empresa escoge la linea de gestión comercial, ya que identifica una oportunidad de crecimiento a los mercados de medianos y grandes superficies.	**Problemática actual**	La empresa en el momentos no cuenta con un equipo comercial estructurado , el cual en la consultoria se va estructurar un área comercial.
Objetivo de la intervención	Construir el proceso de ventas de la empresa para así aumentar ls penetración de mercado y atracción de nuevos clientes, a través de la implementación de estrategias altamente efectivas, que se definen en un plan comercial y marketing digital.	**Línea, producto y/o servicio**	Se va a impactar la linea de ventas y la linea comercial, mediante practicas de marketing y lograr aumentar los cierres de la empresa.
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, 14/12/2024, 2:17 p. m.	**Última modificación por**	Usuario17123323053507920323, 19/12/2024, 10:40 a. m.

Historial de Plan de trabajo

19/12/2024, 10:40 a. m.

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

19/12/2024, 10:40 a. m.

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

19/12/2024, 10:11 a. m.

Usuario	**Felipe Trujillo Trujillo**
Acción	**Registro bloqueado.**

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

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

17/12/2024, 12:35 p. m.

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

17/12/2024, 11:06 a. m.

Usuario	**CATALIZADORA KAMAY S.A.S BIC**
Acción	**Se ha cambiado Oportunidades de mejora.**

17/12/2024, 10:58 a. m.

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

17/12/2024, 10:38 a. m.

Usuario	**CATALIZADORA KAMAY S.A.S BIC**
Acción	**Se ha cambiado Objetivo de la intervención.**

17/12/2024, 10:35 a. m.

Usuario	**CATALIZADORA KAMAY S.A.S BIC**
Acción	**Se ha cambiado Oportunidades de mejora. Se ha cambiado Hallazgos.**

17/12/2024, 10:31 a. m.

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

14/12/2024, 2:42 p. m.

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

14/12/2024, 2:17 p. m.

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

Indicadores por plan de trabajo

IPT-34763

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-34764

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-34765

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-34766

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-34767

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	**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 digital y comercial actual, su posicionamiento en el mercado y los canales de contacto directo y digitales, a través del desarrollo.**

Historial de aprobaciones

19/12/2024, 10:40 a. m.

Estado	**Aprobado**
Asignado a	**Usuario171233230535079203 23**
Aprobador real	**Usuario171233230535079203 23**
Comentarios	**Aprobado.** **Se solicita remitir a la mayor brevedad el plan de trabajo parte 2 para aprobación, entendiendo que ha pasado más de la mitad del periodo programado para la intervención.**

19/12/2024, 10:11 a. m.

Estado	**Aprobado**
Asignado a	**Jennifer Eliana Ramírez Molina**
Aprobador real	**Felipe Trujillo Trujillo**
Comentarios	**Plan de trabajo 1 acorde con los objetivos y la metodología planteada. Para el siguiente plan de trabajo se deben diligenciar los indicadores con el mayor detalle posible y adjuntar entregables de los indicadores fijos.**

19/12/2024, 9:29 a. m.

Estado	**Reasignada**
Asignado a	**Jennifer Eliana Ramírez Molina**
Aprobador real	**Felipe Trujillo Trujillo**
Comentarios	

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, 12:35 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.**