.

Informe consolidado de seguimiento

1 Gestión Estratégica Comercial

Fecha Programada: 19/02/2025 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 19/02/2025 12:00:00 a. m.

Descripción:

Objetivo: Aumentar la captación de clientes y mejorar la estrategia comercial. Definir el perfil del cliente ideal y segmentación del mercado.

Avance:

19/02/2025: Definir el perfil del cliente ideal y segmentación del mercado. se trabaja con la empresa definiendo los siguientes aspectos:

Buyer Persona Se crea un perfil semificticio del cliente ideal basándose en datos reales sobre comportamiento, necesidades y hábitos de compra. Permite entender motivaciones, objeciones y preferencias del consumidor. Se recomienda desarrollar al menos 2 o 3 perfiles de Buyer Persona según los segmentos principales.

Segmentación Demográfica, Geográfica, Psicográfica y Conductual

Demográfica: Edad, género, ingresos, nivel educativo, estado civil.

Geográfica: Ubicación, clima, región, rural o urbana.

Psicográfica: Estilos de vida, valores, intereses, personalidad.

Conductual: Hábitos de compra, uso del producto, fidelización, nivel de interacción con la marca.

Creación de catálogo digital con fichas técnicas de productos.

Desarrollo de estrategias de fidelización de clientes.

2 Gestión de la Productividad Administrativa y laboral

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

3 Gestión de la Productividad Operacional

Fecha Programada: 12/03/2025 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución:

Descripción:
Objetivo: Optimizar la gestión interna y mejorar la organización operativa.

Avance:
Estandarización y documentación de procedimientos internos.

4 Gestión de calidad

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

5 Gestión de la innovación / Desarrollo y sofisticación de producto

Fecha Programada: 21/06/2025 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución:

Descripción:
Objetivo: Impulsar la innovación en productos y procesos para mejorar la competitividad en el mercado.

Avance:
Investigación de tendencias en alimentos saludables y necesidades del consumidor.

Estrategia de diferenciación y comercialización de productos innovadores.

6 Gestión Financiera y Contable

Fecha Programada: 21/04/2025 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución:

Descripción:
Objetivo: Mejorar la planificación financiera y optimizar costos.

Avance:
Análisis de costos y rentabilidad por producto.

Elaboración de presupuesto y plan financiero.

7 Gestión Logística

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

8 Gestión de la transformación digital

Fecha Programada: 13/05/2025 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución:

Descripción:
Objetivo: Digitalizar procesos y mejorar la presencia online.

Avance:
Implementación de estrategia en redes sociales y marketplaces.

Creación de página web con carrito de compras.

Campañas de marketing digital (SEO, Ads, Email Marketing).

Capacitación en herramientas digitales (Google Ads, redes sociales).

9 Gestión de la Sostenibilidad

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

10 Indicadores de Gestión

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

11 Gestión de la propiedad intelectual

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

12 Índice de productividad

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

13 Otro

Fecha Programada:

Fecha de ejecución:

Descripción:

Otro seguimiento a indicadores propuestos

Avance:

14 Concepto final

Fecha Programada:

Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

15 Cierre de asesoría

Fecha Programada:

Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance: