.

Informe consolidado de seguimiento

1 Gestión Estratégica Comercial

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

2 Gestión de la Productividad Administrativa y laboral

Fecha Programada: 3/07/2025 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 3/07/2025 12:00:00 a. m.

Descripción:

03/07/2025 Diagnóstico del clima organizacional: Identificar fortalezas y debilidades en la interacción entre los miembros. 05/08/2025 Estrategias para mejorar la comunicación interna: Implementar canales y dinámicas de comunicación efectivas. 03/09/2025 Diseño de indicadores de desempeño (KPI's): Establecer métricas claras para evaluar el rendimiento. 07/10/2025 Contratación laboral, tipos, requisitos y proceso de contratación

Avance:

03/07/2025 Asesoría en el mes de Julio
05/08/2025 asesoría en el mes de Agosto
03/09/2025 Asesoría en el mes de Septiembre
07/10/2025 Asesoría en el mes de Octubre

3 Gestión de la Productividad Operacional

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

4 Gestión de calidad

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

5 Gestión de la innovación / Desarrollo y sofisticación de producto

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

6 Gestión Financiera y Contable

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

7 Gestión Logística

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

8 Gestión de la transformación digital

Fecha Programada: 3/03/2025 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 3/03/2025 12:00:00 a. m.

Descripción:

03/03/2025 Marketing Digital (WhatsApp Business para comunicación y atención al cliente). 17/02/2025 Marketing Digital (Redes sociales para atraer clientes y posicionar la marca). 08/04/2025 Marketing Digital (Publicidad en Facebook Ads y Google Ads para ventas). 05/05/2025 Gestión de Pagos Digital. 11/06/2025 Logística y Distribución (Códigos QR y trazabilidad para control de productos).

Avance:

03/03/2025 Objetivo de la asesoría: brindar acompañamiento a la empresa en estrategias de fortalecimiento empresarial, con énfasis en marketing digital y el uso de WhatsApp Business para la comunicación y atención al cliente.
Desarrollo de la Asesoría:
Marketing Digital:

Se explicó la importancia del marketing digital para mejorar la visibilidad y competitividad de la asociación.
Se abordaron estrategias básicas de redes sociales (Facebook e Instagram) para promocionar productos y atraer clientes.
Se recomendó la creación de contenido atractivo (imágenes, videos y publicaciones informativas) que resalten la calidad y beneficios de los productos.
Se sugirió el uso de publicidad pagada en redes sociales para llegar a un público más amplio y segmentado.
WhatsApp Business para la Comunicación y Atención al Cliente:
Se explicó el uso de WhatsApp Business como una herramienta clave para la atención personalizada.
Se destacaron sus funciones principales, como la creación de un perfil comercial, catálogo de productos, respuestas automáticas y etiquetas para organizar clientes.
Se establecieron estrategias para mejorar la interacción con los clientes, fomentando respuestas rápidas y personalizadas.
Se recomendó la integración de WhatsApp Business con redes sociales y la página web para optimizar la comunicación.
Compromisos y acuerdos:
La asociación implementará las estrategias sugeridas.
Se hará seguimiento a la ejecución de estas estrategias en una próxima sesión de asesoría.
Se evaluará el impacto de las acciones tomadas y se realizarán ajustes si es necesario

17/02/2025 Objetivo de la Asesoria Optimizar el uso de las redes sociales de ASDICOPPLANADAS (Instagram y Facebook) para atraer clientes y posicionar la marca, destacando el componente productivo de la asociación y su impacto en la economía local.
Agenda de la sesion:
Análisis del uso actual de redes sociales
Importancia del contenido estratégico para la venta
Recomendaciones para mejorar la presencia digital
Desarrollo de la sesión
1. Análisis del uso actual de redes sociales
Se identificó que ASDICOPPLANADAS usa Instagram y Facebook principalmente para compartir información sobre bienestar familiar, pero no resalta el componente productivo ni la comercialización de productos autóctonos de Planadas. Esto limita su alcance y disminuye las oportunidades de venta.
2. Importancia del contenido estratégico para la venta
Se explicó la necesidad de un enfoque comercial en redes sociales, incluyendo:
Publicaciones sobre productos: fotos y descripciones atractivas de los productos autóctonos.
Historias y reels: mostrar el proceso de compra a los campesinos y la llegada del producto al cliente final.
Testimonios: experiencias de clientes satisfechos.

Uso de hashtags y geolocalización: aumentar visibilidad en redes.
3. Recomendaciones para mejorar la presencia digital
Crear una identidad visual clara con colores y tipografía representativa.
Publicar mínimo 3 veces por semana contenido enfocado en productos, procesos y clientes.
Diseñar un calendario de publicaciones con categorías como "Producto de la semana", "Historia del productor", "Recetas con nuestros productos", etc.
Usar anuncios segmentados en Facebook e Instagram para aumentar el alcance.
Activar la opción de compra en redes para facilitar las ventas.
CONCLUSIÓN
ASDICOPPLANADAS debe fortalecer su estrategia digital destacando su labor comercial y los productos autóctonos. Se recomienda implementar las sugerencias mencionadas y realizar un seguimiento en un mes para evaluar avances y ajustar la estrategia.

03/03/2025 asesoría del mes de marzo
08/04/2025 asesoría del mes de abril
05/05/2025 asesoría del mes de mayo
11/06/2025 asesoría del mes de junio

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: