.

Informe consolidado de seguimiento

1 Gestión Estratégica Comercial

Fecha Programada: 10/02/2025 12:00:00 a. m.

Fecha de ejecución: 2/05/2025 12:00:00 a. m.

Descripción:

Para el fortalecimiento de esta área se realizaran diferentes actividades: Optimizar la estrategia de ventas y distribución Implementar un plan de marketing digital Desarrollar una estrategia de fidelización de clientes Potenciar la capacitación del equipo comercial

Avance:

10 DE FEBRERO DE 2025

ACTIVIDAD: Optimizar la estrategia de ventas y distribución para incrementar la rentabilidad y la presencia de marca.

DESARROLLO DE LA ACTIVIDAD

Estrategia de Ventas:

1. Implementar una tienda online optimizada, integrando herramientas de personalización y recomendación de productos. Uso estratégico de redes sociales y marketing de influencia.
2. Capacitar al equipo de ventas en atención personalizada y técnicas de fidelización mediante asesorías de imagen y servicio postventa.
3. Crear incentivos como descuentos exclusivos, membresías y acceso anticipado a nuevas colecciones para clientes recurrentes

Estrategia de Distribución:

1. Implementar procesos eficientes para mejorar tiempos de entrega y reducir costos

operativos mediante alianzas con operadores logísticos y distribución directa en puntos estratégicos.

2. Venta Omnicanal mediante la Integración de experiencias de compra física y digital, permitiendo opciones como compra en línea y recogida en tienda (click & collect).
3. Ampliar la visibilidad de la marca en eventos locales y nacionales para conectar con nuevos clientes y socios comerciales.

Resultados Esperados:

- Aumento en ventas y rentabilidad mediante estrategias efectivas de captación y fidelización de clientes.
- Posicionamiento consolidado de JOSE ALBADAN como una marca líder en moda plus size en Ibagué y regiones cercanas.
- Crecimiento en la red de distribución con una mayor presencia en puntos de venta estratégicos.
- Mejora en la eficiencia operativa y reducción de costos logísticos, incrementando el margen de rentabilidad.

3 DE MARZO DE 2025

1. Análisis de la Situación

- **Segmento objetivo:** Mujeres de tallas grandes que buscan trajes elegantes y formales, con especial interés en moda exclusiva y de calidad.
- **Competencia:** Otras marcas especializadas en tallas grandes, marcas de moda a la medida.

2. Objetivos del Plan

1. **Aumentar la visibilidad de la marca** en el mercado digital.
2. **Fidelizar a los clientes actuales** con estrategias de contenido y comunidad.
3. **Captar nuevos segmentos de mercado** a través de campañas publicitarias segmentadas.

4. **Optimizar la conversión en ventas** en canales digitales.

3. Estrategias de Marketing Digital

a) Posicionamiento de Marca en Redes Sociales

- Crear contenido inspirador para **Instagram, Facebook y TikTok**, destacando:
  - Sesiones de fotos con mujeres reales usando los diseños.
  - Videos de transformación: “Antes y después” con clientas.
  - Testimonios de clientes satisfechos.
  - Asesorías virtuales de imagen y estilo.
- Usar el hashtag de marca **#JoseAlbadan** para crear comunidad.

b) Marketing de Contenidos (Blog y Email Marketing)

- Blog en el sitio web con artículos como:
  - "Cómo elegir el traje ideal según tu tipo de cuerpo".
  - "Colores y cortes que estilizan la figura".
- Envío de newsletters personalizadas con descuentos exclusivos y tips de moda.

c) Publicidad Pagada en Redes y Google Ads

- **Facebook e Instagram Ads**:
  - Segmentar anuncios a mujeres interesadas en moda plus-size, bodas, eventos empresariales.
- **Google Ads**:
  - Anuncios en búsquedas como “trajes elegantes para mujeres tallas grandes”.

d) Experiencia de Compra y Fidelización

- Programa de fidelización con descuentos para clientes recurrentes.
- Creación de una comunidad VIP en WhatsApp con acceso exclusivo a nuevas colecciones.

e) Influencers y Colaboraciones Estratégicas

- Trabajar con **influencers plus-size** y creadoras de contenido de moda.
- Alianzas con blogs o revistas digitales enfocadas en moda inclusiva.

4. Indicadores de Éxito (KPIs)

- Crecimiento de seguidores e interacción en redes sociales.
- Aumento del tráfico al sitio web y conversiones.
- Incremento en ventas digitales.
- Nivel de participación en la comunidad online (comentarios, compartidos).

10 DE ABRIL DE 2025

Para la presente asesoria se realizó conjuntamente con el emprendedor una estrategia de fidelización de clientes

1. **Conocer al Cliente: Personalización del Servicio**

- **Asesoría de Imagen Personalizada:** Ofrecer a las clientas una consulta gratuita para asesorarlas en la elección del diseño, silueta y detalles que mejor se adapten a su figura y estilo personal. Esta asesoría debe ser exclusiva y realizada por un estilista o diseñador profesional.

- **Historial de Compras:** Crear un perfil personalizado de cada clienta con sus compras pasadas, tallas y preferencias, para enviarles recomendaciones o notificaciones sobre nuevos diseños que se ajusten a su estilo.

2. **Club Exclusivo de Clientas**

- **Programa de Membresía:** Crear un programa de membresía VIP donde las clientas frecuentes puedan disfrutar de beneficios exclusivos como acceso anticipado a nuevas colecciones, descuentos personalizados, y asesorías gratuitas de diseño.

- **Eventos Privados:** Invitar a las miembros VIP a eventos exclusivos, como lanzamientos de nuevas colecciones, desfiles privados o sesiones de fotos, lo que les permitirá sentirse parte de una comunidad exclusiva.

3. **Diseños Exclusivos y Personalizados**

- **Creación de Colecciones a Medida:** Ofrecer la opción de diseños completamente exclusivos para las clientas VIP, donde pueden participar activamente en el proceso

de diseño. Esto puede incluir elegir telas, bordados, y detalles únicos que hagan su vestido aún más especial.

- **Ediciones Limitadas:** Lanzar colecciones limitadas y numeradas que solo estén disponibles para un número reducido de clientas, lo que refuerza la exclusividad de la marca.

4. **Experiencia de Compra Premium**

- **Atención Personalizada en Tienda:** Ofrecer una experiencia de compra única en la tienda con un ambiente exclusivo para cada clienta, donde puedan disfrutar de un servicio de atención completamente personalizado. Puedes incluir un espacio de lounge cómodo, con bebidas de cortesía y música suave mientras prueban los vestidos.

- **Envío y Entrega Personalizada:** Ofrecer servicio de entrega a domicilio con empaques exclusivos, tal vez con un toque de personalización (como una tarjeta escrita a mano o un envoltorio especial), para que la experiencia de recibir el vestido sea tan especial como el proceso de compra.

5. **Fidelización a través de Comunicación**

- **Newsletter Exclusivo:** Enviar boletines con contenido exclusivo como consejos de moda, eventos privados, y primeras vistas de las nuevas colecciones, así como ofertas especiales solo para suscriptores.

- **Follow-up Post-Compra:** Después de cada compra, realizar un seguimiento personalizado para saber cómo se sintió la clienta con el vestido y si está satisfecha con el ajuste, la calidad y el diseño. Este tipo de atención post-venta genera confianza y lealtad.

6. **Recompensas por Recomendaciones**

- **Programa de Referidos:** Incentivar a las clientas actuales a recomendar el servicio a otras personas ofreciendo beneficios como descuentos o productos gratuitos por cada nueva clienta que realice una compra gracias a su recomendación.

7. **Incorporar Tecnología**

- **App o Página Web Exclusiva:** Desarrollar una app o sección en la web donde las clientas puedan ver sus diseños anteriores, elegir nuevos estilos o agendar citas para consultas de diseño. También se pueden incluir funcionalidades para que las clientas personalicen sus vestidos de manera virtual, ayudándolas a visualizar diferentes opciones antes de la confección final.

8. **Cultura de Exclusividad**

- **Cliente como Embajadora:** Invitar a las clientas más leales a convertirse en embajadoras de la marca. Esto puede incluir aparecer en redes sociales mostrando sus vestidos y recomendando el servicio a otras. A cambio, ofrecerles acceso gratuito a colecciones especiales o incluso la posibilidad de diseñar un vestido exclusivo.

2 DE MAYO DE 2025

Introducción a la Venta Consultiva: Se trabajaron los temas de Importancia del conocimiento del cliente y sus necesidades, Diferencia entre venta tradicional y venta consultiva, Aplicación práctica en el sector moda/confecciones.

Técnicas de Negociación Comercial: Principios de una negociación efectiva. Estrategias para negociar precios y cierres exitosos sin sacrificar rentabilidad.

Atención al Cliente y Experiencia de Compra: Momentos clave en la atención al cliente dentro del punto de venta, Cómo generar valor diferencial a través del servicio, Manejo de objeciones y tratamiento de clientes difíciles.

Comunicación Comercial Efectiva: Uso del lenguaje verbal y no verbal, Escucha activa como herramienta de cierre, Cómo presentar el portafolio de manera persuasiva.

En la asesoria participó el emprendedor y el equipo de trabajo:

- El equipo mostró alto interés y participación durante la jornada.
- Se acordó implementar un seguimiento quincenal de los avances individuales en técnicas de negociación.
- Se definió que para junio se realizará una segunda sesión con foco en ventas digitales

y fidelización por WhatsApp Business.

CONCLUSIONES DE GESTION ESTRATEGICA Y COMERCIAL

Durante el primer semestre del año, la empresa JOSE ALBADAN ha avanzado significativamente en el fortalecimiento de su área comercial, con una estrategia enfocada en optimizar las ventas, fidelizar clientas y posicionarse como marca líder en moda plus size. Se abordaron temas clave como la implementación de una tienda online, marketing de contenidos, técnicas de venta consultiva, comunicación efectiva y fidelización basada en personalización y exclusividad. Estas acciones han permitido identificar oportunidades claras para mejorar la rentabilidad, expandir la red de distribución y consolidar la experiencia de compra como un diferencial estratégico.

La participación activa del emprendedor y su equipo en las jornadas demostró un compromiso firme con la profesionalización del proceso comercial, evidenciado en la adopción de herramientas como programas de membresía, atención postventa y estrategias de venta omnicanal. Con el seguimiento acordado y la próxima sesión centrada en ventas digitales y WhatsApp Business, se espera que la empresa continúe su proceso de transformación comercial con un enfoque centrado en el cliente y en la sostenibilidad del crecimiento

2 Gestión de la Productividad Administrativa y laboral

Fecha Programada:

Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

3 Gestión de la Productividad Operacional

Fecha Programada: 1/06/2025 12:00:00 a. m.

Fecha de ejecución: 30/06/2025 12:00:00 a. m.

Descripción:
Para el fortalecimiento de esta área se realizaran diferentes actividades: Definir los procesos operativos de la empresa

Avance:
ACTIVIDAD PARA EL MES DE JUNIO

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: 1/07/2025 12:00:00 a. m.

Fecha de ejecución: 31/07/2025 12:00:00 a. m.

Descripción:
Para el fortalecimiento de esta área se realizaran diferentes actividades: Implementar un plan de logística nacional que permita envíos eficientes y competitivos.

Avance:

ACTIVIDAD PARA EL MES DE JULIO

8 Gestión de la transformación digital

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

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: