.

Informe consolidado de seguimiento

1 Gestión Estratégica Comercial

Fecha Programada: 8/03/2025 12:00:00 a. m.

Fecha de ejecución: 5/05/2025 12:00:00 a. m.

Descripción:

Elaborar un plan de mercadeo para definir estrategias de captación y fidelización de clientes. Desarrollar una estrategia de ventas digitales y comercio electrónico. Implementar campañas de publicidad y promoción en redes sociales y medios tradicionales.

Avance:

8 DE MARZO DE 2025

Las principales acciones del plan de marketing son

Este plan de mercadeo tiene como objetivo establecer estrategias para la captación y fidelización de clientes, fortaleciendo la presencia de la empresa en el mercado y asegurando su crecimiento sostenible.

Análisis de Mercado

Segmentación del mercado: Identificación de clientes potenciales (hogares, empresas, comercios e instituciones).

Análisis de la competencia: Evaluación de empresas similares en el mercado y sus estrategias.

Tendencias del sector: Identificación de nuevas oportunidades y cambios en la demanda de productos de aseo.

Estrategias de Captación de Clientes

Publicidad digital: Campañas en redes sociales, Google Ads y email marketing para atraer nuevos clientes.

Alianzas estratégicas: Convenios con supermercados, tiendas de conveniencia y distribuidores.

Marketing de contenido: Creación de blogs, videos y tutoriales sobre el uso de los productos.

Estrategias de ventas: Implementación de promociones y descuentos por primera compra.

Presencia en ferias y eventos: Participación en eventos del sector para aumentar la visibilidad de la marca.

Estrategias de Fidelización de Clientes

Programa de lealtad: Sistema de puntos y recompensas para clientes recurrentes.

Atención al cliente personalizada: Implementación de encuestas de satisfacción y servicio postventa.

Ofertas exclusivas: Promociones especiales para clientes frecuentes y empresas aliadas.

Canales de comunicación directa: Creación de un canal de WhatsApp Business para atención rápida y personalizada.

Canales de Distribución y Venta

Venta en línea: Creación de una tienda virtual en la web y en marketplaces.

Entrega a domicilio: Implementación de una logística eficiente para el despacho rápido de productos.

11 DE ABRIL DE 2025

Estrategia de contenidos para redes sociales

Publicar **videos cortos (Reels/TikToks)** mostrando:

- Cómo usar los productos.
- Casos reales de limpieza extrema (antes y después).
- Comparaciones con otros productos.
- Consejos rápidos de limpieza profesional.
- Publicaciones con tips como:
    - “Cómo dejar tu cocina reluciente con solo 3 productos”
    - “¿Sabías que este desinfectante también sirve para ropa?”
- Calendario de promociones mensuales (Ej. “Semana del Hogar”, “Limpieza Total para Empresas”).

Publicidad digital

Campañas en Meta Ads (Facebook e Instagram):

- Segmentadas por ubicación (ciudad o región), intereses (hogar, limpieza, hogar saludable), cargos (compradores institucionales, gerentes de compras).
- Usar retargeting para quienes visitaron la tienda o interactuaron.

Campañas en Google Ads:

- Búsqueda (para quienes escriben “productos de limpieza institucional”).

Promociones digitales

- Kits con descuento o productos combinados.
- Cupones de descuento para primera compra.

- Venta cruzada (“si compraste limpiavidrios, te puede interesar limpiador multiusos”).
- Envío gratis por compras superiores a cierto monto.

Estrategia de fidelización

- **Programa de puntos** por cada compra digital (acumulables para descuentos).
- **Suscripción mensual**: servicio donde los clientes reciben un kit mensual automático con envío gratis y precio especial.
- **Seguimiento postventa digital**:
    - Encuestas breves de satisfacción.
    - Promociones personalizadas por WhatsApp o correo.

5 DE MAYO DE 2025

CAMPAÑA DE PUBLICIDAD PARA REDES SOCIALES

OBJETIVO DE LA CAMPAÑA

- Aumentar la visibilidad de la marca en hogares y restaurantes.
- Incrementar ventas directas y por recomendación.
- Destacar la calidad, eficacia y presentación de los productos.
- Mostrar la versatilidad de los productos en ambientes residenciales y comerciales.

Redes Sociales (Facebook, Instagram, TikTok, WhatsApp Business)

- Publicaciones diarias: carruseles, reels, historias y lives.
- Uso de hashtags locales y de tendencias: #LimpiezaTotal #HogarBrillante #RestaurantesLimpios

PROGRAMACIÓN

Lunes: Video corto (Reel)"Antes y después" con desengrasante / piso / bañoInstagram, TikTok, Facebook

Martes: Post informativo Beneficios del producto (ej. antibacterial, biodegradable)Instagram, Facebook

Miércoles: Testimonio real Cliente de restaurante o ama de casa r

Jueves: Trucos de limpieza 3 tips con nuestro limpiador multiusos"TikTok, Historias, Reels

Viernes: Promoción / Sorteo10% off en pedidos mayores a $50.000 / Rifa mensualFacebook, Instagram, WhatsApp

Sábado: Video detrás de cámaras Fabricación artesanal / Entrega en tiendaTikTok, Historia, Facebook

Domingo: Frase + Imagen"Tu hogar merece limpieza total" (con imagen de producto)Instagram y WhatsApp Status

OTROS: Video resumen + llamado a acción"Mira todo lo que hicimos este mes – ¡Haz tu pedido hoy!"Reels + Historia fija

IDEAS PARA SORTEOS Y PROMOS

- **Concurso "Mi rincón limpio"**: usuarios suben foto usando el producto.
- **Combo del mes**: Multiusos + Desengrasante + Ambientador con descuento.
- **Promoción en restaurantes aliados**: "Si compras aquí, reclama un sachet gratis".

2 Gestión de la Productividad Administrativa y laboral

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

Fecha de ejecución: 30/08/2025 12:00:00 a. m.

Descripción:
Implementar un sistema de gestión de inventarios para optimizar la producción. Optimizar la logística de distribución para reducir costos y tiempos de entrega. Implementar un programa de control de calidad en todas las etapas de producción.

Avance:
ACTIVIDAD PARA EL MES DE JUNIO

Implementar un sistema de gestión de inventarios para optimizar la producción.

ACTIVIDAD PARA EL MES DE JULIO

Optimizar la logística de distribución para reducir costos y tiempos de entrega.

ACTIVIDAD PARA EL MES DE AGOSTO

Implementar un programa de control de calidad en todas las etapas de producción.

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: 1/09/2025 12:00:00 a. m.

Fecha de ejecución: 31/10/2025 12:00:00 a. m.

Descripción:

Implementar pruebas de mercado para evaluar la aceptación de nuevos productos.
Desarrollar envases sostenibles y reutilizables para reducir el impacto ambiental.

Avance:

ACTIVIDAD PARA EL MES DE SEPTIEMBRE

Implementar pruebas de mercado para evaluar la aceptación de nuevos productos.

ACTIVIDAD PARA EL MES DE OCTUBRE

Desarrollar envases sostenibles y reutilizables para reducir el impacto ambiental.

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: 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: