.

Informe consolidado de seguimiento

1 Gestión Estratégica Comercial

Fecha Programada: 8/04/2025 12:00:00 a. m.

Fecha de ejecución: 6/05/2025 12:00:00 a. m.

Descripción:

Hacer seguimiento a clientes frecuentes, compras y generar promociones personalizadas
Incrementar ventas por medio de clientes regulares con descuentos por volumen o crédito

Avance:

8 DE ABRIL DE 2025

Hacer seguimiento a clientes frecuentes, compras y generar promociones personalizadas

1. Organización de la base de datos de clientes

Se realizó una plantilla en Excel para registro de clientes con Nombre, teléfono, productos más comprados, frecuencia de compra, barrio

2. Seguimiento de hábitos de compra

En la base de datos se deben registrar compras importantes o repetitivas

Se debe hacer revisión quincenal de la base de datos

3. Diseño de promociones personalizadas

Agrupar clientes por tipo de necesidad o producto

Diseñar promociones según el perfil del cliente

Enviar mensajes personalizados por WhatsApp

4. Monitoreo y ajustes

Llevar control simple de cuántos compraron con promoción

Estrategias Promocionales para la Ferretería

Se realizó el diseño y propuesta de estrategias promocionales

LUNES DE REACTIVACIÓN

Objetivo: Incentivar las ventas en un día normalmente lento.

Promoción:

10% de descuento en herramientas manuales (martillos, destornilladores, llaves).

Combo: destornillador + cinta métrica a precio especial.

MARTES DE PINTURA

Objetivo: Rotar stock de pinturas y accesorios.

Promoción:

Compra una galón de pintura, y lleva rodillo o brocha con 50% de descuento.

Combo de pintura + sellador + bandeja a precio promocional.

MIÉRCOLES DE CONSTRUCCIÓN

Objetivo: Aumentar ventas de materiales de obra.

Promoción:

5% de descuento en cemento, mortero o arena por compras mayores a $100.000.

Por la compra de 10 bultos de cemento, regalo de guantes o tapabocas.

JUEVES DE ELECTRICIDAD

Objetivo: Enfocado en electricistas y remodeladores.

Promoción:

10% de descuento en cables, bombillos, tomacorrientes, herramientas eléctricas.

Combo de instalación: interruptores + bombillos + caja de paso con obsequio.

VIERNES DE PLOMERÍA

Objetivo: Mover productos de baja rotación en plomería.

Promoción:

Combo de conexiones + tubo + teflón con 15% de descuento.

Por compras superiores a $50.000, regalo de llave de tubo pequeña.

SÁBADO DEL MAESTRO

Objetivo: Fidelizar a los trabajadores de obra.

Promoción:

Todos los maestros de obra registrados reciben un bono del 5% en la próxima compra.

Rifas cada 15 días entre los compradores del sábado (ej. guantes, linternas, bonos de compra).

6 DE MAYO DE 2025

Estrategias para Incrementar Ventas a Clientes Regulares

Descuentos por Volumen

Escalonamiento de descuentos: Establecer rangos de compra mensuales con descuentos progresivos. Por ejemplo:

- Compras entre $300.000 y $500.000: 5% de descuento
- Compras entre $500.000 y $1.000.000: 10% de descuento
- Más de $1.000.000: 15% y beneficios adicionales (envío gratis, prioridad en pedidos)

Promociones de línea específica: Por ejemplo, 2x1 en tornillería o combo de herramientas con descuento exclusivo para clientes frecuentes.

Ofertas semanales dirigidas: Enviar promociones personalizadas por WhatsApp o correo según lo que el cliente compra regularmente.

Crédito Controlado y Rentable

Sistema de crédito a clientes calificados: Ofrecer plazos de 15 a 30 días sin intereses para compradores habituales con historial confiable.

Facturación por ciclo: Emitir facturas consolidadas mensualmente, permitiendo control para el cliente y la ferretería.

Descuento por pronto pago: Incentivar el pago anticipado con un 3%-5% de descuento adicional.

Estrategias de Fidelización

Programa de puntos: Cada compra suma puntos que se redimen por productos, servicios técnicos o regalos.

Cliente VIP Ferretero: Crear un club exclusivo para compradores regulares con beneficios especiales (asesoría técnica, muestras gratuitas, prioridad en productos escasos).

Reconocimiento al cliente leal: Entregar diplomas o detalles en fechas especiales a los mejores clientes del año.

Relación Personalizada

Seguimiento personalizado: Llamadas o mensajes para recordar vencimiento de crédito o nuevas promociones.

Sondeos de necesidad: Preguntar a los clientes qué productos desean o qué líneas usan más para ajustar inventarios.

2 Gestión de la Productividad Administrativa y laboral

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

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

Descripción:
Definir roles y funciones claras del personal Automatizar tareas básicas con herramientas gratuitas (facturación, inventario, control de caja)

Avance:
Definir roles y funciones claras del personal

ACTIVIDADES PARA EL MES DE JUNIO

Automatizar tareas básicas con herramientas gratuitas (facturación, inventario, control de caja)

ACTIVIDADES PARA EL MES DE JULIO

3 Gestión de la Productividad Operacional

Fecha Programada: 1/08/2025 12:00:00 a. m.

Fecha de ejecución: 31/08/2025 12:00:00 a. m.

Descripción:

Medir indicadores simples de productividad (ventas por empleado, rotación de inventario, reclamos de clientes)

Avance:

Medir indicadores simples de productividad (ventas por empleado, rotación de inventario, reclamos de clientes)

ACTIVIDAD PARA EL MES DE AGOSTO

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: 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: