Inicio
Recientes
Anclado
Mi trabajo
Actividades
Acelerador de ventas
Paneles
Clientes
Clientes
Contactos
Informes
Servicios
Cliente Potencial
Oportunidad
Documentación y material adjunto
Resultados
Documentación de v...
Actividades de clientes
Orientaciones y entr...
Ventas

Seguimiento al plan de acción para el fortalecimiento empresarial Print Soluciones : Guardado

Tarea · Tarea

Rafael Jose Garcia Cujia
Propietario

REGISTRO DE ACTIVIDADES | Relacionados

Regional * 44 Guajira

Centro * 44-Centro Agroempresarial y Acuícola

9524

Orientador * rjgarciac@sena.edu.co

Nombres: Rafael Jose
Apellidos: Garcia Cujia

Datos de asesoría

Cliente / UP * PRINT SOLUCIONES...
Contacto * JIMMY ALEXANDER DIAZ
Tipo de contacto * En la empresa (cara a cara)
Tipo de sesión * Seguimiento
Canal de atención * Presencial
Programa * Emprendimiento
Área de asesoría * Administración de Empresas
Asesoría para * Fortalecimiento
Ayuda adicional * Asistencia Gerencial
Sociedades BIC * No
Economía popular * No
Economía campesina * No

Fecha realización * 21/05/25
12:00 PM
Tiempo 1,5 horas
1,50

Notas

Antecedentes del cliente: ---

Resumen de la sesión de asesoría *

En seguimiento al plan de acción para el fortalecimiento empresarial, desarrollado el 19 de mayo de 2025, se revisó el área de gestión y a la fecha se lograron concretar las acciones relacionadas a continuación:

1- Gestión Estratégica Comercial
La empresa posee un amplio conocimiento de su mercado, de su protagonista. Ofrece la mejor solución a necesidades de sus clientes y consumidores, conoce la competencia y tendencias de mercados locales y nacionales. Posee un buen posicionamiento de marca y está en búsqueda constante de satisfacer las necesidades de los clientes con la diversificación del portafolio.
Acciones proyectadas
Según los resultados arrojados por el diagnóstico, por el momento, se identificaron pequeñas mejoras en este indicador logradas a partir de los resultados de los análisis de mercado que realiza, lo cual, le permite conocer el sector en el que desarrolla su actividad y alcanzar algunos objetivos de posicionamiento de la marca, aumento de las ventas y fidelización de clientes.

Acciones desarrolladas.

21-05-2025. Se hizo análisis de la competencia para seguir fortaleciendo las estrategias de mercadeo que se manejan con respecto al plan estratégico de la empresa y así seguir resolviendo las necesidades de los clientes, en caminados en mejora continua.
Al aplicar este enfoque estructurado, se lograra una ventaja competitiva sostenible, optimizando la relación con los clientes y asegurando la adaptación a las dinámicas del mercado. La combinación de tecnología, sostenibilidad y diferenciación estratégica permitirá consolidar el crecimiento de la empresa y fortalecer su impacto en el sector, la optimización de estrategias de mercadeo puede