PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Villavicencio 31 de agosto de 2020

Señora
Angela Marcela Suarez Ramirez
SUPERVISORA CONTRATO No. 1714068
Dependencia Regional Meta
Villavicencio

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual Mes AGOSTO del año 2020

Referencia: No 1714068 del año 2020

JULIAN DAVID QUICANO ARAMIREZ, identificado con la cédula de ciudadanía No. 1069727675 de Fusagasugà, en mi calidad de Contratista del SENA, en Programa de Extensionismo Tecnológico – Sennova, en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios de la referencia, a continuación presento el Informe de actividades realizadas en el mes objeto de cobro.

Valor y forma de Pago: *Se fija como valor total para cada uno de los contratos la suma de Veinticuatro Millones Setecientos Veinte Mil Pesos mcte ($ 24.720.000) COP., Esta suma será pagada por el SENA a cada contratista de la siguiente manera: a) Un pago por valor de Un Millon Quinientos Cuarenta y Cinco Mil Pesos mcte COP ($1.545.000) equivalente al mes de julio 2020. b) Cuatro (04) pagos iguales por los meses de Agosto a Noviembre 2020 por valor de Cinco Millones Ciento Cincuenta Mil Pesos ($ 5.150.000) COP, cada uno o por fracción de mes. c) Un pago por valor de Dos Millones Quinientos Setenta y Cinco Mil Pesos mcte COP ($2.575.000) equivalente al mes de Diciembre 2020. La presente contratación esta amparada en el Certificado de Disponibilidad Presupuestal No. 8220 del 24 de junio de 2020.*

Plazo: Será hasta el 15 de diciembre de 2020

OBJETO:
Prestar servicios profesionales en el Programa de Extensionismo Tecnológico – Sennova, para implementar desde el Centro de Industria y Servicios del Meta, las actividades relacionadas con la intervención a las empresas para mejorar la transformación digital, la productividad, competitividad y/o rentabilidad.

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Contactar las empresas asignadas por la persona responsable de la Línea Programática “Extensionismo ecnológico” del Grupo Sennova de la Dirección General del SENA y validar el instrumento aplicado desde el	Durante el Mes de Agosto, se realizaron las siguientes actividades: - Se realizó asesoría a ocho (8) Empresas relacionadas a continuación: Manakin Tours Nature, El rescate, Aroma a Cacao, Verde Life, Del alma tienda de regalos, Repujados y	Llamadas y mensajes vía whatsapp

	autodiagnóstico de SoftWhere (MinCIT).	aceros Bogotá, Bird.com, Hotel villa del mar. 1. Comunicación Estratégica para el diligenciamiento del autodiagnóstico del Software (Herramienta que se encuentra dentro de a estrategia#MiPymeSeTransforma) 2. se realizó lectura a los ocho (8) empresarios de los resultados que arrojó el Autodiagnostico. - En esta actividad se informó sobre: Metodología (proceso de asesoría, definición de indicadores, intensidad de las jornadas, objetivos a lograr, etc), Alcance, Compromisos	
2	Asesorar y acompañar en la transformación digital de las MiPymes colombianas, mediante la implementación de planes de mejora. Al finalizar la intervención se realizará: Evaluación del estado en el cual queda la empresa una vez ha finalizado la intervención volviendo a aplicar autodiagnóstico SoftWhere Validar la continuidad de la empresa en otro ciclo acorde con la estrategia #MiPymesetransforma, buscando una mejora continua.	Una de las principales actividades que se desarrolló en esta actividad fue: a). analizar los resultados del diagnóstico, b) se definió y priorizó el área de intervención teniendo en cuenta el autodiagnóstico. c) y se identificaron las necesidades del Empresario en función de las áreas expectativas con la intervención. Lo anterior, se desarrolló a las ocho (8) Empresas asignadas	Via correos electrónicos y utilizando la aplicación teams para realizar video conferencias
3	Los extensionistas tecnológicos mantendrán comunicación constante con la persona responsable de la Línea Programática “Extensionismo Tecnológico” del Grupo Sennova de la Dirección General del SENA y con el Gestor Consultor en su región/nodo.	Se mantiene comunicación con el Líder Sennova, Hernan Dario Lozano Clavijo y el Gestora Consultora Jesica Angarita	E-mail, videoconferencias y mensajería instantánea

4	Garantizar el flujo de información recolectada completa y de calidad, en el proceso de servicios de Extensionismo Tecnológico, con el fin de realizar el cumplimiento de los resultados y la evaluación del programa	En el Mes no se ha desarrollado Acciones sobre esta Obligación	
5	Realizar el registro documental y analítico de las lecciones aprendidas en la asesoría especializada bajo el concepto de Extensionismo Tecnológico, que incorpora el diagnóstico, concertación 6e implementación de plan de mejora en las empresas	Asistimos a los encuentros de extensionismo académico con todos los profesionales del país para realizar intercambio de conocimiento en varias líneas de la transformación digital	Ms Teams, WhatsApp, e-mail
6	En el contexto de la estrategia #MiPymesetransforma“ Empresas con Mentalidad TIC” cada Extensionista brindará dos ciclos (cada uno de 40 horas) de asistencia técnica virtual para la transformación digital de las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPymes) y tendrá a su cargo 12 empresas en cualquier región, localidad o municipio asignados en el país.	En el Mes no se ha desarrollado Acciones sobre esta Obligación	
7	Atender las solicitudes y requerimientos de información que se generen desde la Línea Programática “Extensionismo Tecnológico” del Grupo Sennova de la Dirección General del SENA.	Se dió cumplimiento a la capacitaciones del Sistema de Salud ocupacional b).Se participó en el diligenciamiento de encuestas de satisfacción.	correo electrónicos/ evidencias en la plataforma de Teams
8	Garantizar una disponibilidad para desarrollar las anteriores obligaciones de 40 horas semanales.	Se trabajó en sinergia y en retroalimentación con la gestora consultora y los dos (2) profesionales extensionistas, en los documentos administrativas, y tramites de ejecución en cada etapa de la ruta metodológica, a través de whatsapp, vía telefónica entre otros.	correo electrónicos/ evidencias en la plataforma de Teams
9	Garantizar el registro y/o envio oportuno de la información	En el Mes no se ha desarrollado Acciones sobre esta Obligación	

	requerida por las diferentes instancias de la institución y a través de los medios o canales indicados.		• E mail al líder Sennova CISM
10	Mantener en estricta confidencialidad la información, contenida en documentos, datos, ideas de proyectos, sistemas, productos e información que le sea suministrada y a la cual obtenga acceso	En el mes no se ha recibido información para confidencialidad	
11	Recibir, vigilar y salvaguardar los bienes e inventarios que le sean encomendados y que sean utilizados debidamente y racionalmente de conformidad a los fines que le han sido designados.	En el Mes no se ha desarrollado Acciones sobre esta Obligación	
12	Apoyar la supervisión de contratos relacionados con el proceso que sean designados por la subdirección.	En el Mes no se ha desarrollado Acciones sobre esta Obligación	
13	Las demás que se hagan necesarias para el cabal cumplimiento del objeto contractual, atendiendo los requerimientos que realice el supervisor, tendiente a una correcta ejecución del mismo.	En el Mes no se ha desarrollado Acciones sobre esta Obligación	

Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: Documentos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales y los desplazamientos realizados y el No. de la planilla, operador y periodo. (Decreto Ley 2106 de 2019 – " *Decreto Ley Antitrámites"*)

Evidencias en (26) folios

Cordialmente,

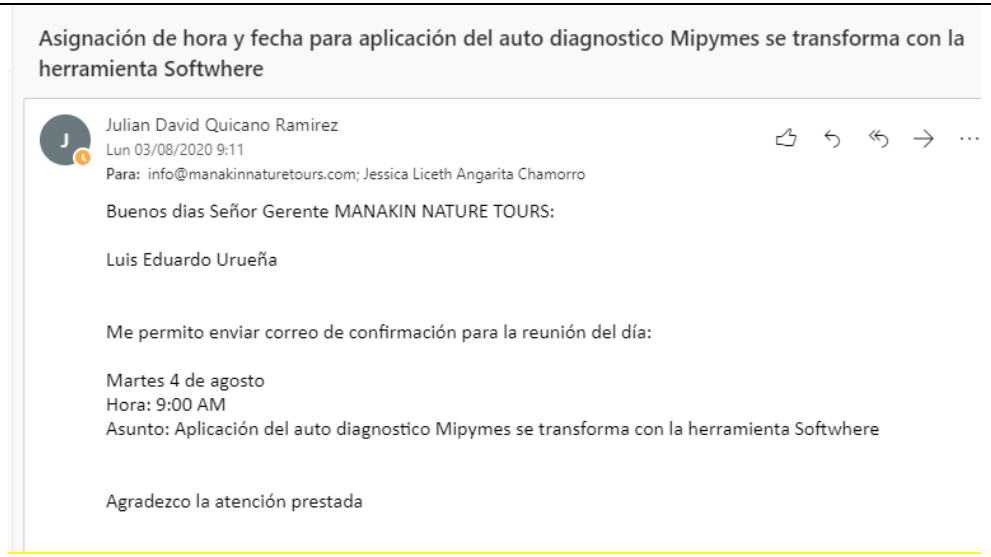


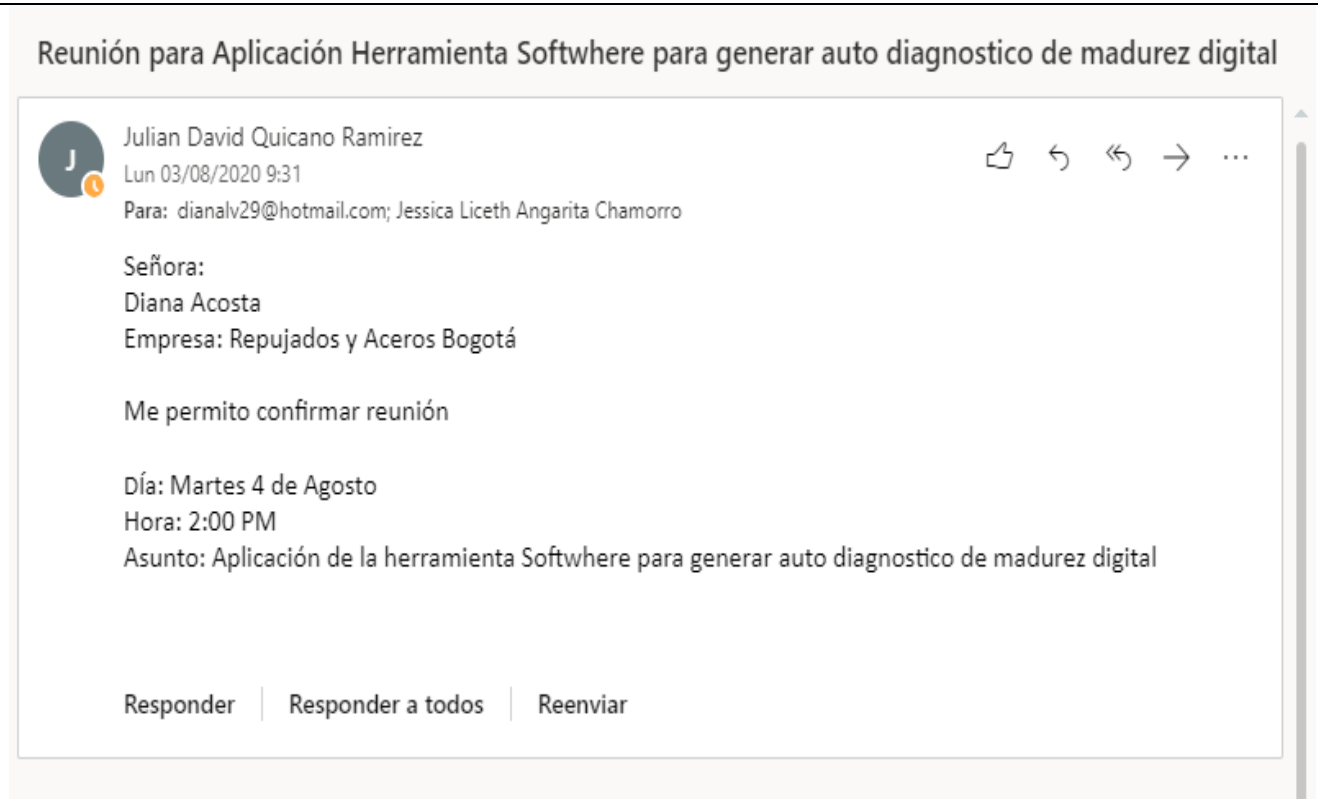
Julian David Quicano Ramirez
Contratista
C.C. No 1069727675

Recibí a satisfacción:

Firma
Angela Marcela Suarez Ramirez
Supervisora Contrato 1714068 de 2020

		EVIDENCIAS
No	**OBLIGACIÓN**	
	Contactar las empresas asignadas por la persona responsable de la Línea Programática “Extensionismo ecnológico” del Grupo Sennova de la Dirección General del SENA y validar el instrumento aplicado desde el autodiagnóstico de SoftWhere (MinCIT).	Listado de empresarios con su respectiva distribución |	REGIONAL	CENTRO DE FORMACION	Marca tempor	Nombres y apellidos	Cargo	Tipo de identi	Número de id	Teléfono fijo	Teléfono celul	Correo electrónico
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
3	META	Centro de Industria y Servicios del	##########	Luz Stella Mejía Pico	Representante legal	Cédula de ciuc	68288959	3213512357	3213512357	luz.mejia08@hotmail.com
4	META	Centro de Industria y Servicios del	##########	Luis Eduardo Urueña	Director Comercial	Cédula de ciuc	14397627	3168330833	3167583083	info@manakinnaturetours
5	META	Centro de Industria y Servicios del	##########	Mario Alejandro Valde	Co-fundador de la iniciativa E	Cédula de ciuc	1019066881	5205667	3002002369	valderrama.mario@javeria
6	META	Centro de Industria y Servicios del	##########	DIANA ACOSTA	ASESOR DE VENTAS	Cédula de ciuc	52497898	3028483	3118285866	dianalv29@hotmail.com
7	META	Centro de Industria y Servicios del	##########	JUAN CARLOS GARCIA	GERENTE	Cédula de ciuc	79738984	8114043	3204101391	jcgarcia4898@misena.edu
8	META	Centro de Industria y Servicios del	##########	Mauricio Gil	Gerente	Cédula de ciuc	80090416	3002127523	3002127523	verde.life.inversiones@gm
9	META	Centro de Industria y Servicios del	##########	CARLOS DANIEL HERAZ	PROPIETARIO	Cédula de ciuc	3838410	2797594	3008722119	cardaheri@hotmail.com	 Asignación de citas para realizar el auto diagnostico EMPRESA MANAKIN NATURE TOURS

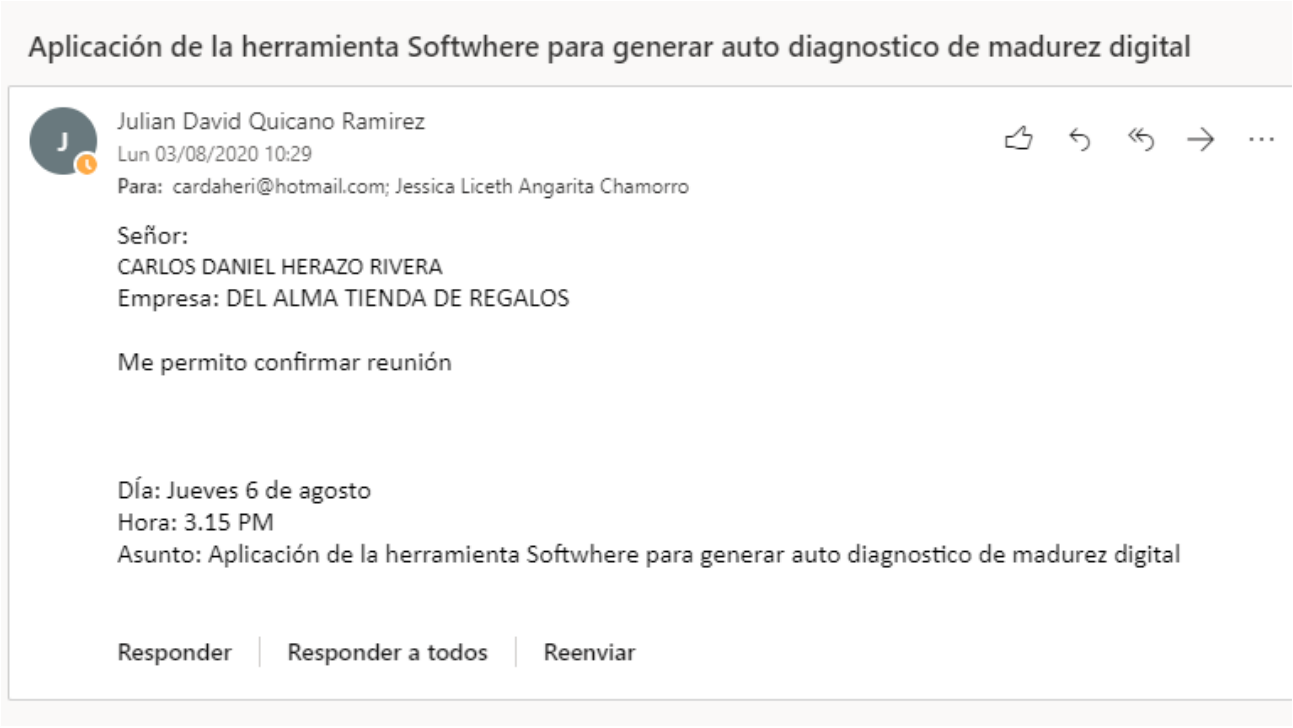
		 EMPRESA REPUJADOS Y ACEROS BTA SAS


Reunión para Aplicación Herramienta Softwhere para generar auto diagnostico de madurez digital
J
Julian David Quicano Ramirez
Lun 03/08/2020 9:31
Para: dianalv29@hotmail.com; Jessica Liceth Angarita Chamorro
Señora:
Diana Acosta
Empresa: Repujados y Aceros Bogotá
Me permito confirmar reunión
Día: Martes 4 de Agosto
Hora: 2:00 PM
Asunto: Aplicación de la herramienta Softwhere para generar auto diagnostico de madurez digital
Responder
Responder a todos
Reenviar

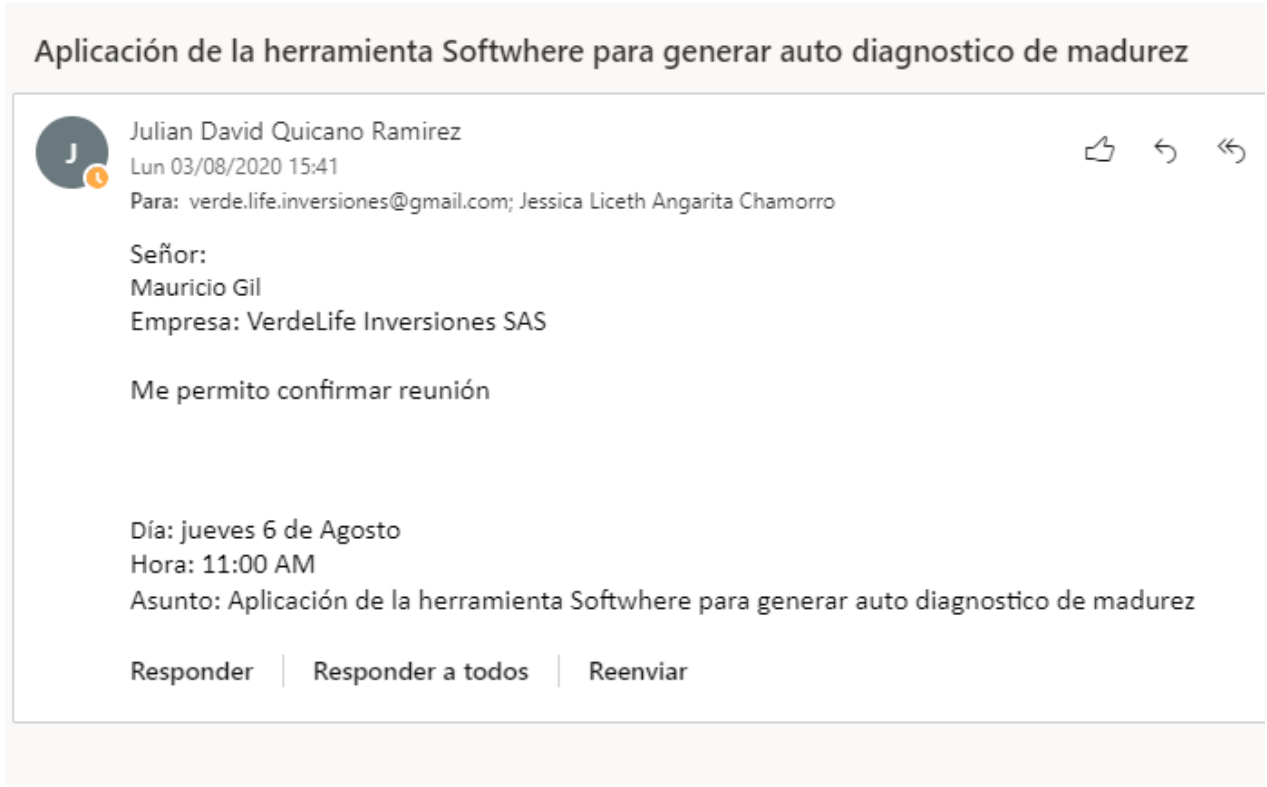
EMPRESA AROMA A CACAO

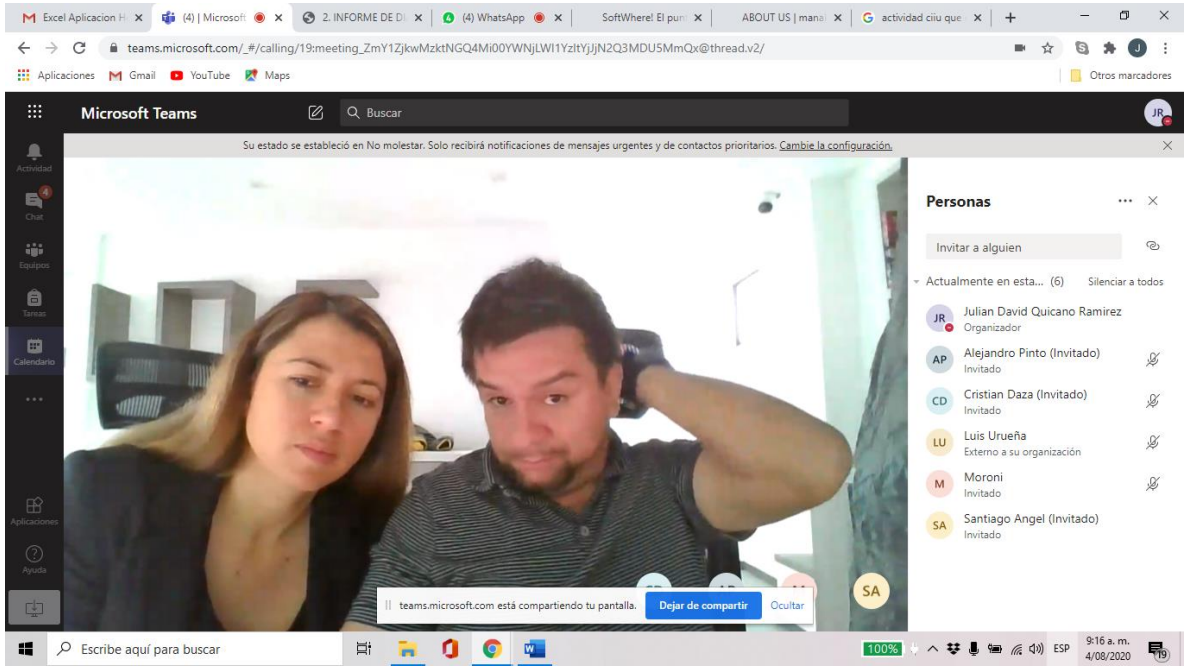


EMPRESA DEL ALMA TIENDA DE REGALOS



EMPRESA VERDE LIFE


Aplicación de la herramienta Softwhere para generar auto diagnostico de madurez
J
Julian David Quicano Ramirez
Lun 03/08/2020 15:41
Para: verde.life.inversiones@gmail.com; Jessica Liceth Angarita Chamorro
Señor:
Mauricio Gil
Empresa: VerdeLife Inversiones SAS
Me permito confirmar reunión
Día: jueves 6 de Agosto
Hora: 11:00 AM
Asunto: Aplicación de la herramienta Softwhere para generar auto diagnostico de madurez
Responder
Responder a todos
Reenviar

2	Asesorar y acompañar en la transformación digital de las MiPymes colombianas, mediante la implementación de planes de mejora. Al finalizar la intervención se realizará: Evaluación del estado en el cual queda la empresa una vez ha finalizado la intervención volviendo a aplicar autodiagnóstico SoftWhere Validar la continuidad de la empresa en otro ciclo acorde con la estrategia #MiPymesetransforma, buscando una mejora continua.	**ACOMPAÑAMIENTO EN LA APLICACIÓN DE LA HERRAMIENTA SOFTWHERE** **EMPRESA MANAKIN NATURE TOUR**  **ENVIÓ DEL ANALISIS DE AUTO DIAGNISTICO**

GESTIÓN DE LA INNOVACIÓN Y LA COMPETITIVIDAD LÍNEA EXTENSIONISMO TECNOLÓGICO

INFORME DE DIAGNÓSTICO

MANAKIN NATURE TOURS

GESTOR CONSULTOR

JESICA LICETH ANGARITA

EXTENSIONISTA

JULIAN DAVID QUICANO RAMIREZ

REGIONAL META

VILLAVICENCIO, AGOSTO 4 DE 2020

Contenido

1. INFORMACION BÁSICA DE LA EMPRESA
2. RESULTADOS DE APLICACIÓN DE DIAGNÓSTICO SOFTWHERE

1. INFORMACION BÁSICA DE LA EMPRESA

Razón social: MANAKIN NATURE TOURS

Representante legal: Johana Andrea Borras Angulo

Contacto empresa: Luis Eduardo Urueña

Tipo de empresa (micro, pequeña, mediana): Pequeña

NIT: 900428891-9

Fecha de constitución: 8 ABRIL 2011

Teléfono fijo:

Teléfono celular: 3168330833

Dirección de la empresa: CRA 4 no 47C 04 Casa 6 Mnz G Altos de Alejandria

Municipio: Tunja

Departamento: Boyacá

Descripción de la empresa: Empresa completamente colombiana que conoce muy bien a todo el país. También estamos 100% comprometidos con la seguridad de nuestros clientes. Nuestro objetivo principal es ofrecer el mejor servicio de calidad en Colombia y hacer que la experiencia de observar aves y la naturaleza en el país más biodiverso del mundo sea completamente placentera, memorable y exitosa para usted.

Sector económico: Sector turismo

Actividad CIIU: Turismo

Productos o servicios: Conservación de la naturaleza y de observación de aves de la más alta calidad.

Número de empleados: 8

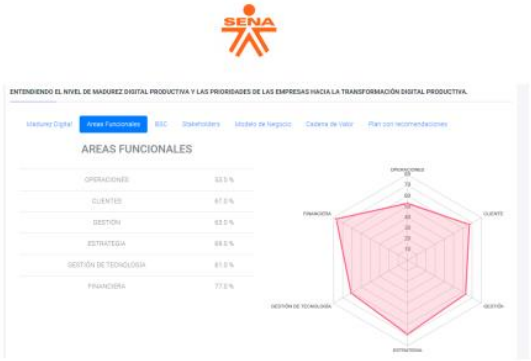
2 RESULTADOS DE APLICACIÓN DE DIAGNÓSTICO SOFTWHERE

Debe contener:

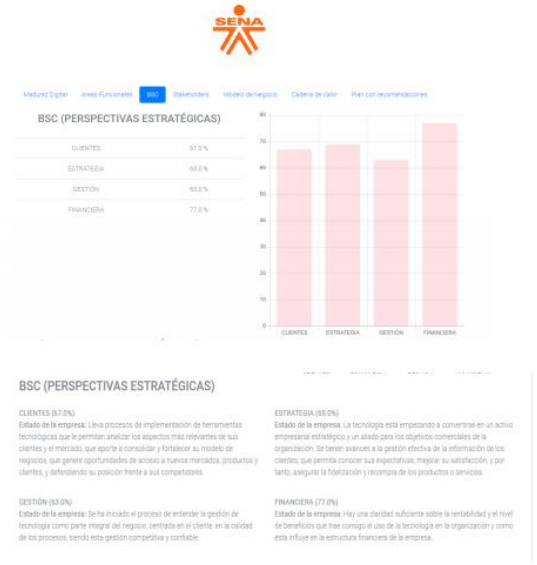
- Madurez Digital
- Areas Funcionales
- BSC
- Stakeholders
- Modelo de Negocio
- Cadena de Valor

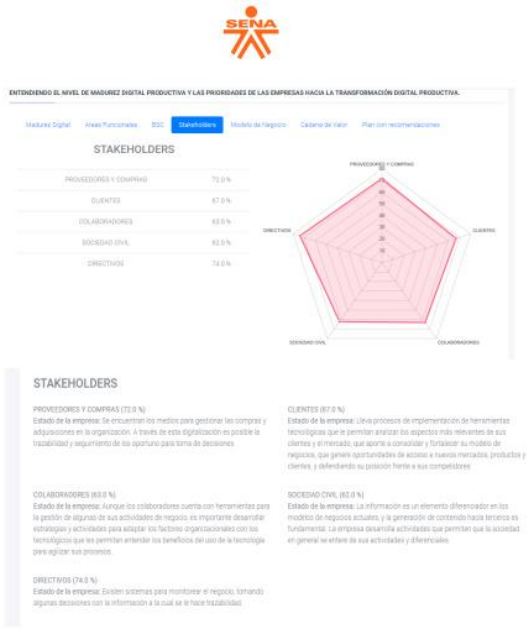

ENTENDIENDO EL NIVEL DE MADUREZ DIGITAL PRODUCTIVA Y LAS PRIORIDADES DE LAS EMPRESAS HACIA LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL PRODUCTIVA.
Madurez Digital
Áreas Funcionales
BSC
Stakeholders
Modelo de Negocio
Cadena de Valor
Plan con recomendaciones
NIVEL DE DIGITALIZACIÓN DE PROCESOS EMPRESARIALES
Ejecutivo Digital
Transformador Digital
Principiante Digital
Gestor Digital
Implementación Digital
Gestión de la digitalización
Eje de análisis
Ponderación empresa
CADENA DE VALOR
AREAS FUNCIONALES
STAKEHOLDERS
MODELO DE NEGOCIO
BSC (PERSPECTIVAS ESTRATÉGICAS)

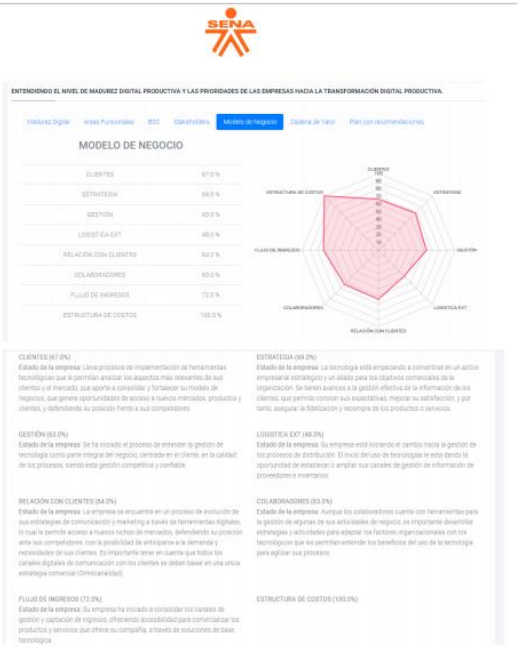

Ejecutivo Digital
Organizaciones que colocan la prudencia por delante de la innovación, que entienden la importancia de la estrategia, de la coordinación, de la gobernanza y de la cultura organizacional a la hora de abordar un proceso de transformación. Sin embargo son escépticos sobre el valor de lo digital en estos procesos, aunque dispuestos a invertir en cambio digital. Su actitud excesivamente cuidadosa de abordar estos temas les hace perder oportunidades frente a otras organizaciones más arriesgadas.
Transformador Digital
Organizaciones que saben como aportar valor al negocio desde la transformación digital. Combinan visión y gobernanza con el compromiso por la inversión y el crecimiento empresarial. Gracias a la visión global y a la integración de toda la organización en la estrategia de transformación digital logran desarrollar una cultura digital que les permite incorporar nuevos cambios a su modelo de negocio.
Principiante Digital
Organizaciones que han experimentado e implantado soluciones tecnológicas, y aunque algunas de ellas aportan valor al negocio la mayoría no lo hace. Falta una estrategia coordinada y visión de transformación integral.
Gestor Digital
Organizaciones motivadas para provocar el cambio digital pero sin una estrategia basada en el conocimiento sobre cómo esta transformación puede y debe aportar valor al negocio. Estas organizaciones, a pesar de encontrarse en situaciones de madurez digital en algunas de sus unidades de negocio, carecen aún de una estrategia global como organización.
La(s) principal(es) necesidad(es) que has identificado y pueden ser solucionadas:

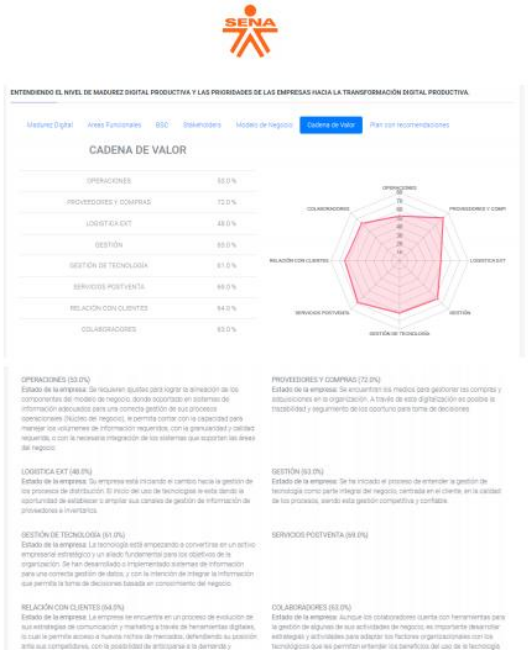

ENTENDIENDO EL NIVEL DE MADUREZ DIGITAL PRODUCTIVA Y LAS PRIORIDADES DE LAS EMPRESAS HACIA LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL PRODUCTIVA.
Madurez Digital
Áreas Funcionales
BSC
Stakeholders
Modelo de Negocio
Cadena de Valor
Plan con recomendaciones
AREAS FUNCIONALES
OPERACIONES
CLIENTES
GESTIÓN
ESTRATEGIA
GESTIÓN DE TECNOLOGÍA
FINANCIERA


AREAS FUNCIONALES
OPERACIONES | 53.0 %
CLIENTES | 67.0 %
GESTIÓN | 63.0 %
ESTRATEGIA | 69.0 %
GESTIÓN DE TECNOLOGÍA | 61.0 %
FINANCIERA | 77.0 %

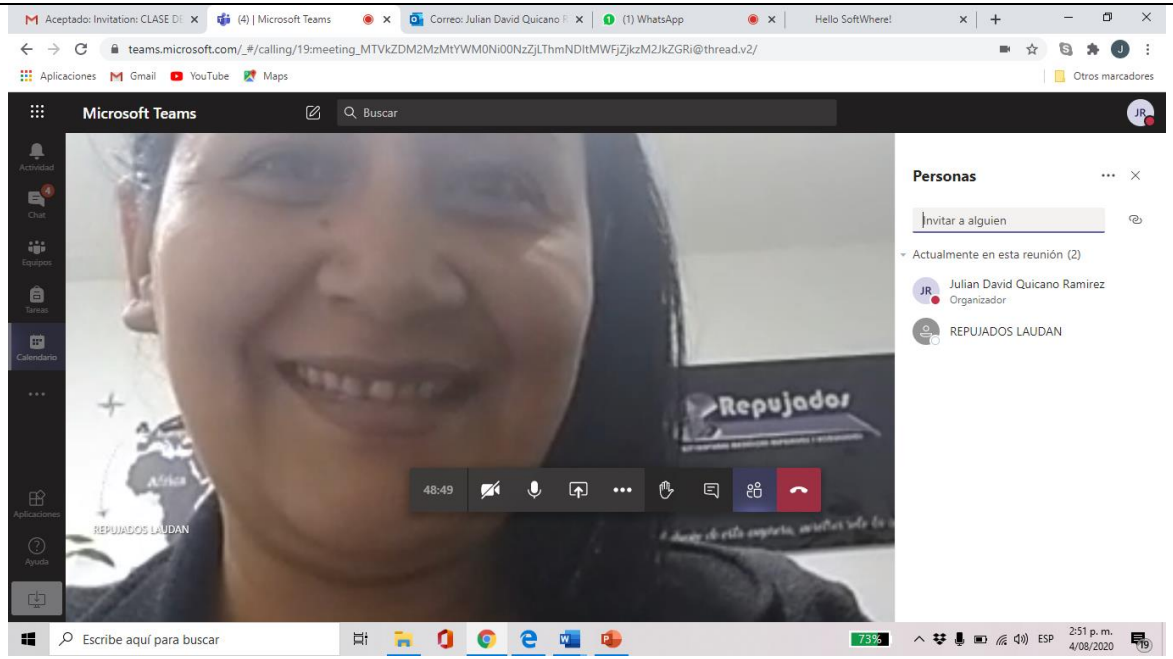

BSC (PERSPECTIVAS ESTRATÉGICAS)
CLIENTES
ESTRATEGIA
GESTIÓN
FINANCIERA
BSC (PERSPECTIVAS ESTRATÉGICAS)
CLIENTES (67.0%)
Estado de la empresa: Lleva procesos de implementación de herramientas tecnológicas que le permitan analizar los aspectos más relevantes de sus clientes y el mercado, que aporte a consolidar y fortalecer su modelo de negocios, que genere oportunidades de acceso a nuevos mercados, productos y clientes, y defendiendo su posición frente a sus competidores
ESTRATEGIA (69.0%)
Estado de la empresa: La tecnología está empezando a convertirse en un activo empresarial estratégico y un aliado para los objetivos comerciales de la organización. Se tienen avances a la gestión efectiva de la información de los clientes, que permita conocer sus expectativas, mejorar su satisfacción, y por tanto, asegurar la fidelización y recompra de los productos o servicios.
GESTIÓN (63.0%)
Estado de la empresa: Se ha iniciado el proceso de entender la gestión de tecnología como parte integral del negocio, centrada en el cliente, en la calidad de los procesos, siendo esta gestión competitiva y confiable.
FINANCIERA (77.0%)
Estado de la empresa: Hay una claridad suficiente sobre la rentabilidad y el nivel de beneficios que trae consigo el uso de la tecnología en la organización y como ésta influye en la estructura financiera de la empresa.


ENTENDIENDO EL NIVEL DE MADUREZ DIGITAL PRODUCTIVA Y LAS PRIORIDADES DE LAS EMPRESAS HACIA LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL PRODUCTIVA.
STAKEHOLDERS
STAKEHOLDERS
PROVEEDORES Y COMPRAS (72.0 %)
Estado de la empresa: Se encuentran los medios para gestionar las compras y adquisiciones en la organización. A través de esta digitalización es posible la trazabilidad y seguimiento de los oportuno para toma de decisiones
CLIENTES (67.0 %)
Estado de la empresa: Lleva procesos de implementación de herramientas tecnológicas que le permitan analizar los aspectos más relevantes de sus clientes y el mercado, que aporte a consolidar y fortalecer su modelo de negocios, que genere oportunidades de acceso a nuevos mercados, productos y clientes, y defendiendo su posición frente a sus competidores
COLABORADORES (63.0 %)
Estado de la empresa: Aunque los colaboradores cuenta con herramientas para la gestión de algunas de sus actividades de negocio, es importante desarrollar estrategias y actividades para adaptar los factores organizacionales con los tecnológicos que les permitan entender los beneficios del uso de la tecnología para agilizar sus procesos.
SOCIEDAD CIVIL (62.0 %)
Estado de la empresa: La información es un elemento diferenciador en los modelos de negocios actuales, y la generación de contenido hacia terceros es fundamental. La empresa desarrolla actividades que permiten que la sociedad en general se entere de sus actividades y diferenciales.
DIRECTIVOS (74.0 %)
Estado de la empresa: Existen sistemas para monitorear el negocio, tomando algunas decisiones con la información a la cual se le hace trazabilidad.

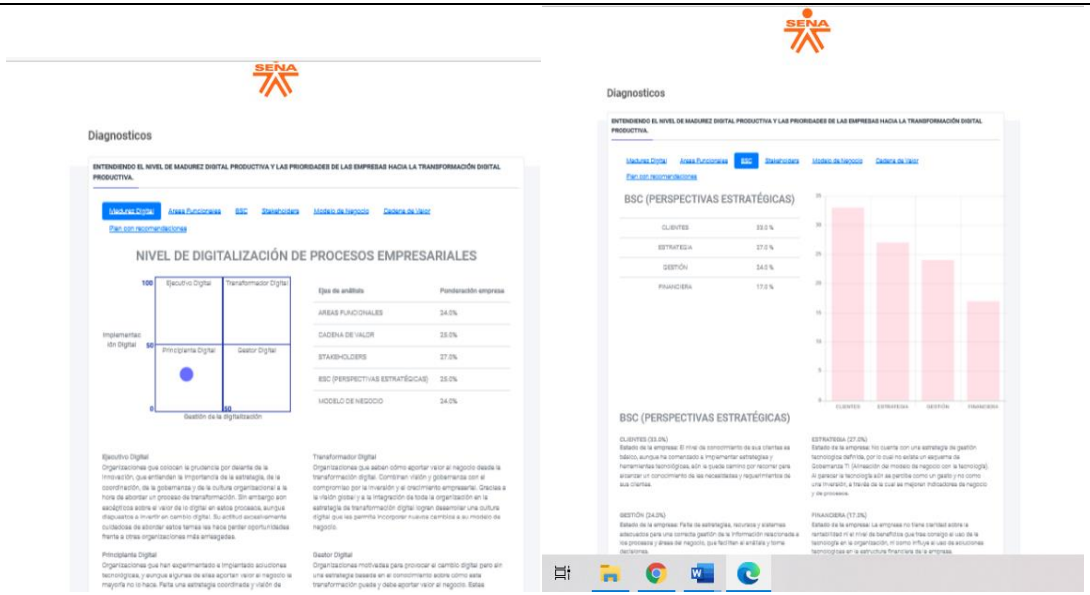


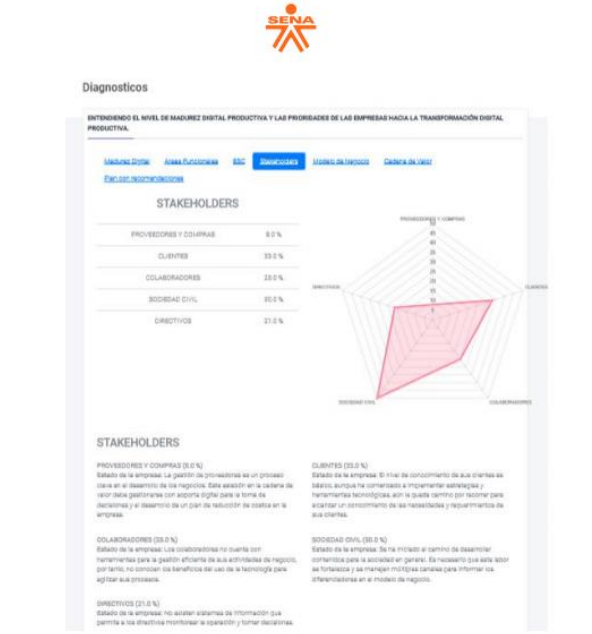


APLICACIÓN DEL AUTO DIAGNISTICO EMPRESA REPUJADOS Y ACEROS BTA SAS

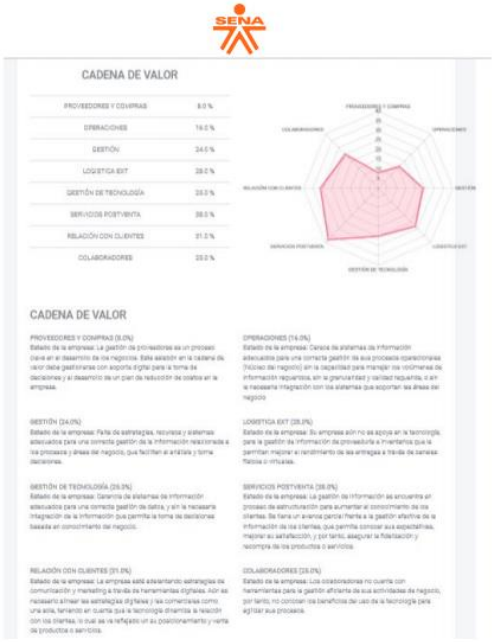
		

Microsoft Teams
Buscar
Personas
Invitar a alguien
Actualmente en esta reunión (2)
Julian David Quicano Ramirez
Organizador
REPUJADOS LAUDAN
48:49
Escribe aquí para buscar

		Diagnosticos NIVEL DE DIGITALIZACIÓN DE PROCESOS EMPRESARIALES Diagnosticos BSC (PERSPECTIVAS ESTRATÉGICAS)


Diagnosticos
ENTENDIENDO EL NIVEL DE MADUREZ DIGITAL PRODUCTIVA Y LAS PRIORIDADES DE LAS EMPRESAS HACIA LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL PRODUCTIVA.
Madurez Digital
Áreas Funcionales
ESC
Stakeholders
Modelo de Negocio
Cadena de Valor
Plan de recomendaciones
STAKEHOLDERS
PROVEEDORES Y COMPRAS 8.0 %
CLIENTES 33.0 %
COLABORADORES 33.0 %
SOCIEDAD CIVIL 30.0 %
DIRECTIVOS 21.0 %
STAKEHOLDERS
PROVEEDORES Y COMPRAS (8.0 %)
Estado de la empresa: La gestión de proveedores es un proceso clave en el desarrollo de los negocios. Esta relación en la cadena de valor debe gestionarse con soporte digital para la toma de decisiones y el desarrollo de un plan de reducción de costos en la empresa.
CLIENTES (33.0 %)
Estado de la empresa: El nivel de conocimiento de sus clientes es básico, aunque ha comenzado a implementar estrategias y herramientas tecnológicas, aún la queda camino por recorrer para alcanzar un conocimiento de las necesidades y requerimientos de sus clientes.
COLABORADORES (33.0 %)
Estado de la empresa: Los colaboradores no cuenta con herramientas para la gestión eficiente de sus actividades de negocio, por tanto, no conocen los beneficios del uso de la tecnología para agilizar sus procesos.
SOCIEDAD CIVIL (30.0 %)
Estado de la empresa: Se ha iniciado el camino de desarrollar contenidos para la sociedad en general. Es necesario que esta sector se fortalezca y se manejen métricas claras para informar los diferenciadores en el modelo de negocio.
DIRECTIVOS (21.0 %)
Estado de la empresa: no existen sistemas de información que permita a los directivos monitorear la operación y tomar decisiones.


MODELO DE NEGOCIO
CLIENTES 33.0 %
GESTIÓN 24.0 %
ESTRATEGIA 37.0 %
LOGISTICA EXT 28.0 %
RELACIÓN CON CLIENTES 31.0 %
FLUJO DE INGRESOS 14.0 %
COLABORADORES 28.0 %
ESTRUCTURA DE COSTOS 10.0 %
MODELO DE NEGOCIO
CLIENTES (33.0%)
Estado de la empresa: El nivel de conocimiento de sus clientes es básico, aunque ha comenzado a implementar estrategias y herramientas tecnológicas, aún la queda camino por recorrer para alcanzar un conocimiento de las necesidades y requerimientos de sus clientes.
GESTIÓN (24.0%)
Estado de la empresa: Falta de estrategias, recursos y sistemas adecuados para una correcta gestión de la información relacionada a los procesos y áreas del negocio, que faciliten el análisis y toma decisiones.
ESTRATEGIA (37.0%)
Estado de la empresa: No cuenta con una estrategia de gestión tecnológica definida, por lo cual no existe un esquema de Gobernanza TI (Alineación del modelo de negocio con la tecnología). Al parecer la tecnología aún es percibo como un gasto y no como una inversión, a través de la cual se mejoren indicadores de negocio y de procesos.
LOGISTICA EXT (28.0%)
Estado de la empresa: Su empresa aún no se apoya en la tecnología, para la gestión de información de proveeduría e inventarios que le permitan mejorar el rendimiento de las entregas a través de canales físicos o virtuales.
RELACIÓN CON CLIENTES (31.0%)
Estado de la empresa: La empresa está adelantando estrategias de comunicación y marketing a través de herramientas digitales. Aún es necesario afinar las estrategias digitales y las comerciales como una sola, teniendo en cuenta que la tecnología dinamiza la relación con los clientes, lo cual se ve reflejado en su posicionamiento y venta de productos o servicios.
FLUJO DE INGRESOS (14.0%)
Estado de la empresa: No están consolidados los canales de gestión y captación de ingresos. Aún utiliza medios comerciales para que sus clientes accedan y paguen por los productos o servicios que ofrece su compañía.
COLABORADORES (28.0%)
Estado de la empresa: Los colaboradores no cuenta con herramientas para la gestión eficiente de sus actividades de negocio,
ESTRUCTURA DE COSTOS (10.0%)
Estado de la empresa: No cuenta con una gestión efectiva de la estructura de costos, pagos y recaudos de la compañía, y por tanto la



CADENA DE VALOR

PROVEEDORES Y COMPRAS	8.0 %
OPERACIONES	14.0 %
GESTIÓN	24.0 %
LOGISTICA EXT	28.0 %
GESTIÓN DE TECNOLOGÍA	28.0 %
SERVICIOS POSTVENTA	38.0 %
RELACIÓN CON CLIENTES	31.0 %
COLABORADORES	23.0 %

CADENA DE VALOR

PROVEEDORES Y COMPRAS (8.0%)
Estado de la empresa: La gestión de proveedores es un proceso clave en el desarrollo de los negocios. Este asiento en la cadena de valor debe gestionarse con soporte digital para la toma de decisiones y el desarrollo de un plan de reducción de costos en la empresa.

OPERACIONES (14.0%)
Estado de la empresa: Carece de sistemas de información adecuados para una correcta gestión de sus procesos operacionales (Núcleo del negocio) sin la capacidad para manejar los volúmenes de información requeridos, sin la granularidad y calidad requerida, o sin la necesaria integración con los sistemas que soportan las áreas del negocio

GESTIÓN (24.0%)
Estado de la empresa: Falta de estrategias, recursos y sistemas adecuados para una correcta gestión de la información relacionada a los procesos y áreas del negocio, que faciliten el análisis y toma decisiones.

LOGISTICA EXT (28.0%)
Estado de la empresa: Su empresa aún no se apoya en la tecnología para la gestión de información de proveedores e inventarios que le permitan mejorar el rendimiento de las entregas a través de sentencias físicas o virtuales.

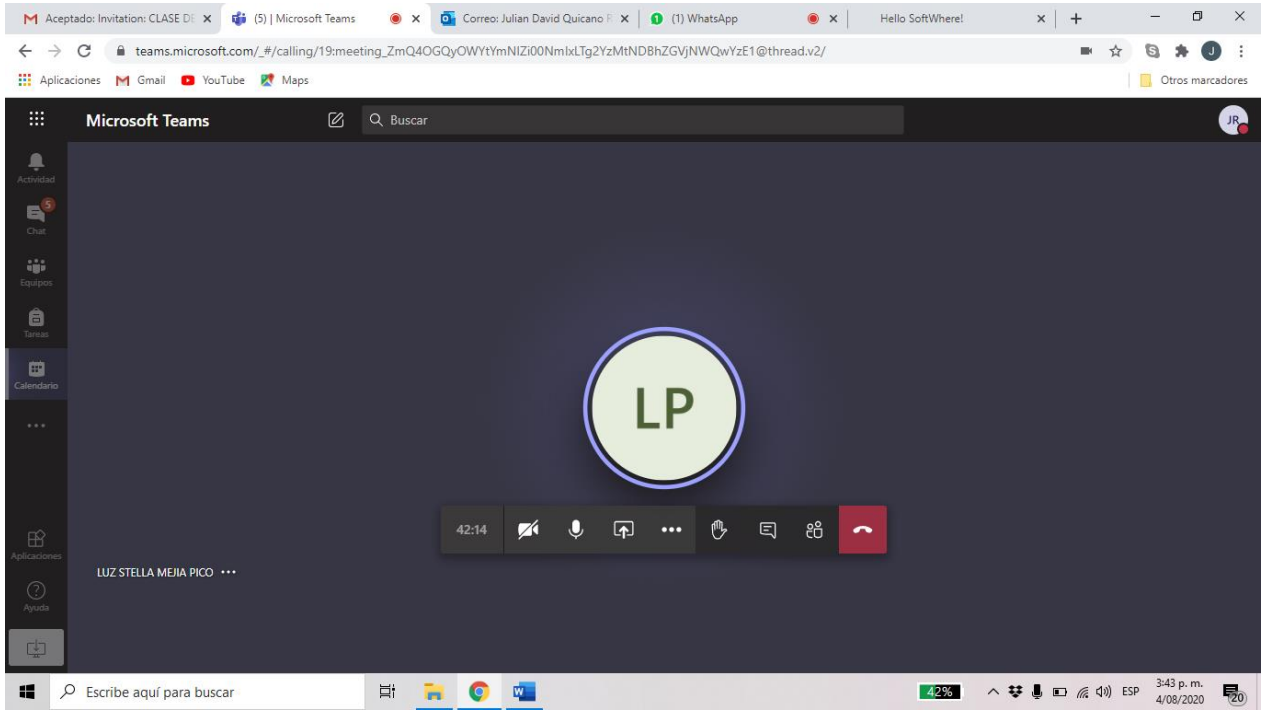
GESTIÓN DE TECNOLOGÍA (28.0%)
Estado de la empresa: Carencia de sistemas de información adecuados para una correcta gestión de datos, y sin la necesaria integración de la información que permita la toma de decisiones basada en conocimiento del negocio.

SERVICIOS POSTVENTA (38.0%)
Estado de la empresa: La gestión de información se encuentra en proceso de estructuración para aumentar el conocimiento de los clientes. Se tiene un avance parcial frente a la gestión efectiva de la información de los clientes, que permita conocer sus expectativas, mejorar su satisfacción, y por tanto, asegurar la fidelización y recompra de los productos o servicios.

RELACIÓN CON CLIENTES (31.0%)
Estado de la empresa: La empresa está elaborando estrategias de comunicación y marketing a través de herramientas digitales. Aún es necesario alinear las estrategias digitales y las comerciales como una sola, teniendo en cuenta que la tecnología dinamiza la relación con los clientes, lo cual se ve reflejado un su posicionamiento y venta de productos o servicios.

COLABORADORES (23.0%)
Estado de la empresa: Los colaboradores no cuenta con herramientas para la gestión eficiente de sus actividades de negocio, por tanto, no conocen los beneficios del uso de la tecnología para agilizar sus procesos.

APLICACIÓN DEL AUTO DIAGNISTICO EMPRESA AROMA DE CACAO



GESTIÓN DE LA INNOVACIÓN Y LA COMPETITIVIDAD LÍNEA EXTENSIONISMO TECNOLÓGICO

INFORME DE DIAGNÓSTICO

AROMA A CACAO INT ZOMAC SAS

GESTOR CONSULTOR

JESICA LICETH ANGARITA

EXTENSIONISTA

JULIAN DAVID QUICANO RAMIREZ

REGIONAL META

VILLAVICENCIO, AGOSTO 4 DE 2020

Contenido

1. INFORMACION BÁSICA DE LA EMPRESA
2. RESULTADOS DE APLICACIÓN DE DIAGNÓSTICO SOFTWHERE

1. INFORMACION BÁSICA DE LA EMPRESA

Razón social: AROMA A CACAO INT ZOMAC SAS

Representante legal: Luz Stella Mejia Pico

Contacto empresa: Luz Stella Mejia Pico

Tipo de empresa (micro, pequeña, mediana): Microempresa

NIT: 901177730-7

Fecha de constitución: 3 de mayo de 2018

Teléfono fijo:

Teléfono celular: 3213512357

Dirección de la empresa: Calle 6 número 4ª 02

Municipio: Arauquita

Departamento: Arauca

Descripción de la empresa: Dedicada a la transformación de cacao en diferentes subproductos

Sector económico: Sector Agroindustrial

Actividad CIIU: Agroindustrial

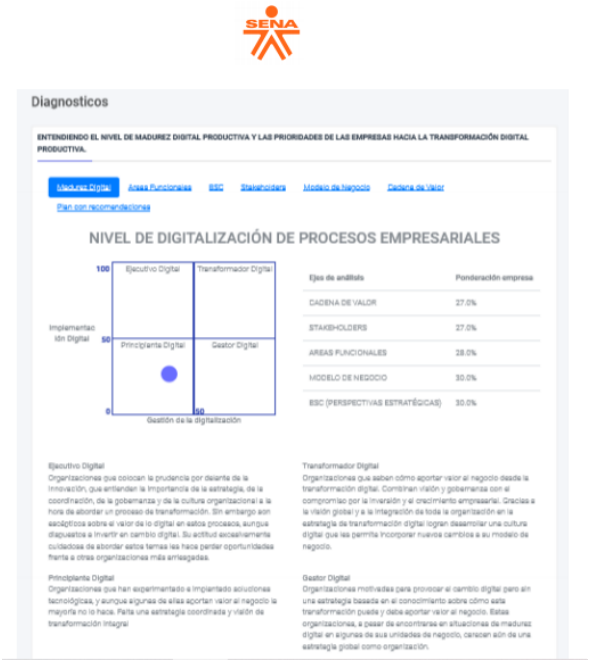
Productos o servicios: elaboración de cacao en diferentes subproductos

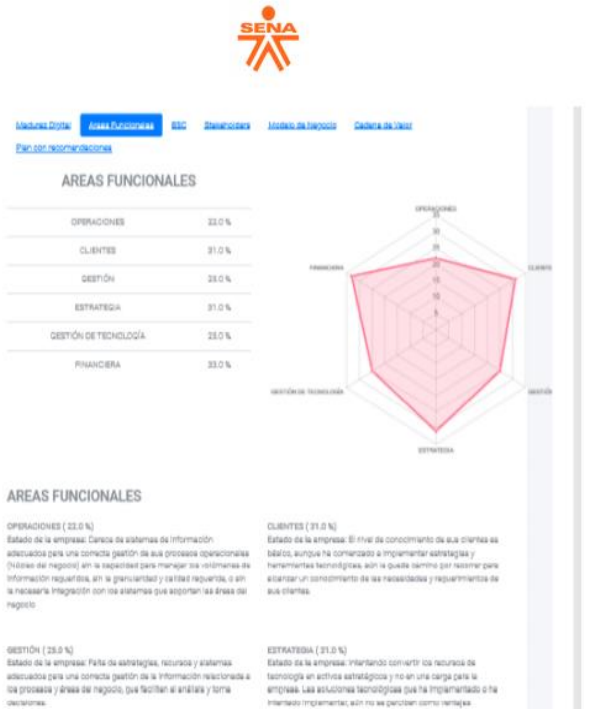
Número de empleados: 2

2 RESULTADOS DE APLICACIÓN DE DIAGNÓSTICO SOFTWHERE

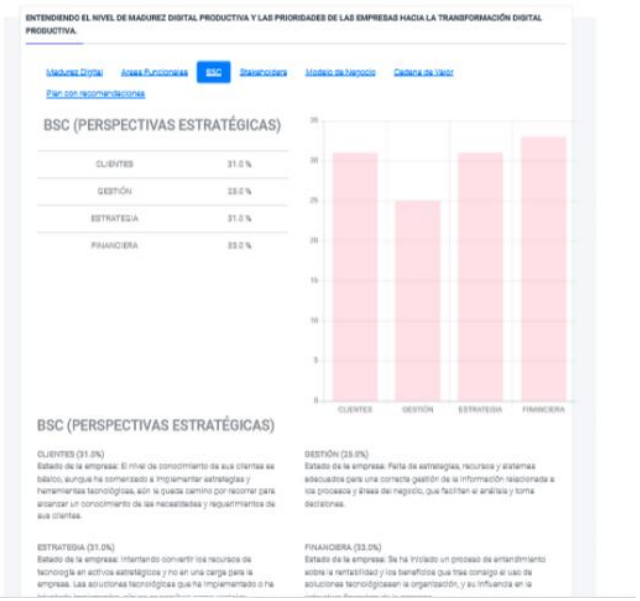
Debe contener:

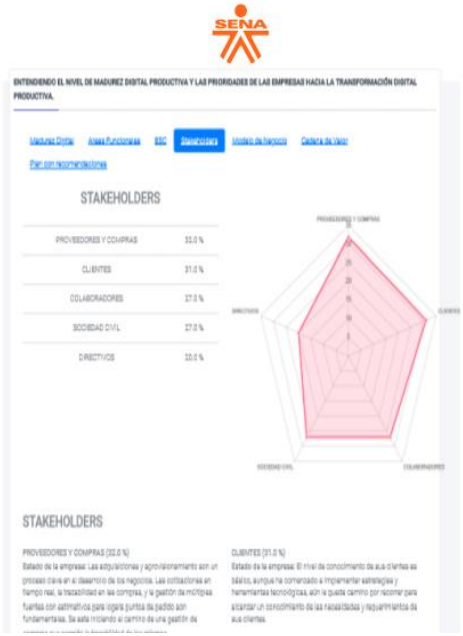
- Madurez Digital
- Areas Funcionales
- BSC
- Stakeholders
- Modelo de Negocio
- Cadena de Valor


Diagnosticos
ENTENDIENDO EL NIVEL DE MADUREZ DIGITAL PRODUCTIVA Y LAS PRIORIDADES DE LAS EMPRESAS HACIA LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL PRODUCTIVA.
Madurez Digital
Areas Funcionales
ESC
Stakeholders
Modelo de Negocio
Cadena de Valor
Plan con recomendaciones
NIVEL DE DIGITALIZACIÓN DE PROCESOS EMPRESARIALES
Ejecutivo Digital
Transformador Digital
Principiante Digital
Gestor Digital
Implementación Digital
Gestión de la digitalización
Ejes de análisis
Ponderación empresa
CADENA DE VALOR 27.0%
STAKEHOLDERS 27.0%
AREAS FUNCIONALES 28.0%
MODELO DE NEGOCIO 30.0%
ESC (PERSPECTIVAS ESTRATÉGICAS) 30.0%
Ejecutivo Digital
Organizaciones que colocan la prudencia por delante de la innovación, que entienden la importancia de la estrategia, de la coordinación, de la gobernanza y de la cultura organizacional a la hora de abordar un proceso de transformación. Sin embargo son escépticos sobre el valor de lo digital en estos procesos, aunque dispuestos a invertir en cambio digital. Su actitud excesivamente cuidadosa de abordar estos temas les hace perder oportunidades frente a otras organizaciones más arriesgadas.
Transformador Digital
Organizaciones que saben cómo aportar valor al negocio desde la transformación digital. Combinan visión y gobernanza con el compromiso por la inversión y el crecimiento empresarial. Gracias a la visión global y a la integración de toda la organización en la estrategia de transformación digital logran desarrollar una cultura digital que les permite incorporar nuevos cambios a su modelo de negocio.
Principiante Digital
Organizaciones que han experimentado e implantado soluciones tecnológicas, y aunque algunas de ellas aportan valor al negocio la mayoría no lo hace. Falta una estrategia coordinada y visión de transformación integral
Gestor Digital
Organizaciones motivadas para provocar el cambio digital pero sin una estrategia basada en el conocimiento sobre cómo esta transformación puede y debe aportar valor al negocio. Estas organizaciones, a pesar de encontrarse en situaciones de madurez digital en algunas de sus unidades de negocio, carecen aún de una estrategia global como organización.


Madurez Digital
Areas Funcionales
ESC
Stakeholders
Modelo de Negocio
Cadena de Valor
Plan con recomendaciones
AREAS FUNCIONALES
OPERACIONES 33.0 %
CLIENTES 31.0 %
GESTIÓN 23.0 %
ESTRATEGIA 31.0 %
GESTIÓN DE TECNOLOGÍA 23.0 %
FINANCIERA 33.0 %
AREAS FUNCIONALES
OPERACIONES (33.0 %)
Estado de la empresa: Carece de sistemas de información adecuados para una correcta gestión de sus procesos operacionales (Nóminas del negocio) sin la capacidad para manejar sus volúmenes de información requeridos, sin la granularidad y calidad requerida, o sin la necesaria integración con los sistemas que soportan las áreas del negocio
CLIENTES (31.0 %)
Estado de la empresa: El nivel de conocimiento de sus clientes es básico, aunque ha comenzado a implementar estrategias y herramientas tecnológicas, aún le queda camino por recorrer para alcanzar un conocimiento de las necesidades y requerimientos de sus clientes.
GESTIÓN (23.0 %)
Estado de la empresa: Falta de estrategias, recursos y sistemas adecuados para una correcta gestión de la información relacionada a los procesos y áreas de negocio, que faciliten el análisis y toma decisiones.
ESTRATEGIA (31.0 %)
Estado de la empresa: Intentando convertir los recursos de tecnología en activos estratégicos y no en una carga para la empresa. Las soluciones tecnológicas que ha implementado o ha intentado implementar, aún no se perciben como ventaja

Diagnosticos







MODELO DE NEGOCIO

CLIENTES	31.0 %
GESTIÓN	25.0 %
LOGISTICA EXT	23.0 %
ESTRATEGIA	31.0 %
RELACIÓN CON CLIENTES	31.0 %
COLABORADORES	27.0 %
ESTRUCTURA DE COSTOS	40.0 %
FLUJO DE INGRESOS	32.0 %

MODELO DE NEGOCIO

CLIENTES (31.0%)
Estado de la empresa: El nivel de conocimiento de sus clientes es básico, aunque ha comenzado a implementar estrategias y herramientas tecnológicas, aún le queda camino por recorrer para alcanzar un conocimiento de las necesidades y requerimientos de sus clientes.

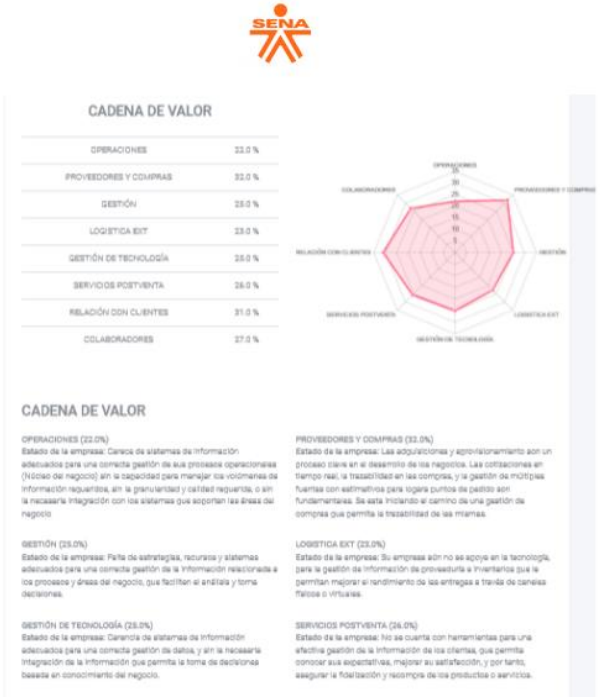
GESTIÓN (25.0%)
Estado de la empresa: Falta de estrategias, recursos y sistemas adecuados para una correcta gestión de la información relacionada a los procesos y áreas del negocio, que faciliten el análisis y toma decisiones.

LOGISTICA EXT (23.0%)
Estado de la empresa: Su empresa aún no se apoya en la tecnología, para la gestión de información de proveeduría e inventarios que le permitan mejorar el rendimiento de las entregas a través de canales físicos o virtuales.

ESTRATEGIA (31.0%)
Estado de la empresa: Intentando convertir los recursos de tecnología en activos estratégicos y no en una carga para la empresa. Las soluciones tecnológicas que ha implementado o ha intentado implementar, aún no se perciben como ventajas competitivas de su negocio a nivel estratégico de la empresa.

RELACIÓN CON CLIENTES (31.0%)
Estado de la empresa: La empresa está adaptando estrategias de comunicación y marketing a través de herramientas digitales. Aún es necesario alinear las estrategias digitales y las comerciales como una sola, teniendo en cuenta que la tecnología dinamiza la relación con los clientes, lo cual se ve reflejado en su posicionamiento y venta de productos o servicios.

COLABORADORES (27.0%)
Estado de la empresa: Los colaboradores no cuenta con herramientas para la gestión eficiente de sus actividades de negocio, por tanto, no conocen los beneficios del uso de la tecnología para agilizar sus procesos.



CADENA DE VALOR

OPERACIONES	22.0 %
PROVEEDORES Y COMPRAS	32.0 %
GESTIÓN	25.0 %
LOGISTICA EXT	23.0 %
GESTIÓN DE TECNOLOGÍA	25.0 %
SERVICIOS POSTVENTA	26.0 %
RELACIÓN CON CLIENTES	31.0 %
COLABORADORES	27.0 %

CADENA DE VALOR

OPERACIONES (22.0%)
Estado de la empresa: Carece de sistemas de información adecuados para una correcta gestión de sus procesos operacionales (Núcleo del negocio) aún la capacidad para manejar los volúmenes de información requeridos, aún la granularidad y calidad requerida, o aún la necesaria integración con los sistemas que soportan las áreas del negocio

PROVEEDORES Y COMPRAS (32.0%)
Estado de la empresa: Las adquisiciones y aprovisionamiento son un proceso clave en el desarrollo de los negocios. Las cotizaciones en tiempo real, la trazabilidad en las compras, y la gestión de múltiples fuentes con estimativos para lograr puntos de pedido son fundamentales. Se esta iniciando el camino de una gestión de compras que permita la trazabilidad de las mismas.

GESTIÓN (25.0%)
Estado de la empresa: Falta de estrategias, recursos y sistemas adecuados para una correcta gestión de la información relacionada a los procesos y áreas del negocio, que faciliten el análisis y toma decisiones.

LOGISTICA EXT (23.0%)
Estado de la empresa: Su empresa aún no se apoya en la tecnología, para la gestión de información de proveeduría e inventarios que le permitan mejorar el rendimiento de las entregas a través de canales físicos o virtuales.

GESTIÓN DE TECNOLOGÍA (25.0%)
Estado de la empresa: Carencia de sistemas de información adecuados para una correcta gestión de datos, y sin la necesaria integración de la información que permita la toma de decisiones basada en conocimiento del negocio.

SERVICIOS POSTVENTA (26.0%)
Estado de la empresa: No se cuenta con herramientas para una efectiva gestión de la información de los clientes, que permita conocer sus expectativas, mejorar su satisfacción, y por tanto, asegurar la fidelización y recompra de los productos o servicios.

APLICACIÓN DEL AUTO DIAGNOSTICO EMPRESA BIRD.COM



GESTIÓN DE LA INNOVACIÓN Y LA COMPETITIVIDAD LÍNEA EXTENSIONISMO TECNOLÓGICO

INFORME DE DIAGNÓSTICO

BIRD.COM

GESTOR CONSULTOR

JESICA LICETH ANGARITA

EXTENSIONISTA

JULIAN DAVID QUICANO RAMIREZ

1. INFORMACION BÁSICA DE LA EMPRESA

Razón social: BIRD.COM

Representante legal: Juan Carlos García Pajarito

Contacto empresa: Juan Carlos García Pajarito

Tipo de empresa (micro, pequeña, mediana): Micro

NIT: 79738984-8

Fecha de constitución: 20 de mayo 2014

Teléfono fijo:

Teléfono celular: 3204101391

Dirección de la empresa: Cra 46 144-51 apto 207

Municipio: Bogotá

Departamento: Cundinamarca

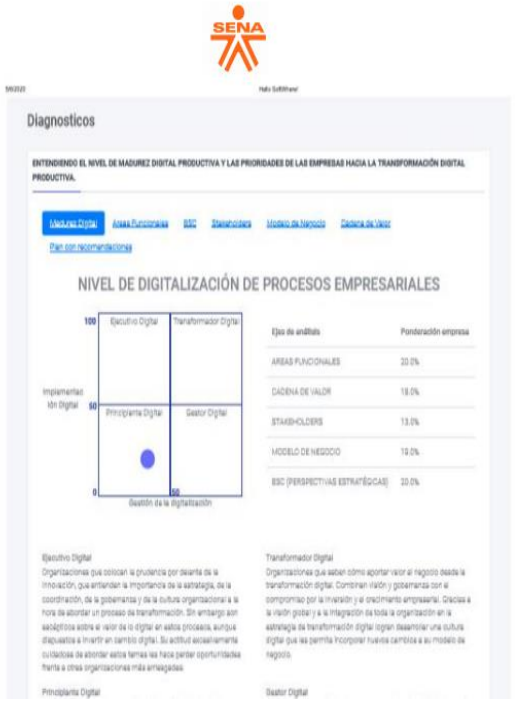
Descripción de la empresa: Empresa dedica a la confección y fabricación de prendas de vestir.

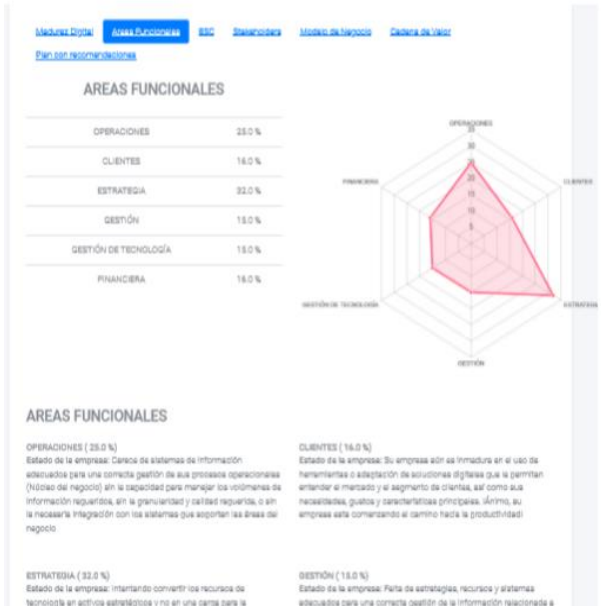
Sector económico: Sector textil

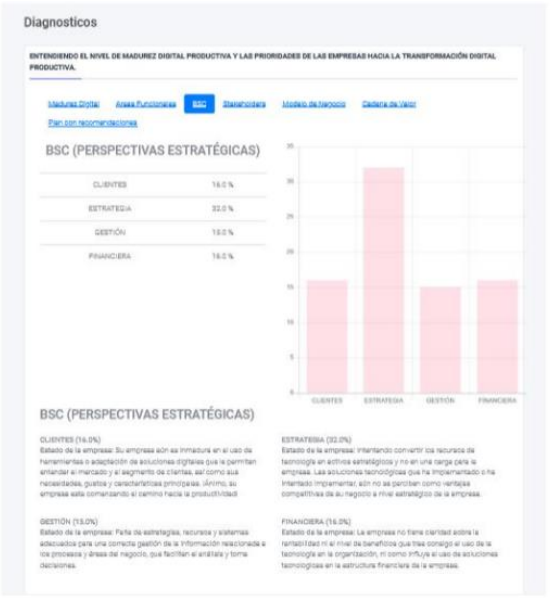
Actividad CIIU: Textil

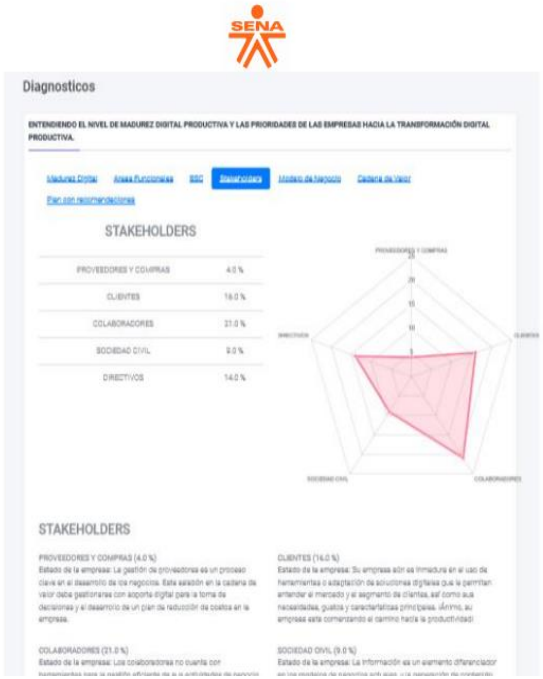
Productos o servicios: Confección y fabricación de prendas de vestir

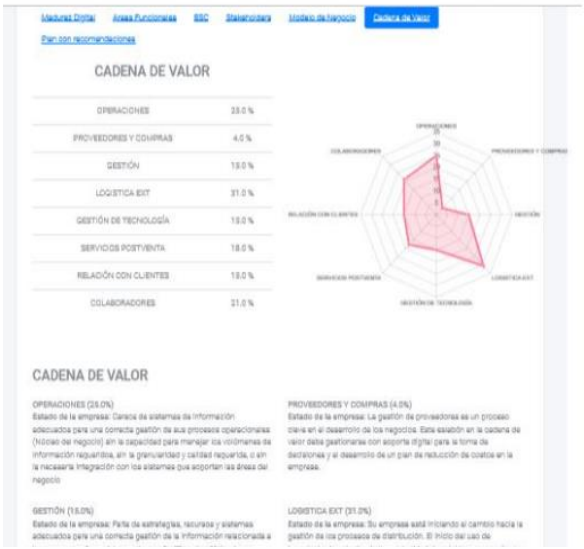
Número de empleados: 1

		2 RESULTADOS DE APLICACIÓN DE DIAGNÓSTICO SOFTWHERE Debe contener: • Madurez Digital • Areas Funcionales • BSC • Stakeholders • Modelo de Negocio • Cadena de Valor 


Madurez Digital
Areas Funcionales
BSC
Stakeholders
Modelo de Negocio
Cadena de Valor
Plan con recomendaciones
AREAS FUNCIONALES
OPERACIONES 25.0 %
CLIENTES 16.0 %
ESTRATEGIA 32.0 %
GESTIÓN 18.0 %
GESTIÓN DE TECNOLOGÍA 18.0 %
FINANCIERA 16.0 %
AREAS FUNCIONALES


Diagnosticos
ENTENDIENDO EL NIVEL DE MADUREZ DIGITAL PRODUCTIVA Y LAS PRIORIDADES DE LAS EMPRESAS HACIA LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL PRODUCTIVA.
Madurez Digital
Areas Funcionales
BSC
Stakeholders
Modelo de Negocio
Cadena de Valor
Plan con recomendaciones
BSC (PERSPECTIVAS ESTRATÉGICAS)
CLIENTES 16.0 %
ESTRATEGIA 32.0 %
GESTIÓN 18.0 %
FINANCIERA 16.0 %
BSC (PERSPECTIVAS ESTRATÉGICAS)

		Diagnosticos ENTENDIENDO EL NIVEL DE MADUREZ DIGITAL PRODUCTIVA Y LAS PRIORIDADES DE LAS EMPRESAS HACIA LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL PRODUCTIVA. Madurez Digital Áreas Funcionales BSC Stakeholders Modelo de Negocio Cadena de Valor Plan con recomendaciones STAKEHOLDERS PROVEEDORES Y COMPRAS 4.0 % CLIENTES 16.0 % COLABORADORES 21.0 % SOCIEDAD CIVIL 9.0 % DIRECTIVOS 14.0 % STAKEHOLDERS PROVEEDORES Y COMPRAS (4.0 %) Estado de la empresa: La gestión de proveedores es un proceso clave en el desarrollo de los negocios. Esta relación en la cadena de valor debe gestionarse con soporte digital para la toma de decisiones y el desarrollo de un plan de reducción de costos en la empresa. CLIENTES (16.0 %) Estado de la empresa: Su empresa aún es inmadura en el uso de herramientas o adaptación de soluciones digitales que le permitan entender el mercado y el segmento de clientes, así como sus necesidades, gustos y características principales. Ánimo, su empresa esta comenzando el camino hacia la productividad. COLABORADORES (21.0 %) Estado de la empresa: Los colaboradores no cuenta con SOCIEDAD CIVIL (9.0 %) Estado de la empresa: La información es un elemento diferenciador Madurez Digital Áreas Funcionales BSC Stakeholders Modelo de Negocio Cadena de Valor Plan con recomendaciones MODELO DE NEGOCIO CLIENTES 16.0 % GESTIÓN 15.0 % ESTRATEGIA 32.0 % LOGISTICA EXT 31.0 % RELACIÓN CON CLIENTES 15.0 % ESTRUCTURA DE COSTOS 9.0 % COLABORADORES 21.0 % FLUJO DE INGRESOS 14.0 % MODELO DE NEGOCIO CLIENTES (16.0%) Estado de la empresa: Su empresa aún es inmadura en el uso de herramientas o adaptación de soluciones digitales que le permitan entender el mercado y el segmento de clientes, así como sus necesidades, gustos y características principales. Ánimo, su empresa esta comenzando el camino hacia la productividad. GESTIÓN (15.0%) Estado de la empresa: Falta de estrategias, recursos y sistemas adecuados para una correcta gestión de la información relacionada a los procesos y áreas del negocio, que faciliten el análisis y toma decisiones. ESTRATEGIA (32.0%) Estado de la empresa: Intentando convertir los recursos de tecnología en activos estratégicos y no en una carga para la empresa. Las soluciones tecnológicas que ha implementado o ha intentado implementar, aún no se perciben como ventajas competitivas de su negocio a nivel estratégico de la empresa. LOGISTICA EXT (31.0%) Estado de la empresa: Su empresa está iniciando el cambio hacia la gestión de los procesos de distribución. El inicio del uso de tecnologías le esta dando la oportunidad de estabilizar o ampliar sus canales de gestión de información de proveedores e inventarios.



Madurez Digital | Áreas Funcionales | BSC | Stakeholders | Modelo de Negocio | Cadena de Valor

Plan con recomendaciones

CADENA DE VALOR

OPERACIONES	23.0 %
PROVEEDORES Y COMPRAS	4.0 %
GESTIÓN	19.0 %
LOGISTICA EXT	31.0 %
GESTIÓN DE TECNOLOGÍA	19.0 %
SERVICIOS POSTVENTA	18.0 %
RELACIÓN CON CLIENTES	19.0 %
COLABORADORES	31.0 %

CADENA DE VALOR

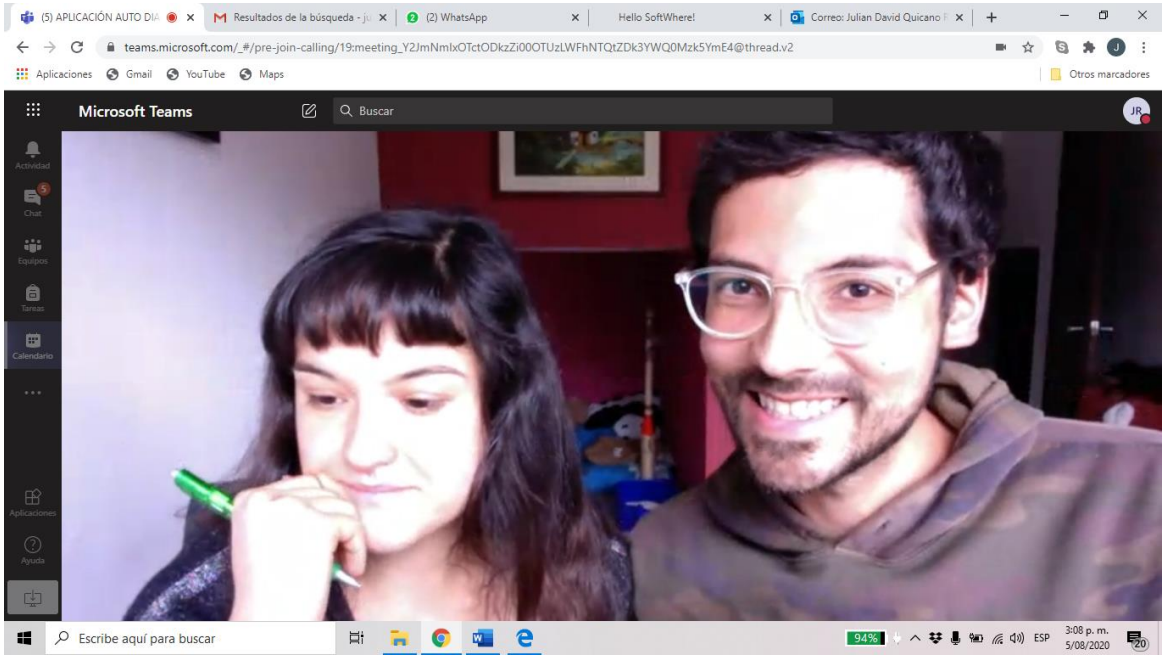
OPERACIONES (23.0%)
Estado de la empresa: Carece de sistemas de información adecuados para una correcta gestión de sus procesos operacionales (Núcleo del negocio) sin la capacidad para manejar los volúmenes de información requeridos, sin la granularidad y calidad requerida, o sin la necesaria integración con los sistemas que soportan las áreas del negocio

PROVEEDORES Y COMPRAS (4.0%)
Estado de la empresa: La gestión de proveedores es un proceso clave en el desarrollo de los negocios. Esta relación en la cadena de valor debe gestionarse con soporte digital para la toma de decisiones y el desarrollo de un plan de reducción de costos en la empresa.

GESTIÓN (19.0%)
Estado de la empresa: Falta de estrategias, recursos y sistemas adecuados para una correcta gestión de la información relacionada a

LOGISTICA EXT (31.0%)
Estado de la empresa: Su empresa está iniciando el camino hacia la gestión de los procesos de distribución. El inicio del uso de

APLICACIÓN DEL AUTO DIAGNOSTICO EMPRESA RESCATE

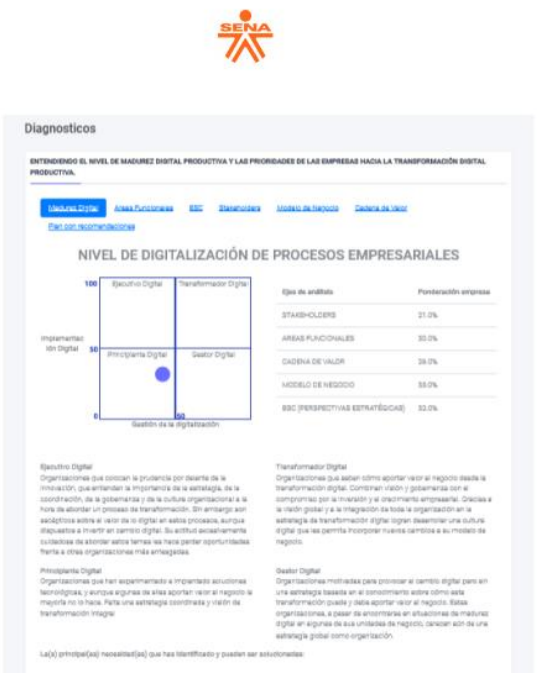
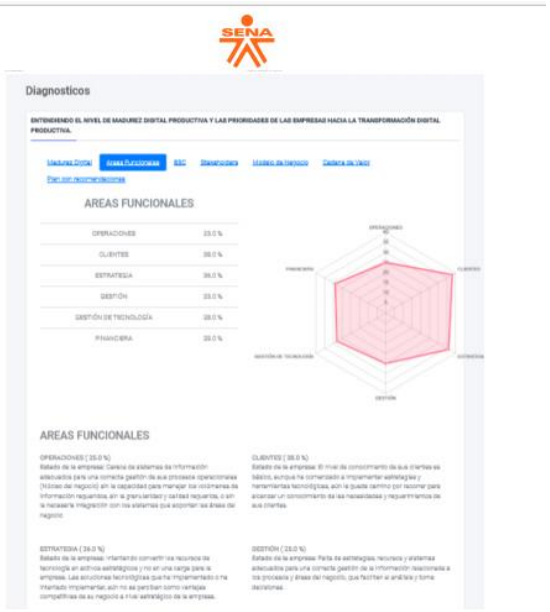


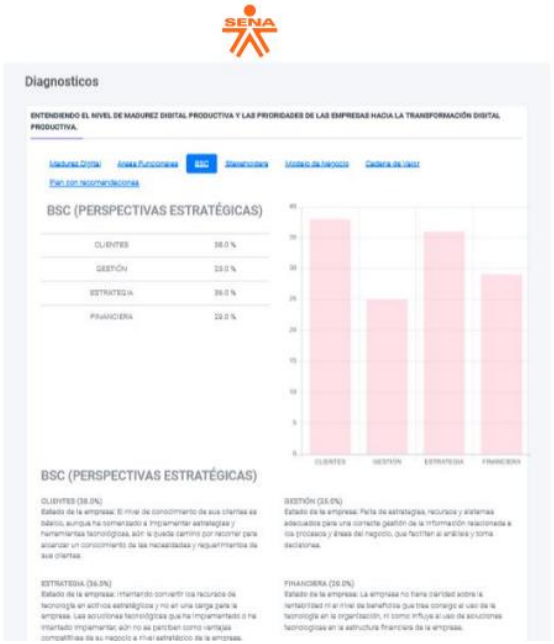
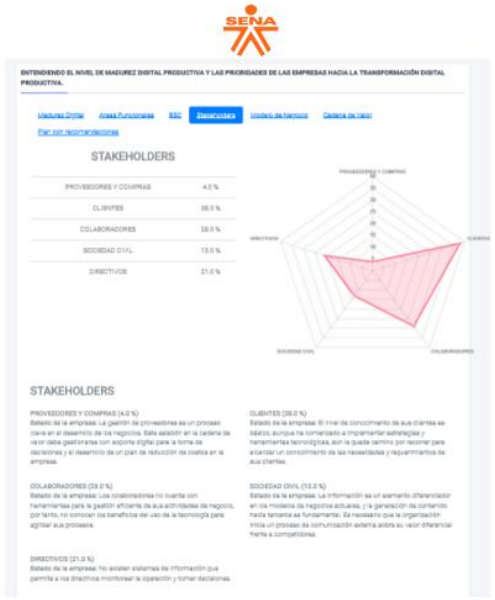
		GESTIÓN DE LA INNOVACIÓN Y LA COMPETITIVIDAD LÍNEA EXTENSIONISMO TECNOLÓGICO INFORME DE DIAGNÓSTICO RESCATE **GESTOR CONSULTOR** JESICA LICETH ANGARITA **EXTENSIONISTA** JULIAN DAVID QUICANO RAMIREZ REGIONAL META VILLAVICENCIO, AGOSTO 5 DE 2020

Contenido

1. INFORMACION BÁSICA DE LA EMPRESA
2. RESULTADOS DE APLICACIÓN DE DIAGNÓSTICO SOFTWHERE

		1. INFORMACION BÁSICA DE LA EMPRESA Razón social: EL RESCATE Representante legal: Mario Valderrama Contacto empresa: Mario Valderrama Tipo de empresa (micro, pequeña, mediana): Micro empresa NIT: 1019066881-6 Fecha de constitución: 29 de mayo del 2020 Teléfono fijo: Teléfono celular: 3002002369 Dirección de la empresa: Cra 70h 127ª 72 Municipio: Bogotá Departamento: Cundinamarca Descripción de la empresa: Empresa con iniciativa que busca reducir el desperdicio de alimentos rescatando saldos en frubers y mercados de la ciudad de Bogotá y transformándolos en postres y recetas caseras Sector económico: Sector Alimentos Actividad CIIU: Alimentos Productos o servicios: Producir alimentos Número de empleados: 2 2 RESULTADOS DE APLICACIÓN DE DIAGNÓSTICO SOFTWHERE Debe contener: • Madurez Digital • Areas Funcionales • BSC • Stakeholders • Modelo de Negocio • Cadena de Valor

		Diagnosticos ENTENDIENDO EL NIVEL DE MADUREZ DIGITAL PRODUCTIVA Y LAS PRIORIDADES DE LAS EMPRESAS HACIA LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL PRODUCTIVA. Madurez Digital Áreas Funcionales BSC Stakeholders Modelo de Negocio Cadena de Valor Plan con recomendaciones NIVEL DE DIGITALIZACIÓN DE PROCESOS EMPRESARIALES Ejecutivo Digital Transformador Digital Principiante Digital Gestor Digital Implementación Digital Gestión de la digitalización Eje de análisis Ponderación empresa STAKEHOLDERS 21.0% AREAS FUNCIONALES 33.0% CADENA DE VALOR 39.0% MODELO DE NEGOCIO 53.0% BSC (PERSPECTIVAS ESTRATÉGICAS) 32.0% Ejecutivo Digital Transformador Digital Principiante Digital Gestor Digital La(s) principal(es) necesidad(es) que has identificado y puedan ser solucionadas: Diagnosticos ENTENDIENDO EL NIVEL DE MADUREZ DIGITAL PRODUCTIVA Y LAS PRIORIDADES DE LAS EMPRESAS HACIA LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL PRODUCTIVA. Madurez Digital Áreas Funcionales BSC Stakeholders Modelo de Negocio Cadena de Valor Plan con recomendaciones AREAS FUNCIONALES OPERACIONES 33.0 % CLIENTES 39.0 % ESTRATEGIA 39.0 % GESTIÓN 33.0 % GESTIÓN DE TECNOLOGÍA 39.0 % FINANCIERA 39.0 % AREAS FUNCIONALES

		Diagnosticos ENTENDIENDO EL NIVEL DE MADUREZ DIGITAL PRODUCTIVA Y LAS PRIORIDADES DE LAS EMPRESAS HACIA LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL PRODUCTIVA. Madurez Digital Áreas Funcionales BSC Stakeholders Modelo de Negocio Cadena de Valor Plan con recomendaciones BSC (PERSPECTIVAS ESTRATÉGICAS) CLIENTES 38.0 % GESTIÓN 33.0 % ESTRATEGIA 39.0 % FINANCIERA 29.0 % BSC (PERSPECTIVAS ESTRATÉGICAS) ENTENDIENDO EL NIVEL DE MADUREZ DIGITAL PRODUCTIVA Y LAS PRIORIDADES DE LAS EMPRESAS HACIA LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL PRODUCTIVA. Madurez Digital Áreas Funcionales BSC Stakeholders Modelo de Negocio Cadena de Valor Plan con recomendaciones STAKEHOLDERS PROVEEDORES Y COMPRAS 4.0 % CLIENTES 38.0 % COLABORADORES 29.0 % SOCIEDAD CIVIL 13.0 % DIRECTIVOS 21.0 % STAKEHOLDERS



Pasar con recomendaciones

MODELO DE NEGOCIO

CLIENTES	38.0 %
GESTIÓN	25.0 %
ESTRATEGIA	36.0 %
LOGISTICA EXT	30.0 %
RELACIÓN CON CLIENTES	43.0 %
COLABORADORES	29.0 %
ESTRUCTURA DE COSTOS	8.0 %
FLUJO DE INGRESOS	70.0 %

MODELO DE NEGOCIO

CLIENTES (38.0%)
Estado de la empresa: El nivel de conocimiento de sus clientes es básico, aunque ha comenzado a implementar estrategias y herramientas tecnológicas, aún se queda camino por recorrer para alcanzar un conocimiento de las necesidades y requerimientos de sus clientes.

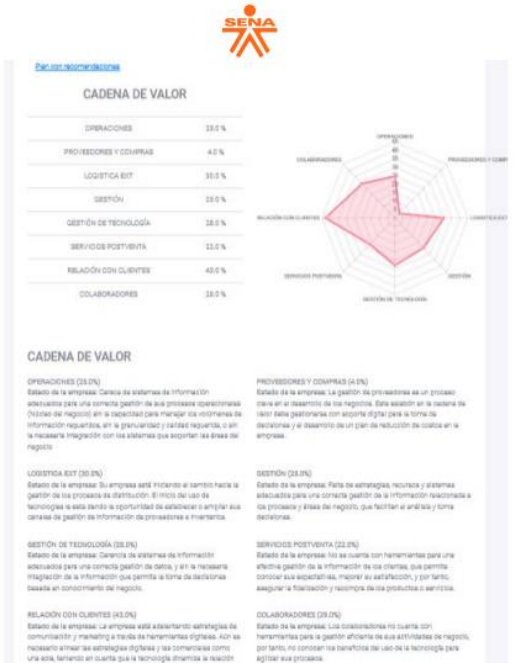
GESTIÓN (25.0%)
Estado de la empresa: Falta de estrategias, recursos y sistemas adecuados para una correcta gestión de la información relacionada a los procesos y áreas del negocio, que faciliten el análisis y toma decisiones.

ESTRATEGIA (36.0%)
Estado de la empresa: Intentando convertir los recursos de tecnología en activos estratégicos y no en una carga para la empresa. Las soluciones tecnológicas que ha implementado o ha intentado implementar, aún no se perciben como ventaja competitiva de su negocio a nivel estratégico de la empresa.

LOGISTICA EXT (30.0%)
Estado de la empresa: Su empresa está iniciando el cambio hacia la gestión de los procesos de distribución. El inicio del uso de tecnologías le está dando la oportunidad de establecer o ampliar sus canales de gestión de información de proveedores e inventarios.

RELACIÓN CON CLIENTES (43.0%)
Estado de la empresa: La empresa está adelantando estrategias de comunicación y marketing a través de herramientas digitales. Aún se necesario alinear las estrategias digitales y las comerciales como una sola, teniendo en cuenta que la tecnología dinamiza la relación con los clientes, lo cual se ve reflejado en su posicionamiento y venta de productos o servicios.

COLABORADORES (29.0%)
Estado de la empresa: Los colaboradores no cuenta con herramientas para la gestión eficiente de sus actividades de negocio, por tanto, no conocen los beneficios del uso de la tecnología para agilizar sus procesos.



Pasar con recomendaciones

CADENA DE VALOR

OPERACIONES	23.0 %
PROVEEDORES Y COMPRAS	4.0 %
LOGISTICA EXT	30.0 %
GESTIÓN	25.0 %
GESTIÓN DE TECNOLOGÍA	28.0 %
SERVICIOS POSTVENTA	22.0 %
RELACIÓN CON CLIENTES	43.0 %
COLABORADORES	29.0 %

CADENA DE VALOR

OPERACIONES (23.0%)
Estado de la empresa: Carecía de sistemas de información adecuados para una correcta gestión de sus procesos operacionales (núcleo del negocio) sin la capacidad para manejar los volúmenes de información requeridos, sin la granularidad y cantidad requerida, o sin la necesaria integración con los sistemas que soportan las áreas de negocio.

PROVEEDORES Y COMPRAS (4.0%)
Estado de la empresa: La gestión de proveedores es un proceso clave en el desarrollo de los negocios. Esta ayudaría en la reducción de valor bien gestionadas con soporte digital para la toma de decisiones y el desarrollo de un plan de reducción de costos en la empresa.

LOGISTICA EXT (30.0%)
Estado de la empresa: Su empresa está iniciando el cambio hacia la gestión de los procesos de distribución. El inicio del uso de tecnologías le está dando la oportunidad de establecer o ampliar sus canales de gestión de información de proveedores e inventarios.

GESTIÓN (25.0%)
Estado de la empresa: Falta de estrategias, recursos y sistemas adecuados para una correcta gestión de la información relacionada a los procesos y áreas del negocio, que faciliten el análisis y toma decisiones.

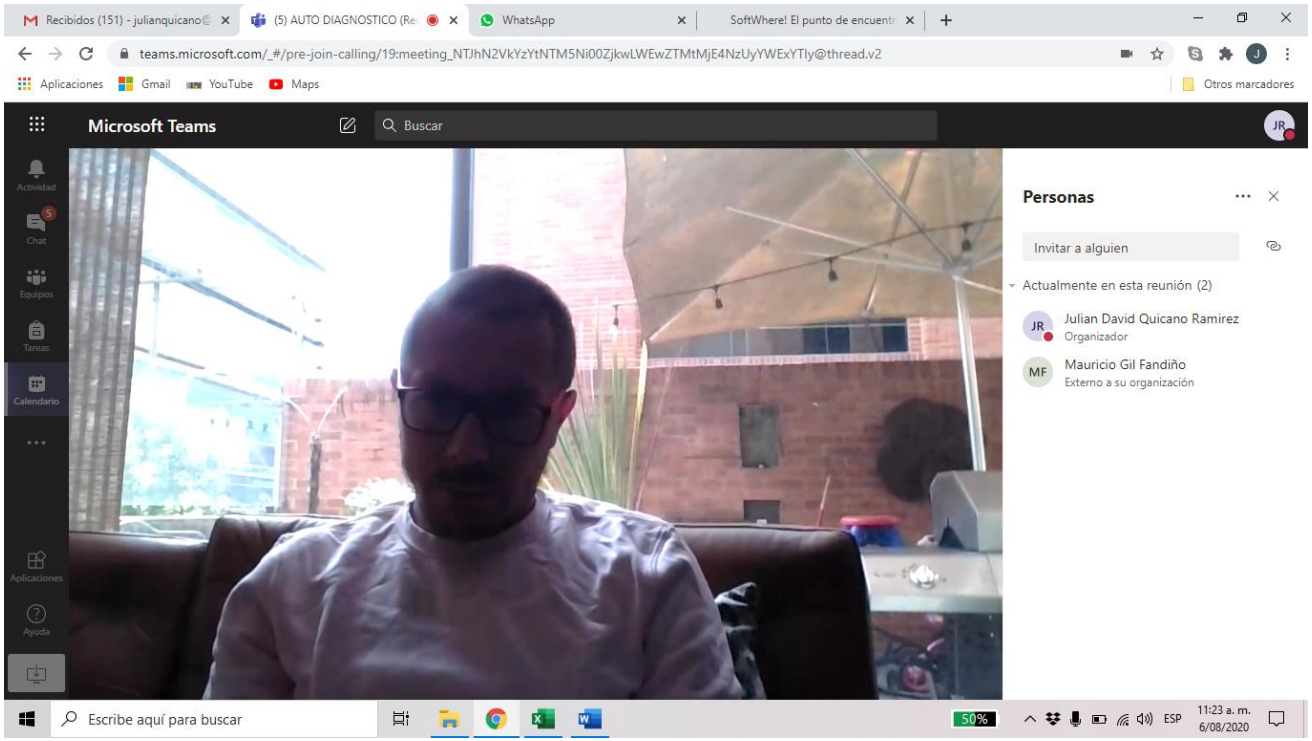
GESTIÓN DE TECNOLOGÍA (28.0%)
Estado de la empresa: Carencia de sistemas de información adecuados para una correcta gestión de datos, y en la necesaria integración de la información que permita la toma de decisiones basada en conocimiento del negocio.

SERVICIOS POSTVENTA (22.0%)
Estado de la empresa: No se cuenta con herramientas para una efectiva gestión de la información de los clientes, que permita conocer sus expectativas, mejorar su satisfacción, y por tanto, asegurar la fidelización y recompra de los productos o servicios.

RELACIÓN CON CLIENTES (43.0%)
Estado de la empresa: La empresa está adelantando estrategias de comunicación y marketing a través de herramientas digitales. Aún se necesario alinear las estrategias digitales y las comerciales como una sola, teniendo en cuenta que la tecnología dinamiza la relación

COLABORADORES (29.0%)
Estado de la empresa: Los colaboradores no cuenta con herramientas para la gestión eficiente de sus actividades de negocio, por tanto, no conocen los beneficios del uso de la tecnología para agilizar sus procesos.

APLICACIÓN DEL AUTO DIAGNOSTICO EMPRESA VERDE LIFE



GESTIÓN DE LA INNOVACIÓN Y LA COMPETITIVIDAD LÍNEA EXTENSIONISMO TECNOLÓGICO

INFORME DE DIAGNÓSTICO

RESCATE

GESTOR CONSULTOR

JESICA LICETH ANGARITA

EXTENSIONISTA

JULIAN DAVID QUICANO RAMIREZ

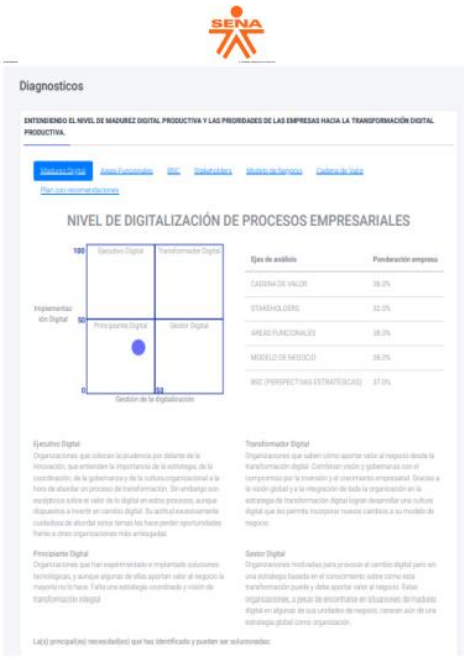
REGIONAL META

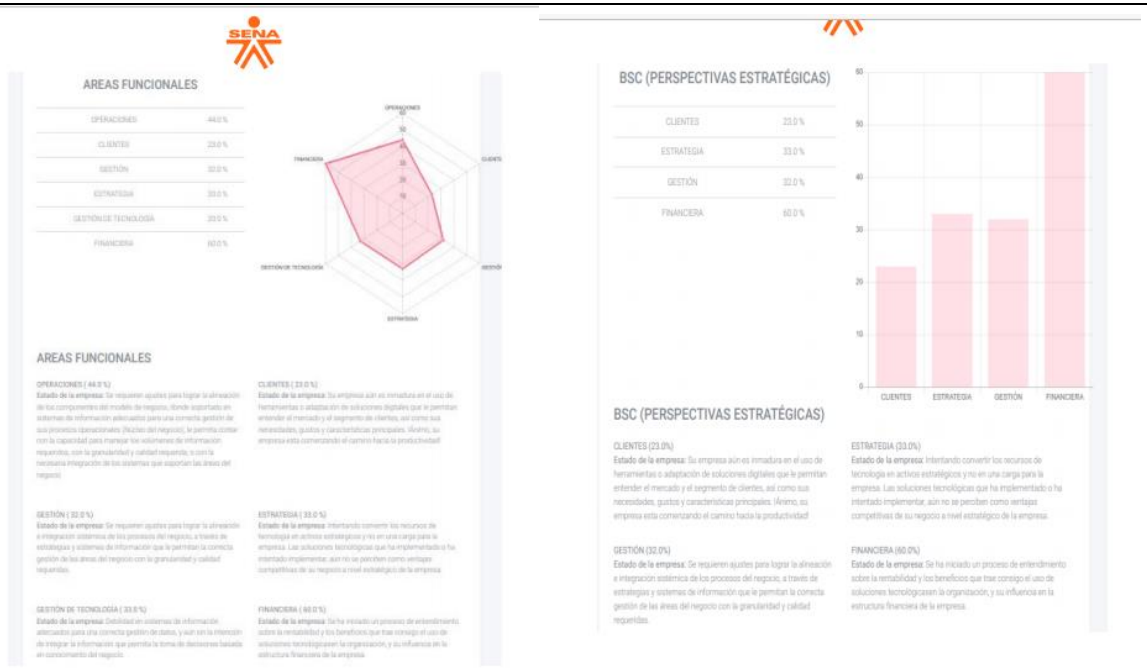
VILLAVICENCIO, AGOSTO 5 DE 2020

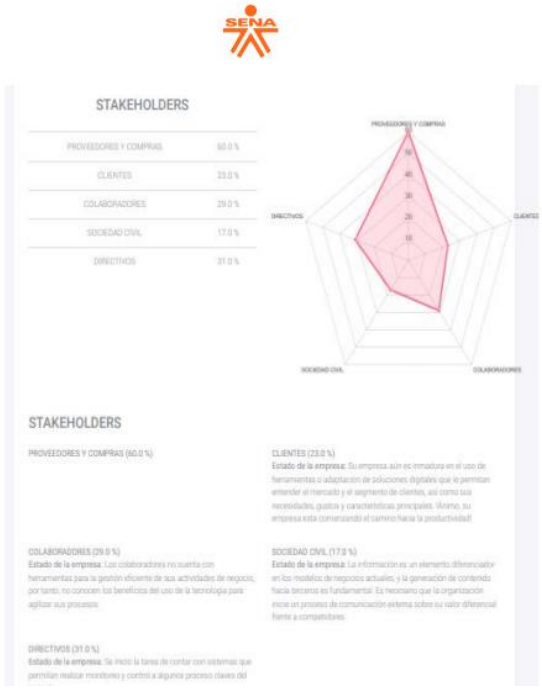
Contenido

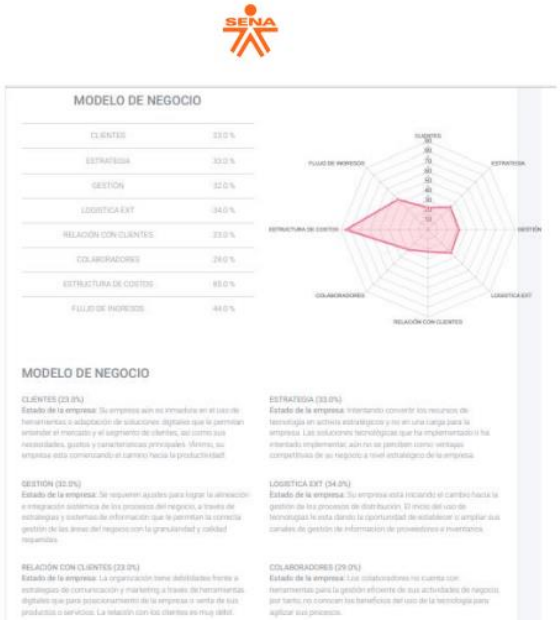
1. INFORMACION BÁSICA DE LA EMPRESA
2. RESULTADOS DE APLICACIÓN DE DIAGNÓSTICO SOFTWHERE

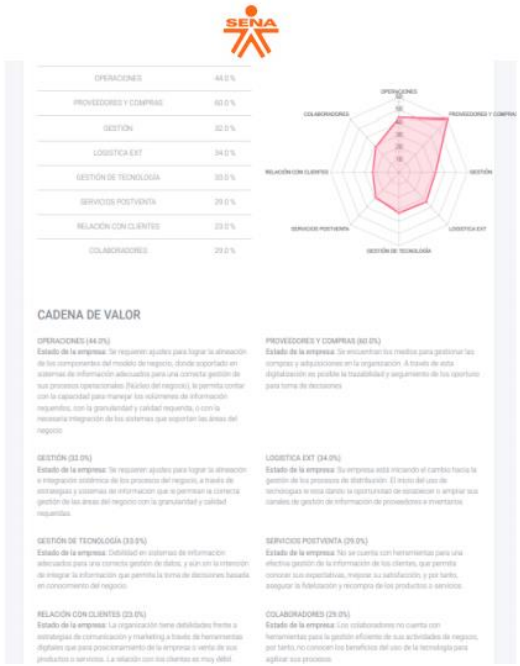
		1. INFORMACION BÁSICA DE LA EMPRESA Razón social: VERDE LIFE INVERSIONES SAS Representante legal: Mauricio Gil Contacto empresa: Mauricio Gil Tipo de empresa (micro, pequeña, mediana): Micro empresa NIT: 9003946265 Fecha de constitución: 23/04/2020 Teléfono fijo: Teléfono celular: 3002127523 Dirección de la empresa: CALLE 58 SUR 18 08 Municipio: Bogotá Departamento: Cundinamarca Descripción de la empresa: Fabricación de artículos de viaje bolsos de mano y artículos similares elaborados en cuero y fabricación de artículos de talabartería y guarnicionería Sector económico: Manufactura Actividad CIIU: Manufactura Productos o servicios: Manufactura Número de empleados: 4




AREAS FUNCIONALES
OPERACIONES 44.0 %
CLIENTES 23.0 %
GESTIÓN 32.0 %
ESTRATEGIA 33.0 %
GESTIÓN DE TECNOLOGÍA 33.0 %
FINANCIERA 60.0 %
AREAS FUNCIONALES
BSC (PERSPECTIVAS ESTRATÉGICAS)
CLIENTES 23.0 %
ESTRATEGIA 33.0 %
GESTIÓN 32.0 %
FINANCIERA 60.0 %
CLIENTES
ESTRATEGIA
GESTIÓN
FINANCIERA
BSC (PERSPECTIVAS ESTRATÉGICAS)


STAKEHOLDERS
PROVEEDORES Y COMPRAS 60.0 %
CLIENTES 23.0 %
COLABORADORES 29.0 %
SOCIEDAD CIVIL 17.0 %
DIRECTIVOS 31.0 %
PROVEEDORES Y COMPRAS
CLIENTES
COLABORADORES
SOCIEDAD CIVIL
DIRECTIVOS
STAKEHOLDERS
PROVEEDORES Y COMPRAS (60.0 %)
CLIENTES (23.0 %)
Estado de la empresa: Su empresa aún es inmadura en el uso de herramientas o adaptación de soluciones digitales que le permitan entender el mercado y el segmento de clientes, así como sus necesidades, gustos y características principales. Ánimo, su empresa está comenzando el camino hacia la productividad!
COLABORADORES (29.0 %)
Estado de la empresa: Los colaboradores no cuenta con herramientas para la gestión eficiente de sus actividades de negocio, por tanto, no conocen los beneficios del uso de la tecnología para agilizar sus procesos
SOCIEDAD CIVIL (17.0 %)
Estado de la empresa: La información es un elemento diferenciador en los modelos de negocios actuales, y la generación de contenido hacia terceros es fundamental. Es necesario que la organización inicie un proceso de comunicación externa sobre su valor diferencial frente a competidores.
DIRECTIVOS (31.0 %)
Estado de la empresa: Se inicio la tarea de contar con sistemas que permitan realice monitoreo y control a algunos procesos claves del


MODELO DE NEGOCIO
CLIENTES 33.0 %
ESTRATEGIA 33.0 %
GESTION 32.0 %
LOGISTICA EXT 34.0 %
RELACIÓN CON CLIENTES 23.0 %
COLABORADORES 29.0 %
ESTRUCTURA DE COSTOS 65.0 %
FLUJO DE INGRESOS 44.0 %
CLIENTES
ESTRATEGIA
GESTIÓN
LOGISTICA EXT
RELACIÓN CON CLIENTES
COLABORADORES
ESTRUCTURA DE COSTOS
FLUJO DE INGRESOS
MODELO DE NEGOCIO
CLIENTES (23.0%)
Estado de la empresa: Su empresa aún es inmadura en el uso de herramientas o adaptación de soluciones digitales que le permitan entender el mercado y el segmento de clientes, así como sus necesidades, gustos y características principales. Ánimo, su empresa está comenzando el camino hacia la productividad!
ESTRATEGIA (33.0%)
Estado de la empresa: Intentando convertir los recursos de tecnología en activos estratégicos y no en una carga para la empresa. Las soluciones tecnológicas que ha implementado o ha intentado implementar, aún no se perciben como ventajas competitivas de su negocio a nivel estratégico de la empresa.
GESTION (32.0%)
Estado de la empresa: Se requieren ajustes para lograr la armonización e integración sistémica de los procesos del negocio, a través de estrategias y sistemas de información que le permitan la correcta gestión de las áreas del negocio con la granularidad y calidad requeridas.
LOGISTICA EXT (34.0%)
Estado de la empresa: Su empresa está iniciando el cambio hacia la gestión de los procesos de distribución. El inicio del uso de tecnologías le esta dando la oportunidad de establecer o ampliar sus canales de gestión de información de proveedores e inventarios.
RELACIÓN CON CLIENTES (23.0%)
Estado de la empresa: La organización tiene debilidades frente a estrategias de comunicación y marketing a través de herramientas digitales que para posicionamiento de la empresa o venta de sus productos o servicios. La relación con los clientes es muy débil.
COLABORADORES (29.0%)
Estado de la empresa: Los colaboradores no cuenta con herramientas para la gestión eficiente de sus actividades de negocio, por tanto, no conocen los beneficios del uso de la tecnología para agilizar sus procesos.



OPERACIONES	44.0 %
PROVEEDORES Y COMPRAS	60.0 %
GESTIÓN	32.0 %
LOGÍSTICA EXT	34.0 %
GESTIÓN DE TECNOLOGÍA	33.0 %
SERVICIOS POSTVENTA	29.0 %
RELACIÓN CON CLIENTES	23.0 %
COLABORADORES	29.0 %

CADENA DE VALOR

OPERACIONES (44.0%)
Estado de la empresa: Se requieren ajustes para lograr la alineación de los componentes del modelo de negocio, donde soportado en sistemas de información adecuados para una correcta gestión de sus procesos operacionales (Núcleo del negocio), le permita contar con la capacidad para manejar los volúmenes de información requeridos, con la granularidad y calidad requerida, y con la necesaria integración de los sistemas que soportan las áreas del negocio

PROVEEDORES Y COMPRAS (60.0%)
Estado de la empresa: Se encuentran los medios para gestionar las compras y adquisiciones en la organización. A través de esta digitalización es posible la trazabilidad y seguimiento de los oportuno para toma de decisiones

GESTIÓN (32.0%)
Estado de la empresa: Se requieren ajustes para lograr la alineación e integración sistémica de los procesos del negocio, a través de estrategias y sistemas de información que le permitan la correcta gestión de las áreas del negocio con la granularidad y calidad requeridas.

LOGÍSTICA EXT (34.0%)
Estado de la empresa: Su empresa está iniciando el cambio hacia la gestión de los procesos de distribución. El inicio del uso de tecnologías le esta dando la oportunidad de ampliar sus canales de gestión de información de proveedores e inventarios

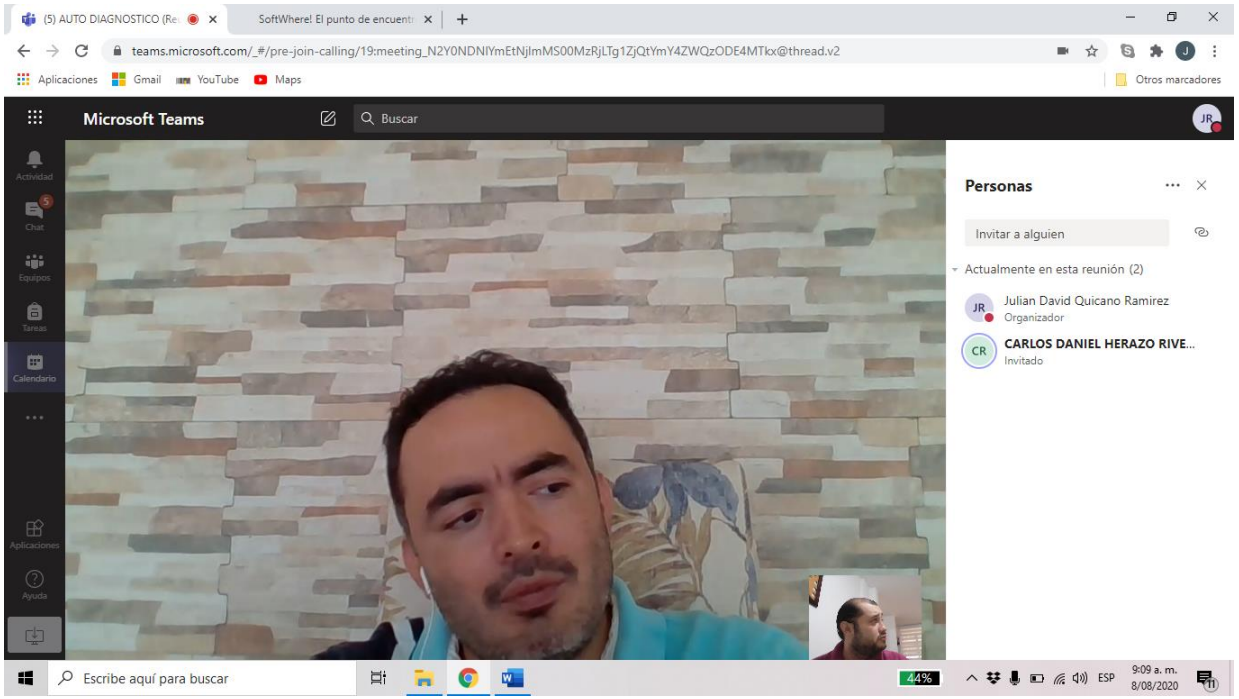
GESTIÓN DE TECNOLOGÍA (33.0%)
Estado de la empresa: Debilidad en sistemas de información adecuados para una correcta gestión de datos; y aún con la intención de integrar la información que permita la toma de decisiones basada en conocimiento del negocio.

SERVICIOS POSTVENTA (29.0%)
Estado de la empresa: No se cuenta con herramientas para una efectiva gestión de la información de los clientes, que permita conocer sus expectativas, medir su satisfacción, y por tanto, asegurar la fidelización y recompra de los productos o servicios

RELACIÓN CON CLIENTES (23.0%)
Estado de la empresa: La organización tiene debilidades frente a estrategias de comunicación y marketing, a través de herramientas digitales que para procesamiento de la empresa o venta de sus productos o servicios. La relación con los clientes es muy débil.

COLABORADORES (29.0%)
Estado de la empresa: Los colaboradores no cuenta con herramientas para la gestión eficiente de sus actividades de negocio, por tanto, no conocen los beneficios del uso de la tecnología para agilizar sus procesos

APLICACIÓN DEL AUTO DIAGNOSTICO EMPRESA DEL ALMA TIENDA DE REGALOS



GESTIÓN DE LA INNOVACIÓN Y LA COMPETITIVIDAD LÍNEA EXTENSIONISMO TECNOLÓGICO

INFORME DE DIAGNÓSTICO

DEL ALMA TIENDA DE REGALOS

GESTOR CONSULTOR

JESICA LICETH ANGARITA

EXTENSIONISTA

JULIAN DAVID QUICANO RAMIREZ

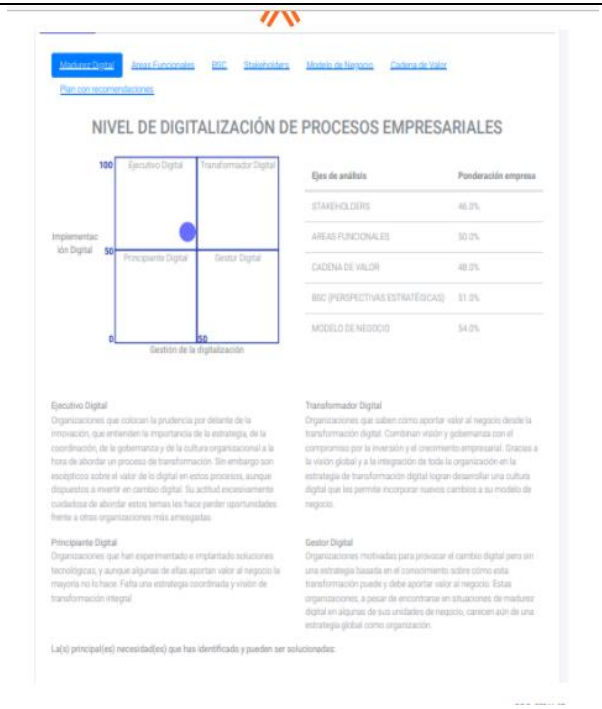
REGIONAL META

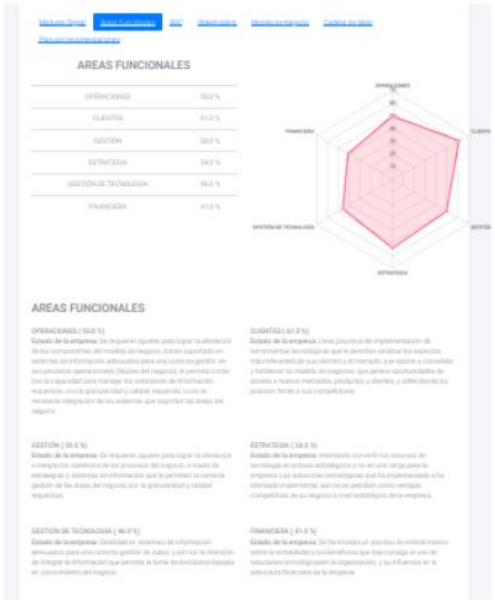
VILLAVICENCIO, AGOSTO 8 DE 2020

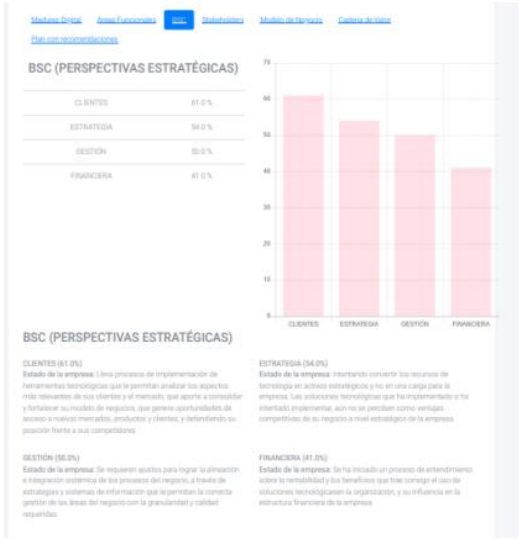
Contenido

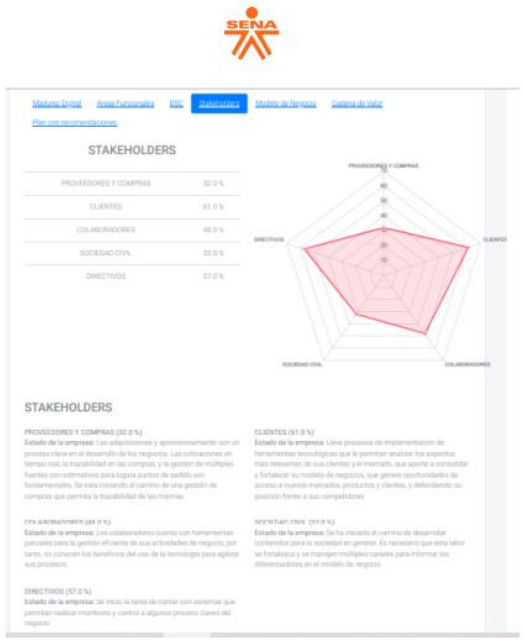
1. INFORMACION BÁSICA DE LA EMPRESA
2. RESULTADOS DE APLICACIÓN DE DIAGNÓSTICO SOFTWHERE

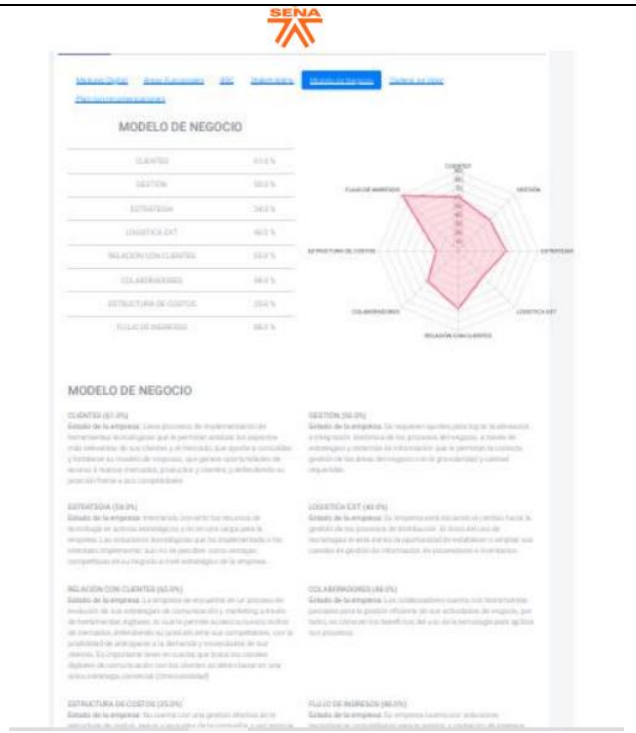
		1. INFORMACION BÁSICA DE LA EMPRESA Razón social: DEL ALMA TIENDA DE REGALOS Representante legal: Carlos Daniel Herazo Rivera Contacto empresa: Carlos Daniel Herazo Rivera Tipo de empresa (micro, pequeña, mediana): Microempresa NIT: 3838410-5 Fecha de constitución: 23 de agosto de 2017 Teléfono fijo: 2797594 Teléfono celular: 3008722119 Dirección de la empresa: Cra 19 16ª 21 calle de las flores Municipio: Sincelejo Departamento: Sucre Descripción de la empresa: Tienda de regalos dedicada a ofrecer detalles de todo tipo con la intención de personalización con comodidad de los clientes, venta de anchetas, artículos espirituales e importados. Sector económico: comercio Actividad CIIU: Comercial Productos o servicios: Venta de regalos Número de empleados: 2

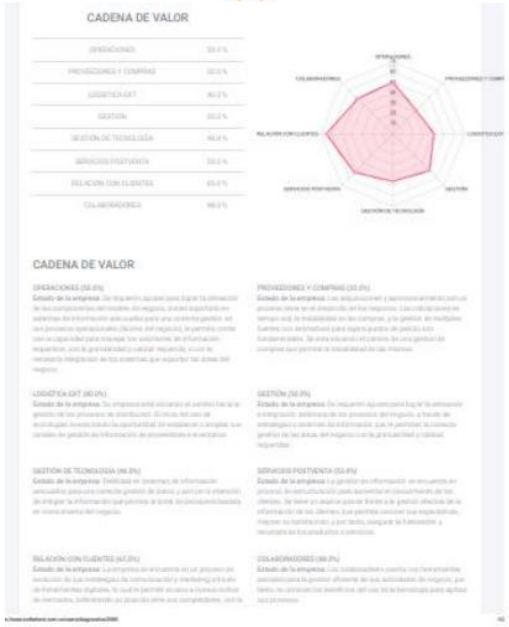



AREAS FUNCIONALES
AREAS FUNCIONALES


BSC (PERSPECTIVAS ESTRATÉGICAS)
BSC (PERSPECTIVAS ESTRATÉGICAS)

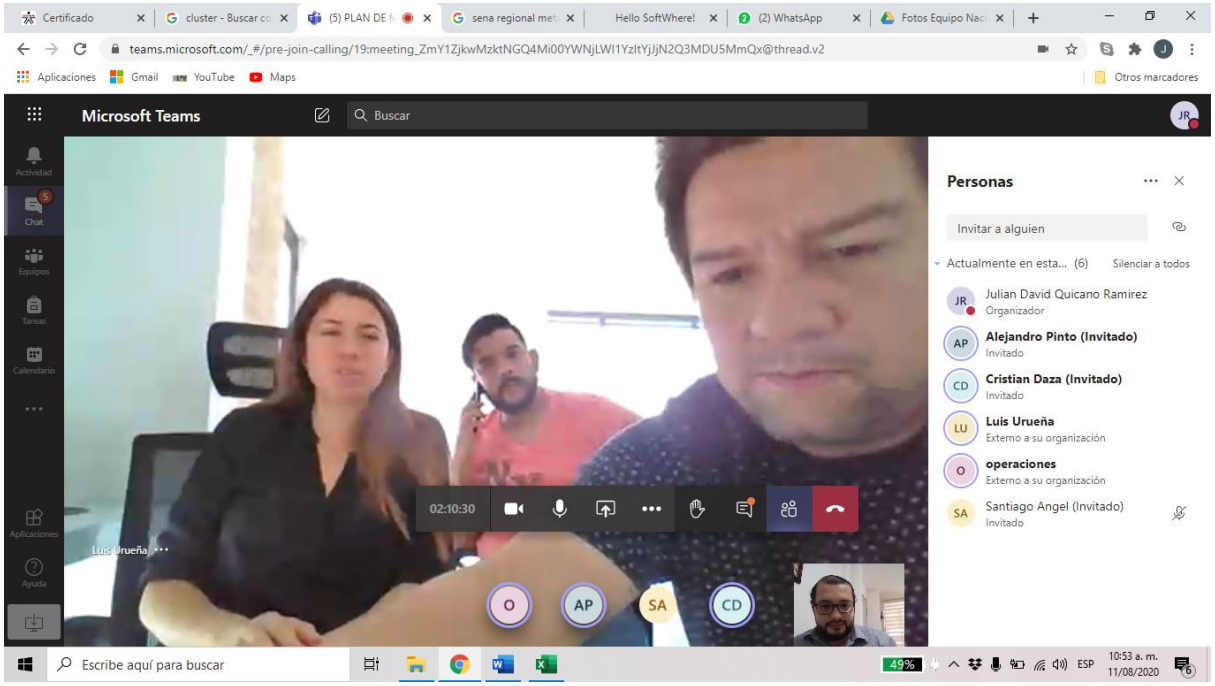

STAKEHOLDERS
STAKEHOLDERS

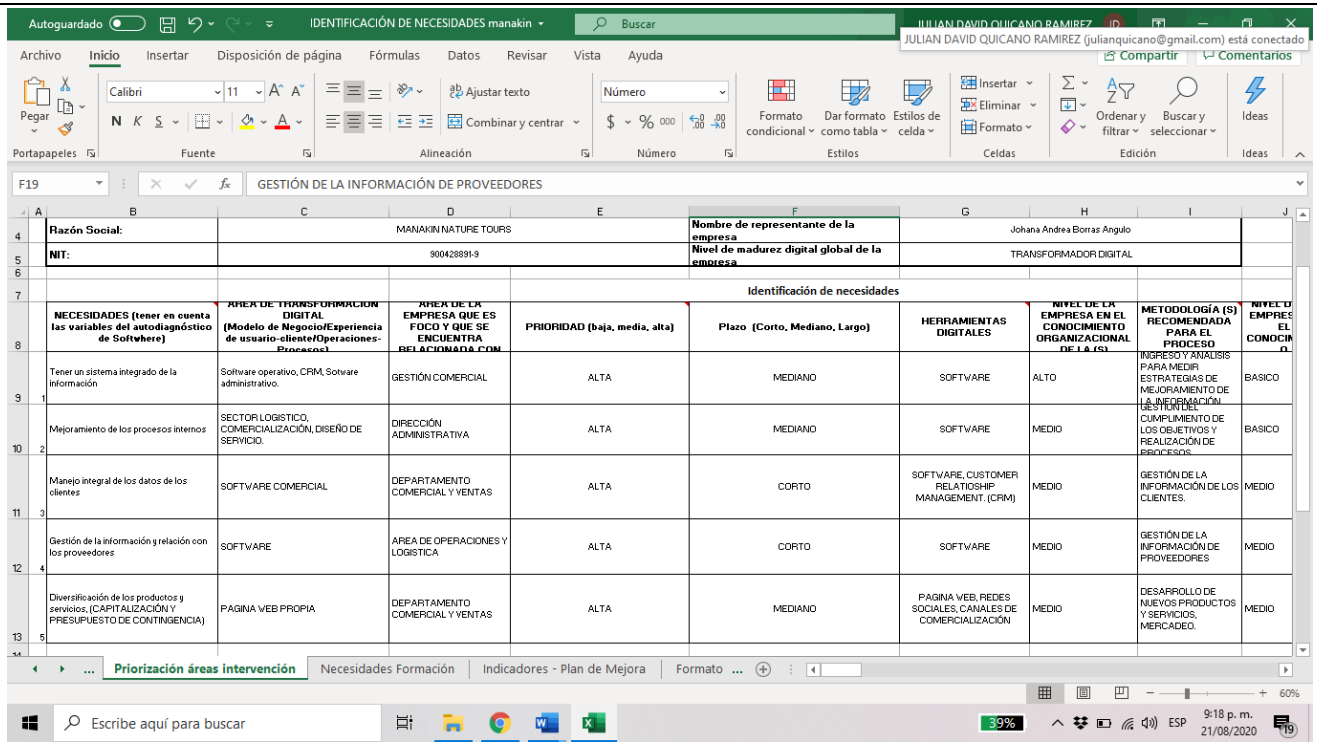

MODELO DE NEGOCIO
MODELO DE NEGOCIO


CADENA DE VALOR
CADENA DE VALOR

PROCESO DE IDENTIFICACIÓN DE NECESIDADES

EMPRESA MANAKIN NATURE TOURS



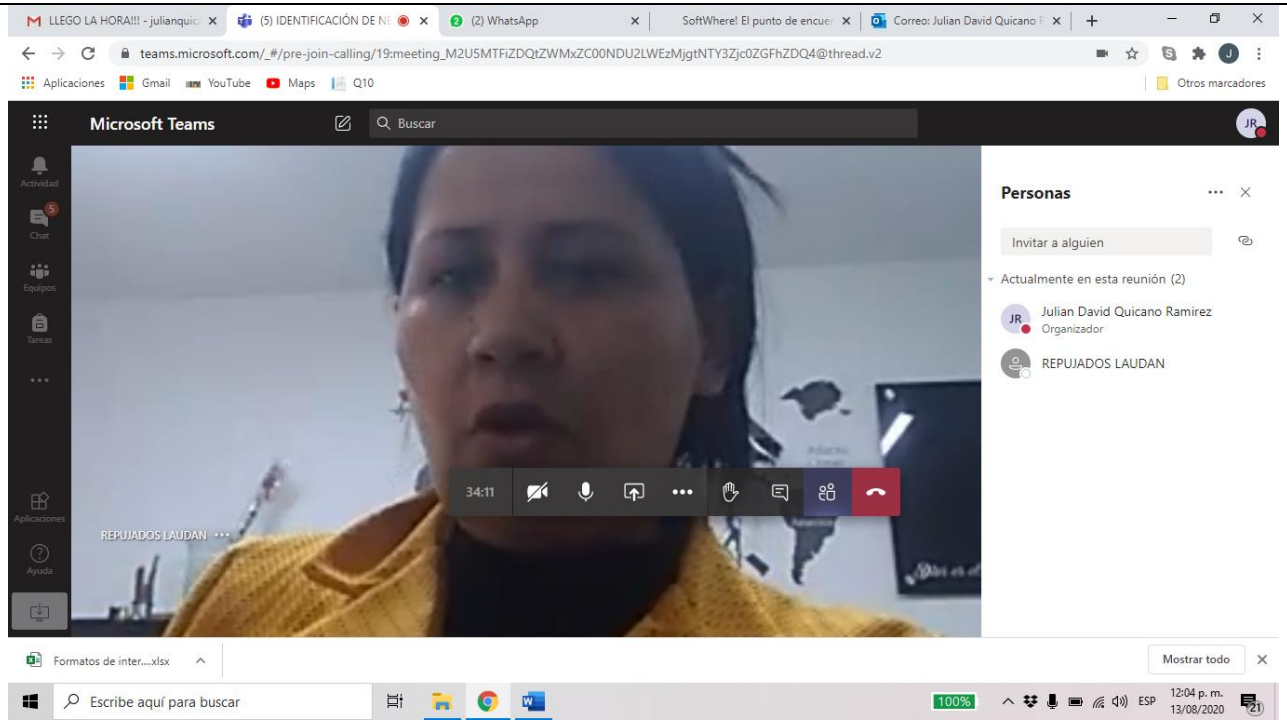


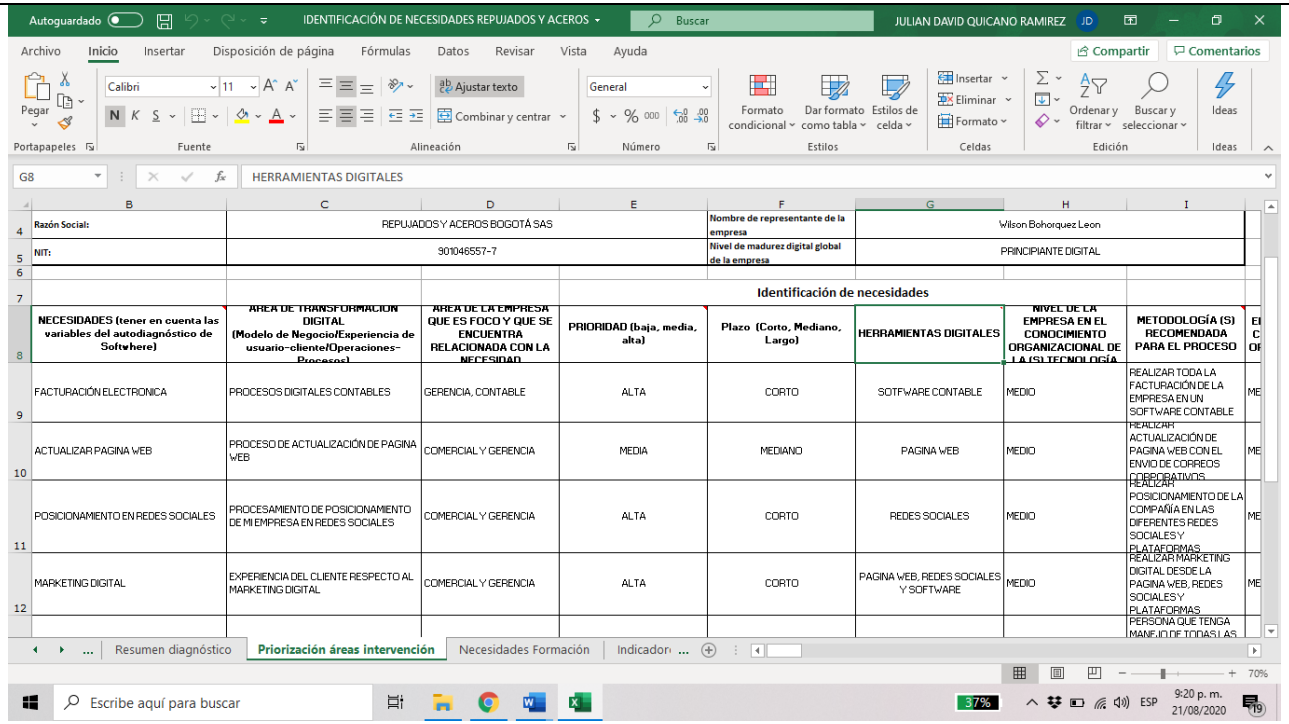
Razón Social:	MANAKIN NATURE TOURS	**Nombre de representante de la empresa** / Johana Andrea Borras Angulo
NIT:	900428891-9	**Nivel de madurez digital global de la empresa** / TRANSFORMADOR DIGITAL

Identificación de necesidades

NECESIDADES (tener en cuenta las variables del autodiagnóstico de Software)	AREA DE TRANSFORMACION DIGITAL (Modelo de Negocio/Experiencia de usuario-cliente/Operaciones-Procesos)	AREA DE LA EMPRESA QUE ES FOCO Y QUE SE ENCUENTRA RELACIONADA CON	PRIORIDAD (baja, media, alta)	Plazo (Corto, Mediano, Largo)	HERRAMIENTAS DIGITALES	NIVEL DE LA EMPRESA EN EL CONOCIMIENTO ORGANIZACIONAL DE LA (S)	METODOLOGÍA (S) RECOMENDADA PARA EL PROCESO	NIVEL D EMPRES EL CONOCIN O
Tener un sistema integrado de la información	Software operativo, CRM, Sotware administrativo.	GESTIÓN COMERCIAL	ALTA	MEDIANO	SOFTWARE	ALTO	INGRESO Y ANALISIS PARA MEDIR ESTRATEGIAS DE MEJORAMIENTO DE LA INFORMACIÓN	BASICO
Mejoramiento de los procesos internos	SECTOR LOGISTICO, COMERCIALIZACIÓN, DISEÑO DE SERVICIO.	DIRECCIÓN ADMINISTRATIVA	ALTA	MEDIANO	SOFTWARE	MEDIO	GESTIÓN DEL CUMPLIMIENTO DE LOS OBJETIVOS Y REALIZACIÓN DE PROCESOS	BASICO
Manejo integral de los datos de los clientes	SOFTWARE COMERCIAL	DEPARTAMENTO COMERCIAL Y VENTAS	ALTA	CORTO	SOFTWARE, CUSTOMER RELATIOSHIP MANAGEMENT. (CRM)	MEDIO	GESTIÓN DE LA INFORMACIÓN DE LOS CLIENTES.	MEDIO
Gestión de la información y relación con los proveedores	SOFTWARE	AREA DE OPERACIONES Y LOGISTICA	ALTA	CORTO	SOFTWARE	MEDIO	GESTIÓN DE LA INFORMACIÓN DE PROVEEDORES	MEDIO
Diversificación de los productos y servicios, (CAPITALIZACIÓN Y PRESUPUESTO DE CONTINGENCIA)	PAGINA WEB PROPIA	DEPARTAMENTO COMERCIAL Y VENTAS	ALTA	MEDIANO	PAGINA WEB, REDES SOCIALES, CANALES DE COMERCIALIZACIÓN	MEDIO	DESARROLLO DE NUEVOS PRODUCTOS Y SERVICIOS, MERCADEO.	MEDIO

IDENTIFICACION DE NECESIDADES EMPRESA REPUJADOS Y ACEROS BTA

		LLEGO LA HORA!!! - julianquic (5) IDENTIFICACIÓN DE N (2) WhatsApp SoftWhere! El punto de encue Correo: Julian David Quicano R teams.microsoft.com/_#/pre-join-calling/19:meeting_M2U5MTFiZDQtZWMxZC00NDU2LWEzMjgtNTY3Zjc0ZGFhZDQ4@thread.v2 Aplicaciones Gmail YouTube Maps Q10 Otros marcadores Microsoft Teams Buscar JR Actividad Chat Equipos Tareas Aplicaciones Ayuda Personas Invitar a alguien Actualmente en esta reunión (2) Julian David Quicano Ramirez Organizador REPUJADOS LAUDAN 34:11 REPUJADOS LAUDAN Formatos de inter....xlsx Mostrar todo Escribe aquí para buscar 100% ESP 12:04 p. m. 13/08/2020

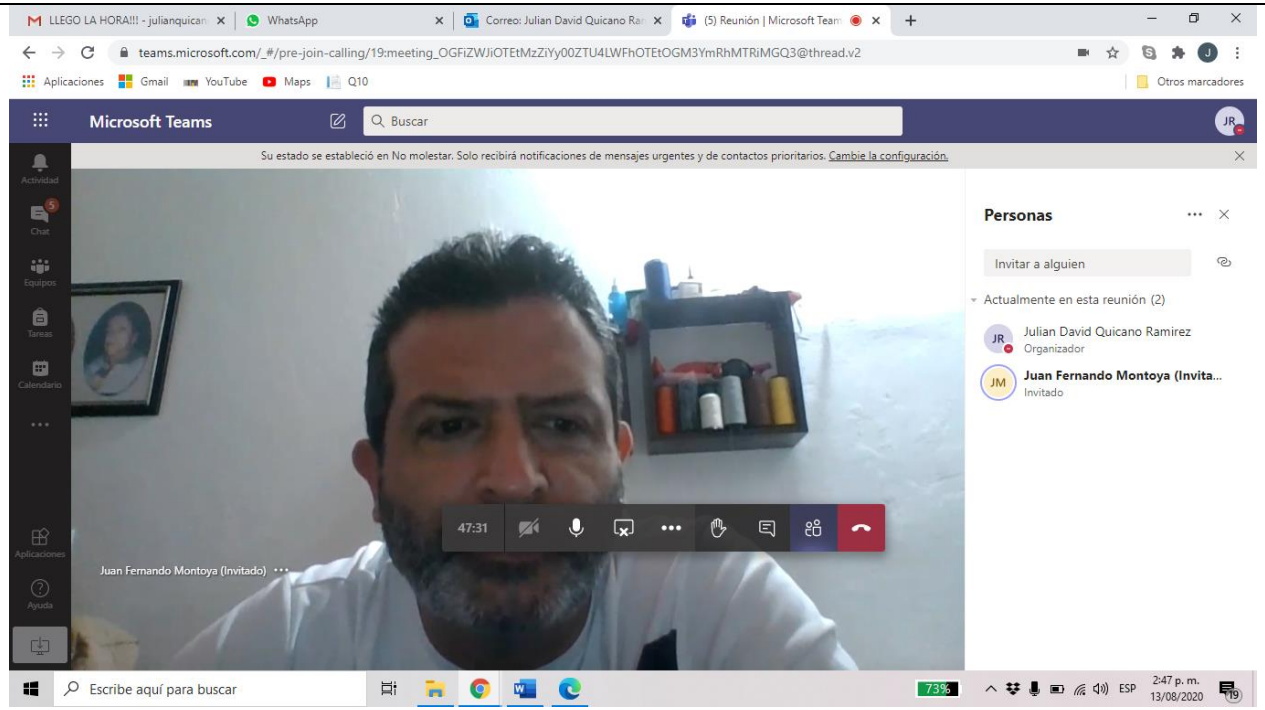


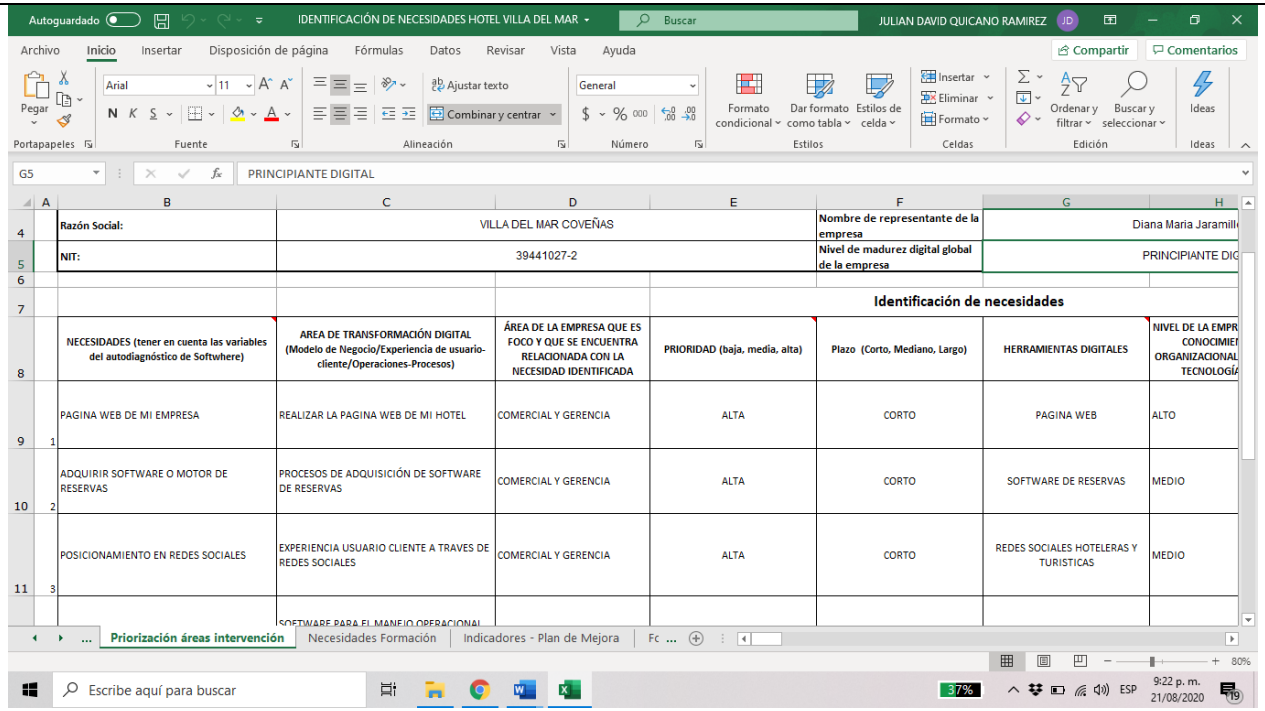
Razón Social:	REPUJADOS Y ACEROS BOGOTÁ SAS	Nombre de representante de la empresa: Wilson Bohorquez Leon
NIT:	901046557-7	Nivel de madurez digital global de la empresa: PRINCIPIANTE DIGITAL

Identificación de necesidades

NECESIDADES (tener en cuenta las variables del autodiagnóstico de Software)	AREA DE TRANSFORMACION DIGITAL (Modelo de Negocio/Experiencia de usuario-cliente/Operaciones-Procesos)	AREA DE LA EMPRESA QUE ES FOCO Y QUE SE ENCUENTRA RELACIONADA CON LA NECESIDAD	PRIORIDAD (baja, media, alta)	Plazo (Corto, Mediano, Largo)	HERRAMIENTAS DIGITALES	NIVEL DE LA EMPRESA EN EL CONOCIMIENTO ORGANIZACIONAL DE LA (S) TECNOLOGÍA	METODOLOGÍA (S) RECOMENDADA PARA EL PROCESO
FACTURACIÓN ELECTRONICA	PROCESOS DIGITALES CONTABLES	GERENCIA, CONTABLE	ALTA	CORTO	SOTFWARE CONTABLE	MEDIO	REALIZAR TODA LA FACTURACIÓN DE LA EMPRESA EN UN SOFTWARE CONTABLE
ACTUALIZAR PAGINA WEB	PROCESO DE ACTUALIZACIÓN DE PAGINA WEB	COMERCIAL Y GERENCIA	MEDIA	MEDIANO	PAGINA WEB	MEDIO	REALIZAR ACTUALIZACIÓN DE PAGINA WEB CON EL ENVIO DE CORREOS CORPORATIVOS
POSICIONAMIENTO EN REDES SOCIALES	PROCESAMIENTO DE POSICIONAMIENTO DE MI EMPRESA EN REDES SOCIALES	COMERCIAL Y GERENCIA	ALTA	CORTO	REDES SOCIALES	MEDIO	REALIZAR POSICIONAMIENTO DE LA COMPAÑÍA EN LAS DIFERENTES REDES SOCIALES Y PLATAFORMAS
MARKETING DIGITAL	EXPERIENCIA DEL CLIENTE RESPECTO AL MARKETING DIGITAL	COMERCIAL Y GERENCIA	ALTA	CORTO	PAGINA WEB, REDES SOCIALES Y SOFTWARE	MEDIO	REALIZAR MARKETING DIGITAL DESDE LA PAGINA WEB, REDES SOCIALES Y PLATAFORMAS

IDENTIFICACIÓN DE NECESIDADES HOTEL VILLA DEL MAR

		LLEGO LA HORA!!! - julianquican WhatsApp Correo: Julian David Quicano Ra (5) Reunión | Microsoft Team teams.microsoft.com/_#/pre-join-calling/19:meeting_OGFiZWJiOTEtMzZiYy00ZTU4LWFhOTEtOGM3YmRhMTRiMGQ3@thread.v2 Aplicaciones Gmail YouTube Maps Q10 Otros marcadores Microsoft Teams Buscar Su estado se estableció en No molestar. Solo recibirá notificaciones de mensajes urgentes y de contactos prioritarios. Cambie la configuración. Actividad Chat Equipos Tareas Calendario Aplicaciones Ayuda Personas Invitar a alguien Actualmente en esta reunión (2) Julian David Quicano Ramirez Organizador Juan Fernando Montoya (Invita... Invitado 47:31 Juan Fernando Montoya (Invitado) Escribe aquí para buscar 73% ESP 2:47 p. m. 13/08/2020



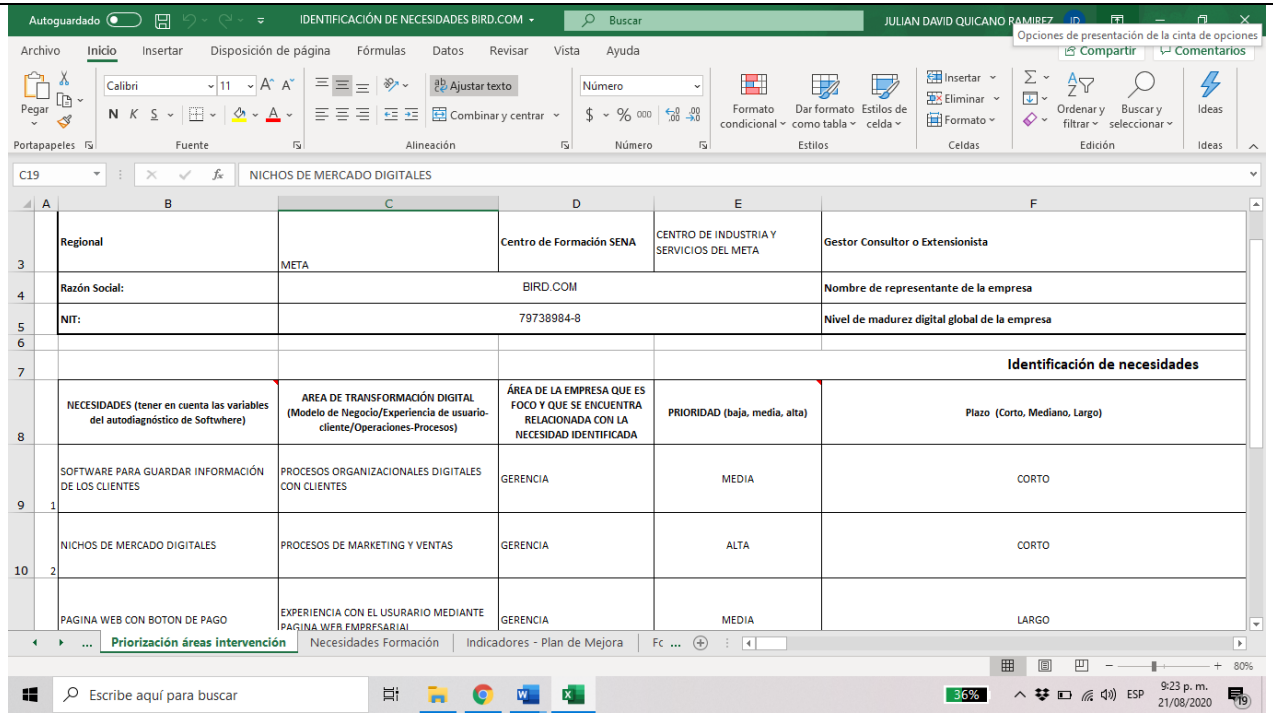
Razón Social:	VILLA DEL MAR COVEÑAS	Nombre de representante de la empresa: Diana Maria Jaramill
NIT:	39441027-2	Nivel de madurez digital global de la empresa: PRINCIPIANTE DIG

Identificación de necesidades

	NECESIDADES (tener en cuenta las variables del autodiagnóstico de Softwhere)	AREA DE TRANSFORMACIÓN DIGITAL (Modelo de Negocio/Experiencia de usuario-cliente/Operaciones-Procesos)	ÁREA DE LA EMPRESA QUE ES FOCO Y QUE SE ENCUENTRA RELACIONADA CON LA NECESIDAD IDENTIFICADA	PRIORIDAD (baja, media, alta)	Plazo (Corto, Mediano, Largo)	HERRAMIENTAS DIGITALES	NIVEL DE LA EMPR CONOCIMIE ORGANIZACIONAL TECNOLOGÍA
1	PAGINA WEB DE MI EMPRESA	REALIZAR LA PAGINA WEB DE MI HOTEL	COMERCIAL Y GERENCIA	ALTA	CORTO	PAGINA WEB	ALTO
2	ADQUIRIR SOFTWARE O MOTOR DE RESERVAS	PROCESOS DE ADQUISICIÓN DE SOFTWARE DE RESERVAS	COMERCIAL Y GERENCIA	ALTA	CORTO	SOFTWARE DE RESERVAS	MEDIO
3	POSICIONAMIENTO EN REDES SOCIALES	EXPERIENCIA USUARIO CLIENTE A TRAVES DE REDES SOCIALES	COMERCIAL Y GERENCIA	ALTA	CORTO	REDES SOCIALES HOTELERAS Y TURISTICAS	MEDIO
		SOFTWARE PARA EL MANEJO OPERACIONAL					

IDENTIFICACIÓN DE NECESIDADES BIRD.COM

		(5) IDENTIFICACIÓN DE NEC WhatsApp Correo: Julian David Quicano Ra Nueva pestaña teams.microsoft.com/_#/pre-join-calling/19:meeting_ZDhhNmM5NTYtOWQ5ZS00M2MwLWJkNGQtNGE3NDM5NjNiN2RI@thread.v2 Aplicaciones Gmail YouTube Maps Q10 Otros marcadores Microsoft Teams Buscar Actividad Chat Equipos Tareas Calendario Aplicaciones Ayuda Personas Invitar a alguien Actualmente en esta reunión (2) Julian David Quicano Ramirez Organizador JUAN CARLOS (Invitado) Invitado 39:22 JUAN CARLOS (invitado) Escribe aquí para buscar 43% ESP 9:45 a. m. 15/08/2020

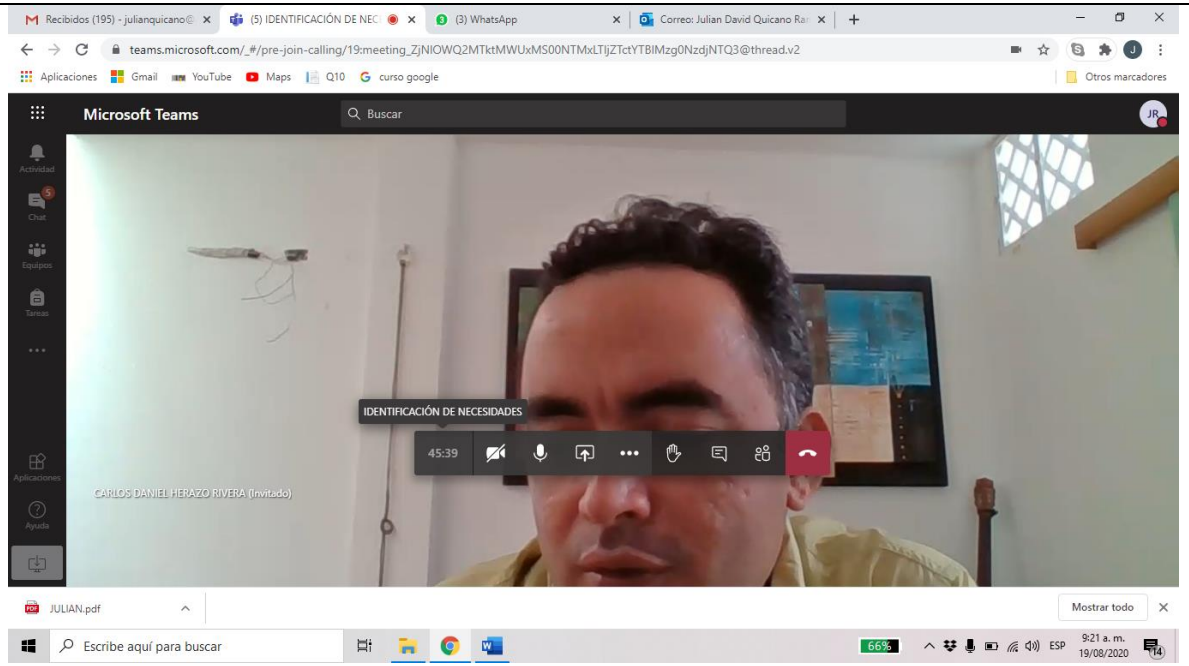


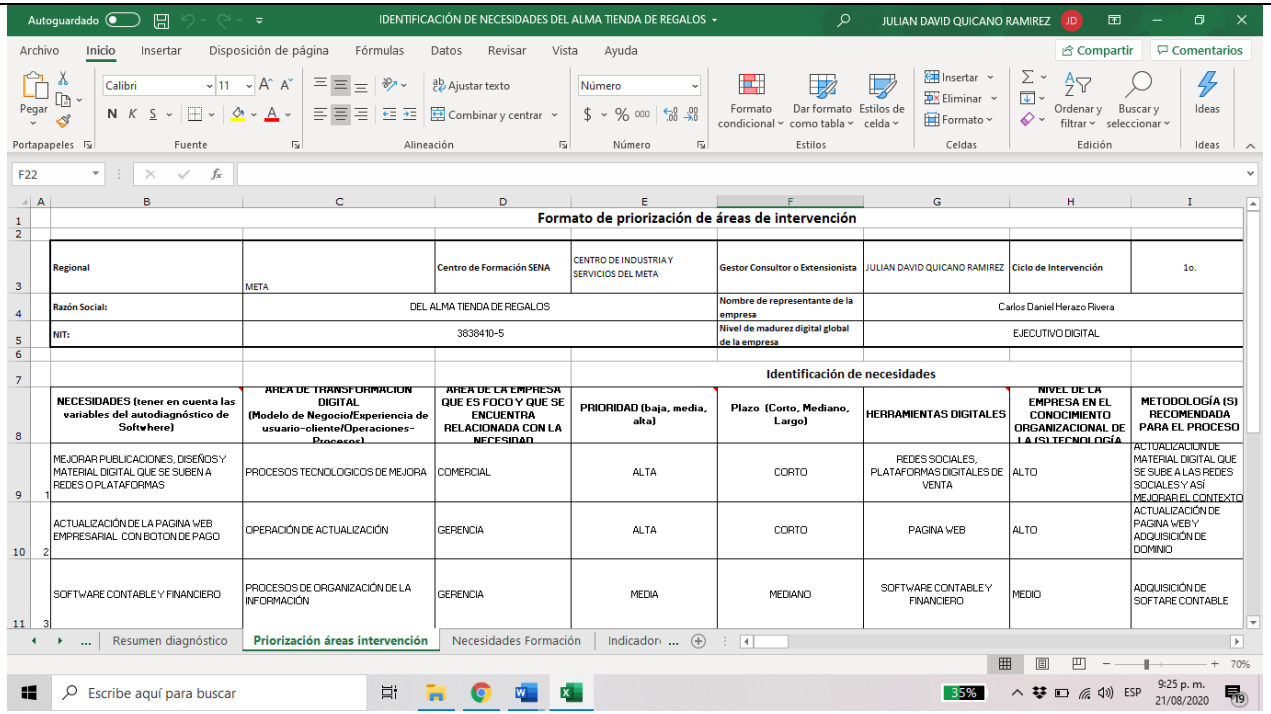
Regional	META	Centro de Formación SENA: CENTRO DE INDUSTRIA Y SERVICIOS DEL META
Razón Social:	BIRD.COM	Nombre de representante de la empresa: Gestor Consultor o Extensionista
NIT:	79738984-8	Nivel de madurez digital global de la empresa:

Identificación de necesidades

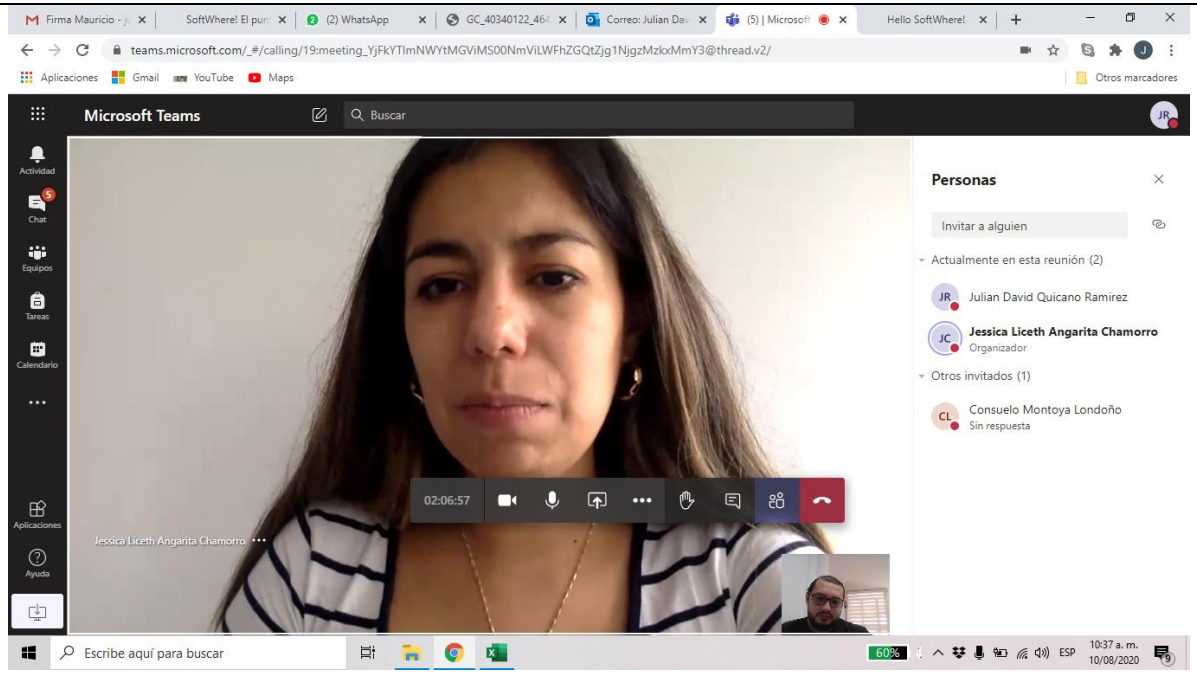
	NECESIDADES (tener en cuenta las variables del autodiagnóstico de Softwhere)	AREA DE TRANSFORMACIÓN DIGITAL (Modelo de Negocio/Experiencia de usuario-cliente/Operaciones-Procesos)	ÁREA DE LA EMPRESA QUE ES FOCO Y QUE SE ENCUENTRA RELACIONADA CON LA NECESIDAD IDENTIFICADA	PRIORIDAD (baja, media, alta)	Plazo (Corto, Mediano, Largo)
1	SOFTWARE PARA GUARDAR INFORMACIÓN DE LOS CLIENTES	PROCESOS ORGANIZACIONALES DIGITALES CON CLIENTES	GERENCIA	MEDIA	CORTO
2	NICHOS DE MERCADO DIGITALES	PROCESOS DE MARKETING Y VENTAS	GERENCIA	ALTA	CORTO
	PAGINA WEB CON BOTON DE PAGO	EXPERIENCIA CON EL USURARIO MEDIANTE PAGINA WEB EMPRESARIAL	GERENCIA	MEDIA	LARGO

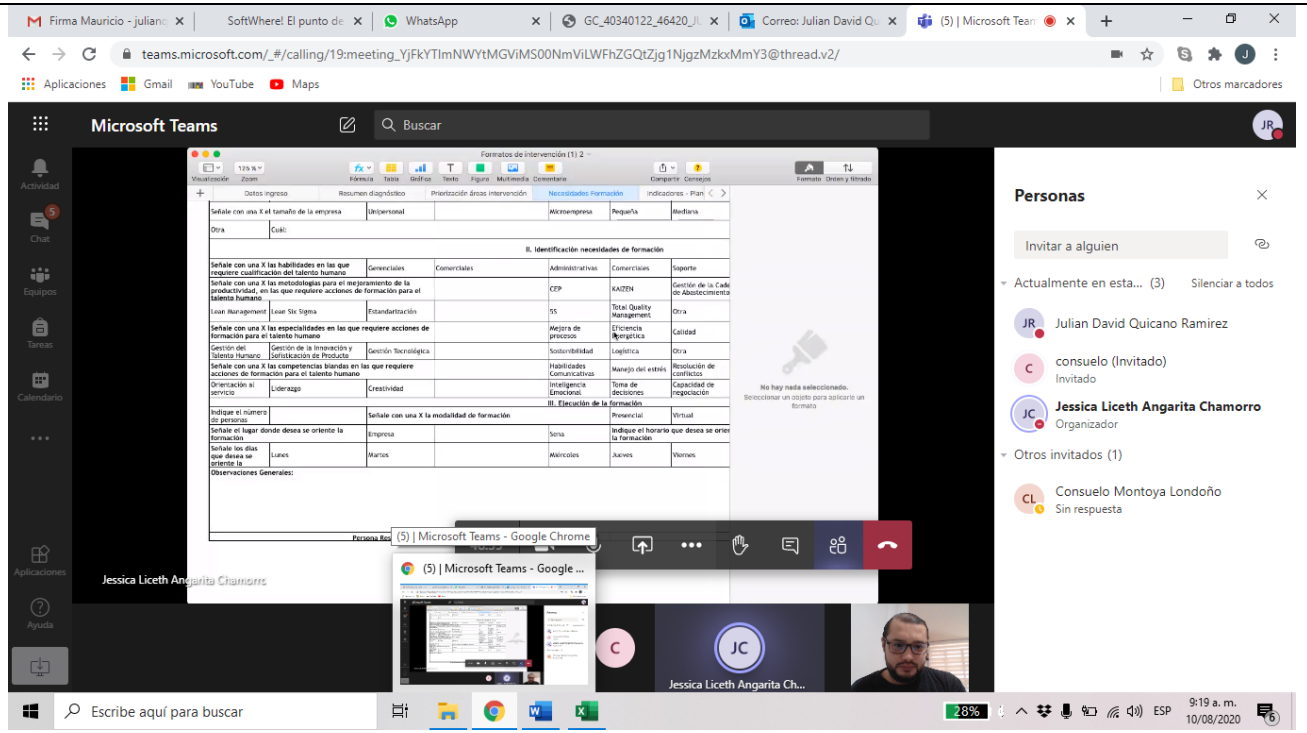
IDENTIFICACIÓN DE NECESIDADES DEL ALMA TIENDA DE REGALOS

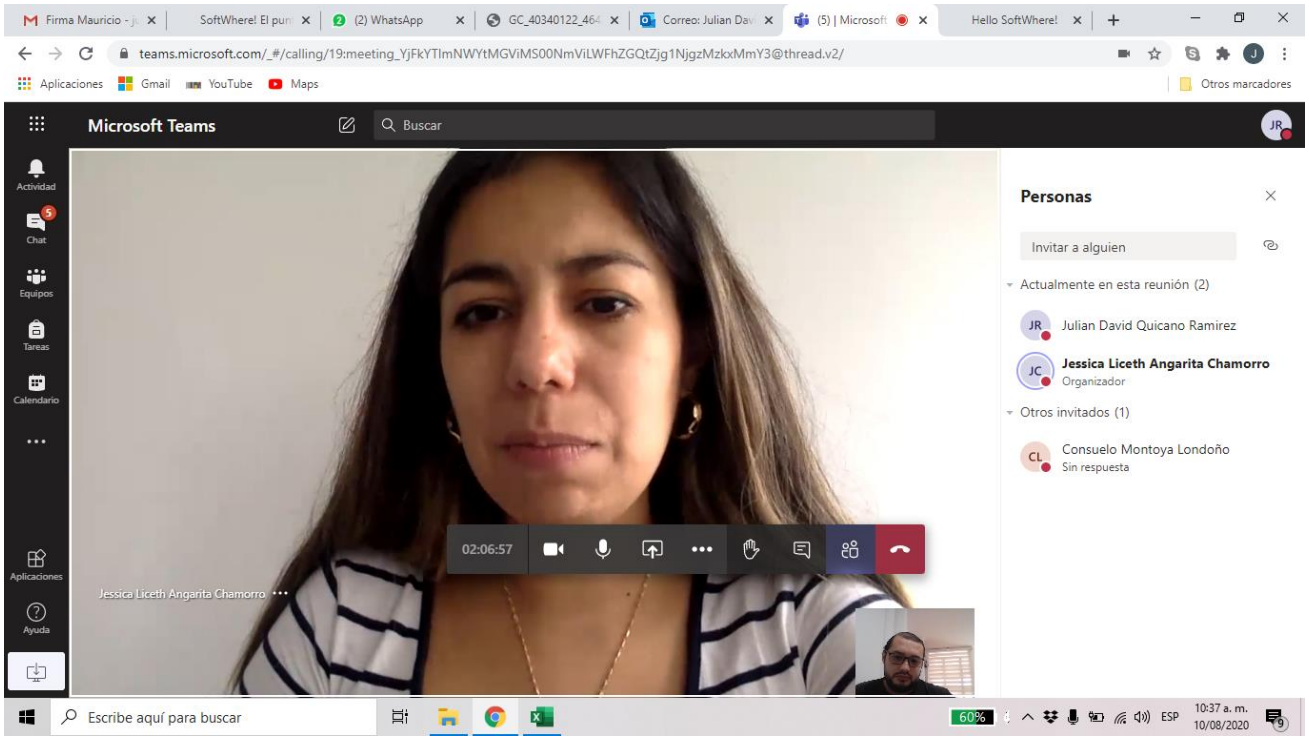
		Microsoft Teams Buscar IDENTIFICACIÓN DE NECESIDADES 45:39 CARLOS DANIEL HERAZO RIVERA (Invitado) JULIAN.pdf Mostrar todo Escribe aquí para buscar 9:21 a. m. 19/08/2020

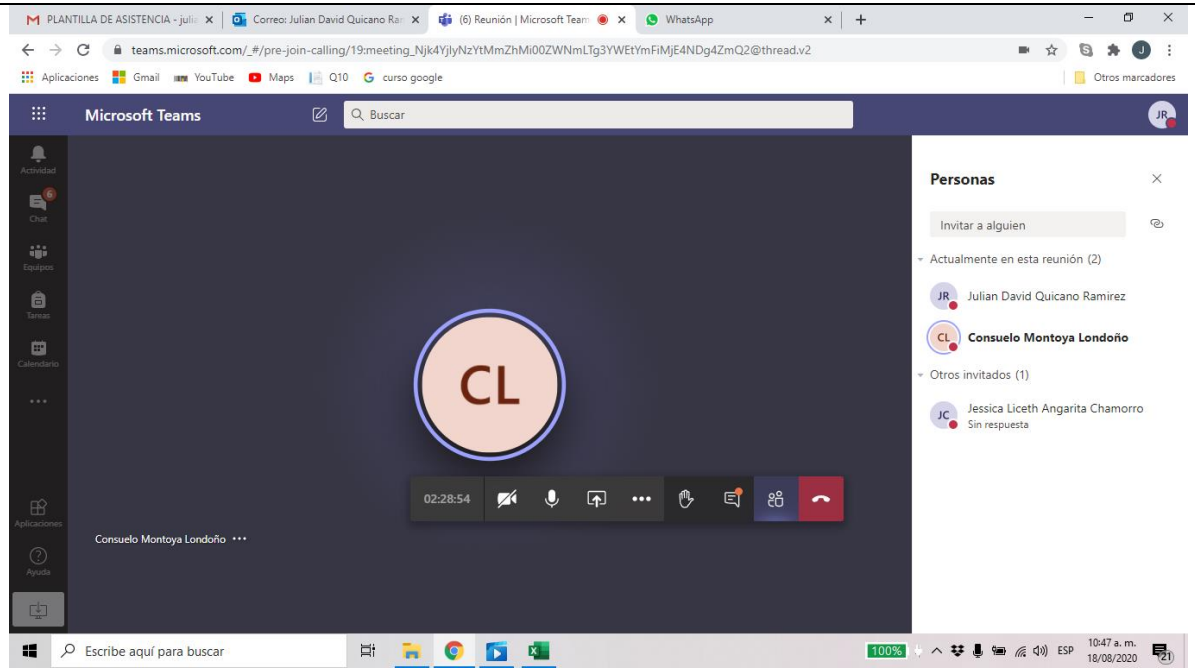
<table>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td>


</td>
</tr>
<tr>
<td>3</td>
<td>Los extensionistas tecnológicos mantendrán comunicación constante con la persona responsable de la Línea Programática “Extensionismo Tecnológico” del</td>
<td>REUNIONES CON LA GESTORA CONSULTORA</td>
</tr>
</table>

	Grupo Sennova de la Dirección General del SENA y con el Gestor Consultor en su región/nodo.	 **ASESORAMIENTO POR PARTE DE LA GESTORA CONSULTORA PARA IDENTIFICACIÓN DE NECESIDADES**

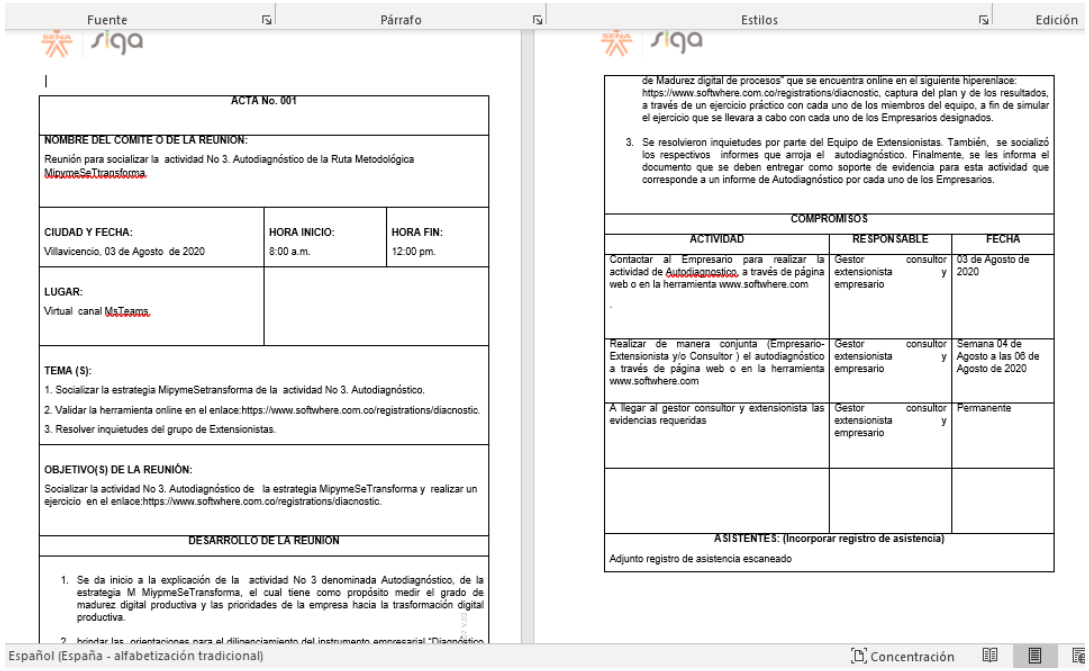

Microsoft Teams
Buscar
Personas
Invitar a alguien
Actualmente en esta... (3)
Silenciar a todos
Julian David Quicano Ramirez
consuelo (Invitado)
Invitado
Jessica Liceth Angarita Chamorro
Organizador
Otros invitados (1)
Consuelo Montoya Londoño
Sin respuesta
Jessica Liceth Angarita Chamorro
(5) | Microsoft Teams - Google Chrome
Escribe aquí para buscar
9:19 a. m.
10/08/2020


Microsoft Teams
Buscar
Personas
Invitar a alguien
Actualmente en esta reunión (2)
Julian David Quicano Ramirez
Jessica Liceth Angarita Chamorro
Organizador
Otros invitados (1)
Consuelo Montoya Londoño
Sin respuesta
02:06:57
Jessica Liceth Angarita Chamorro
Escribe aquí para buscar


PLANTILLA DE ASISTENCIA - julia
Correo: Julian David Quicano Ra
(6) Reunión | Microsoft Team
WhatsApp
teams.microsoft.com/_#/pre-join-calling/19:meeting_Njk4YjlyNzYtMmZhMi00ZWNmLTg3YWEtYmFiMjE4NDg4ZmQ2@thread.v2
Aplicaciones
Gmail
YouTube
Maps
Q10
curso google
Otros marcadores
Microsoft Teams
Buscar
JR
Actividad
Chat
Equipos
Tareas
Calendario
Aplicaciones
Ayuda
CL
02:28:54
Consuelo Montoya Londoño
Personas
Invitar a alguien
Actualmente en esta reunión (2)
Julian David Quicano Ramirez
Consuelo Montoya Londoño
Otros invitados (1)
Jessica Liceth Angarita Chamorro
Sin respuesta
Escribe aquí para buscar
100%
ESP
10:47 a. m.
18/08/2020

ACTAS DE REUNIÓNES CON EL EQUIPO DE EXTENSIONISTAS Y GESTORA CONSULTORA

ACTA 01 AUTO DIAGNOSTICO



Fuente | Párrafo | Estilos | Edición

ACTA No. 001

NOMBRE DEL COMITE O DE LA REUNION:

Reunión para socializar la actividad No 3. Autodiagnóstico de la Ruta Metodológica MipymeSeTransforma.

CIUDAD Y FECHA:	HORA INICIO:	HORA FIN:
Villavicencio, 03 de Agosto de 2020	8:00 a.m.	12:00 pm.

LUGAR:

Virtual canal MsTeams.

TEMA (S):

1. Socializar la estrategia MipymeSetransforma de la actividad No 3. Autodiagnóstico.
2. Validar la herramienta online en el enlace:https://www.softwhere.com.co/registrations/diacnostic.
3. Resolver inquietudes del grupo de Extensionistas.

OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN:

Socializar la actividad No 3. Autodiagnóstico de la estrategia MipymeSeTransforma y realizar un ejercicio en el enlace:https://www.softwhere.com.co/registrations/diacnostic.

DESARROLLO DE LA REUNION

1. Se da inicio a la explicación de la actividad No 3 denominada Autodiagnóstico, de la estrategia M MipymeSeTransforma, el cual tiene como propósito medir el grado de madurez digital productiva y las prioridades de la empresa hacia la trasformación digital productiva.
2. brindar las orientaciones para el diligenciamiento del instrumento empresarial "Diagnóstico

de Madurez digital de procesos" que se encuentra online en el siguiente hiperenlace: https://www.softwhere.com.co/registrations/diacnostic, captura del plan y de los resultados, a través de un ejercicio práctico con cada uno de los miembros del equipo, a fin de simular el ejercicio que se llevara a cabo con cada uno de los Empresarios designados.

3. Se resolvieron inquietudes por parte del Equipo de Extensionistas. También, se socializó los respectivos informes que arroja el autodiagnóstico. Finalmente, se les informa el documento que se deben entregar como soporte de evidencia para esta actividad que corresponde a un informe de Autodiagnóstico por cada uno de los Empresarios.

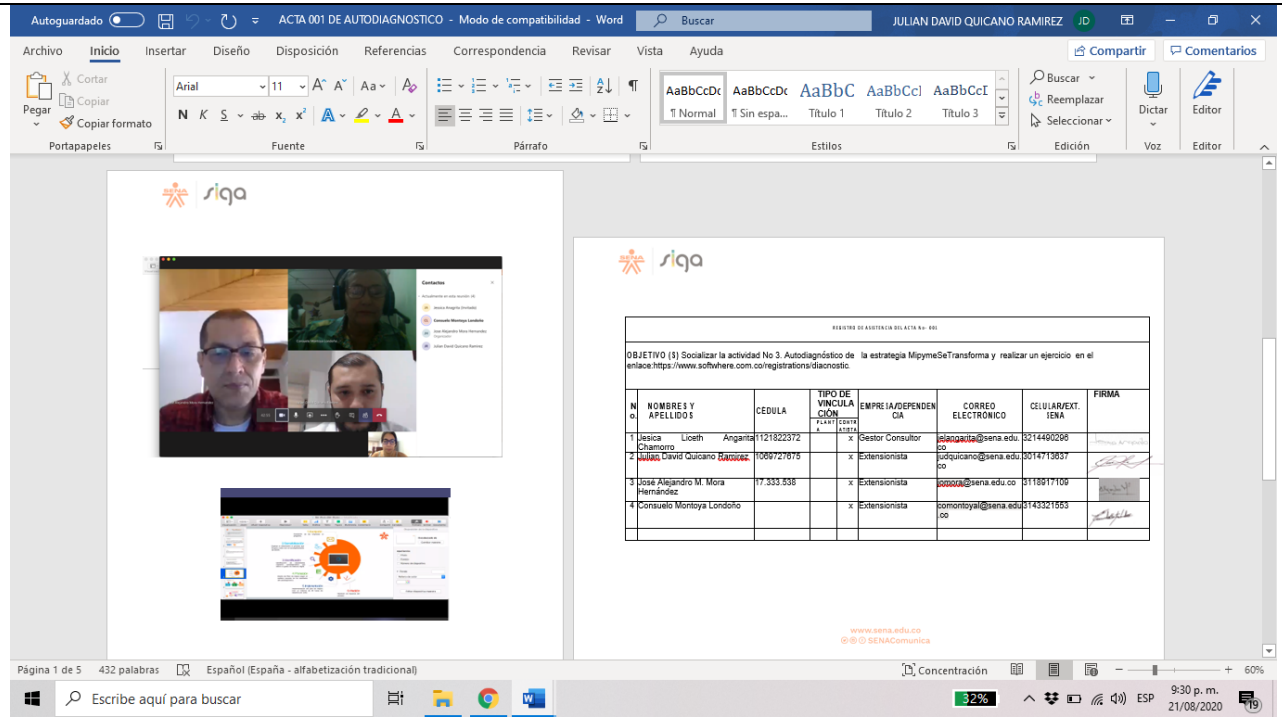
COMPROMISOS

ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FECHA
Contactar al Empresario para realizar la actividad de Autodiagnostico, a través de página web o en la herramienta www.softwhere.com	Gestor consultor y extensionista y empresario	03 de Agosto de 2020
Realizar de manera conjunta (Empresario-Extensionista y/o Consultor) el autodiagnóstico a través de página web o en la herramienta www.softwhere.com	Gestor consultor y extensionista y empresario	Semana 04 de Agosto a las 06 de Agosto de 2020
A llegar al gestor consultor y extensionista las evidencias requeridas	Gestor consultor y extensionista y empresario	Permanente

ASISTENTES: (Incorporar registro de asistencia)

Adjunto registro de asistencia escaneado

Español (España - alfabetización tradicional) | Concentración


Autoguardado
ACTA 001 DE AUTODIAGNOSTICO - Modo de compatibilidad - Word
JULIAN DAVID QUICANO RAMIREZ
siga
OBJETIVO (S) Socializar la actividad No 3. Autodiagnóstico de la estrategia MipymeSeTransforma y realizar un ejercicio en el enlace:https://www.softwhere.com.co/registrations/diacnostic.
Página 1 de 5
432 palabras
Español (España - alfabetización tradicional)
Escribe aquí para buscar
9:30 p. m.
21/08/2020

ACTA 02 AUTO DIAGNOSTICO

siga

ACTA No. 002		
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: Reunión para socializar la actividad No 4. Identificación de Necesidades de la Ruta Metodológica MipymeSeTransforma.		
CIUDAD Y FECHA: Villavicencio, 10 de Agosto de 2020	**HORA INICIO:** 8:00 a.m.	**HORA FIN:** 12:00 pm.
LUGAR: Virtual canal MsTeams.		
TEMA (S): 1. Socializar la estrategia MipymeSetransforma de la actividad No 4. Identificación de necesidades. 2. Revisar y socializar el formato de Intervención para el diligenciamiento de la hoja de cálculo de identificación de necesidades. 3. Resolver inquietudes del grupo de Extensionistas.		
OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN: Socializar la actividad No 4. Identificación de necesidades de la estrategia MipymeSeTransforma y realizar un ejercicio con base a los resultados arrojados en el plan de recomendaciones de una Empresa de la aplicación del autodiagnóstico.		
DESARROLLO DE LA REUNIÓN		

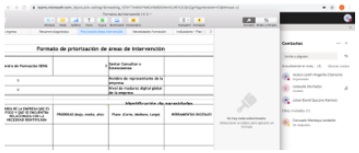
siga

1. Se da inicio a la explicación de la actividad No 4 denominada Identificación de necesidades de la estrategia MipymeSeTransforma, el cual tiene como propósito analizar los resultados del diagnóstico para definir y priorizar el área de intervención teniendo en cuenta el autodiagnóstico, con el fin de que se identifican las necesidades del empresario en función de las áreas, expectativas con la intervención y/o línea base.
2. brindar las orientaciones para el diligenciamiento del formato de intervención, el cual se compartió en cada uno de los correos de los extensionistas y se brindó un ejemplo de simulación.
3. Se resolvieron inquietudes por parte del Equipo de Extensionistas. Finalmente, se les informa el documento que se deben entregar como soporte de evidencia para esta actividad que corresponde al diligenciamiento del formato de intervención.

COMPROMISOS		
ACTIVIDAD	**RESPONSABLE**	**FECHA**
Contactar al Empresario para realizar la actividad de identificación de necesidades.	Gestor consultor y extensionista y empresario	10 de Agosto de 2020
Realizar de manera conjunta (Empresario-Extensionista y/o Consultor) la identificación de necesidades	Gestor consultor y extensionista y empresario	Semana 10 de Agosto al 14 Agosto de 2020
A llegar al gestor consultor y/o Extensionista las evidencias requeridas	Gestor consultor y extensionista y empresario	Permanente
ASISTENTES: (Incorporar registro de asistencia)		
Adjunto registro de asistencia escaneado		

siga



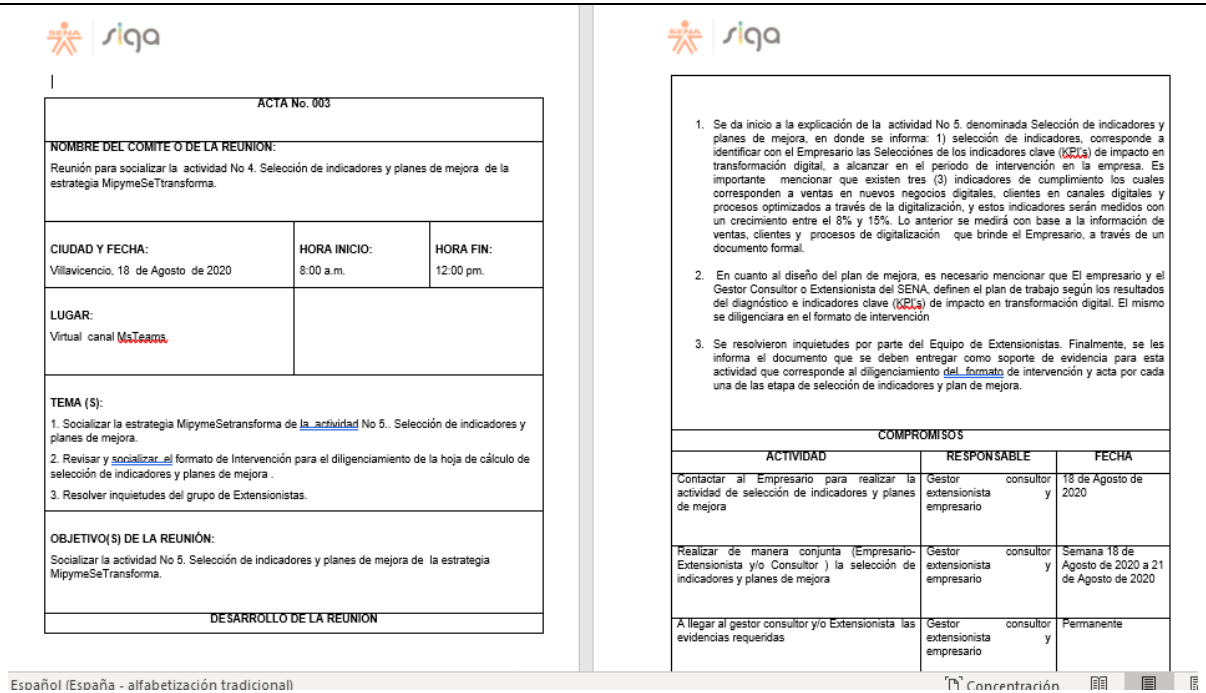


REGISTRO DE ASISTENCIA DEL ACTA No- 001

OBJETIVO (S) Socializar la actividad No 3. Autodiagnóstico de la estrategia MipymeSeTransforma y realizar un ejercicio en el enlace:https://www.softwhere.com.co/registrations/diacnostic.

No.	NOMBRES Y APELLIDOS	CÉDULA	TIPO DE VINCULACIÓN		EMPRESA/DEPENDENCIA	CORREO ELECTRÓNICO	CELULAR/EXT. SENA	FIRMA
			PLANTA	CONTRATISTA				
1	Jesica Liceth Angarita Chamorro	1121822372		x	Gestor Consultor	jelangarita@sena.edu.co	3214490296	
2	Julian David Quicano Ramirez	1069727675		x	Extensionista	judquicano@sena.edu.co	3014713637	
3	José Alejandro M. Mora Hernández	17.333.538		x	Extensionista	jomora@sena.edu.co	3118917109	
4	Consuelo Montoya Londoño			x	Extensionista	comontoyal@sena.edu.co	3143321553	

ACTA 03 AUTO DIAGNOSTICO



siga

ACTA No. 003		
NOMBRE DEL COMITE O DE LA REUNION: Reunión para socializar la actividad No 4. Selección de indicadores y planes de mejora de la estrategia MipymeSeTtransforma.		
CIUDAD Y FECHA: Villavicencio, 18 de Agosto de 2020	**HORA INICIO:** 8:00 a.m.	**HORA FIN:** 12:00 pm.
LUGAR: Virtual canal MsTeams		
TEMA (S): 1. Socializar la estrategia MipymeSetransforma de la actividad No 5.. Selección de indicadores y planes de mejora. 2. Revisar y socializar el formato de Intervención para el diligenciamiento de la hoja de cálculo de selección de indicadores y planes de mejora . 3. Resolver inquietudes del grupo de Extensionistas.		
OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN: Socializar la actividad No 5. Selección de indicadores y planes de mejora de la estrategia MipymeSeTransforma.		
DESARROLLO DE LA REUNION		

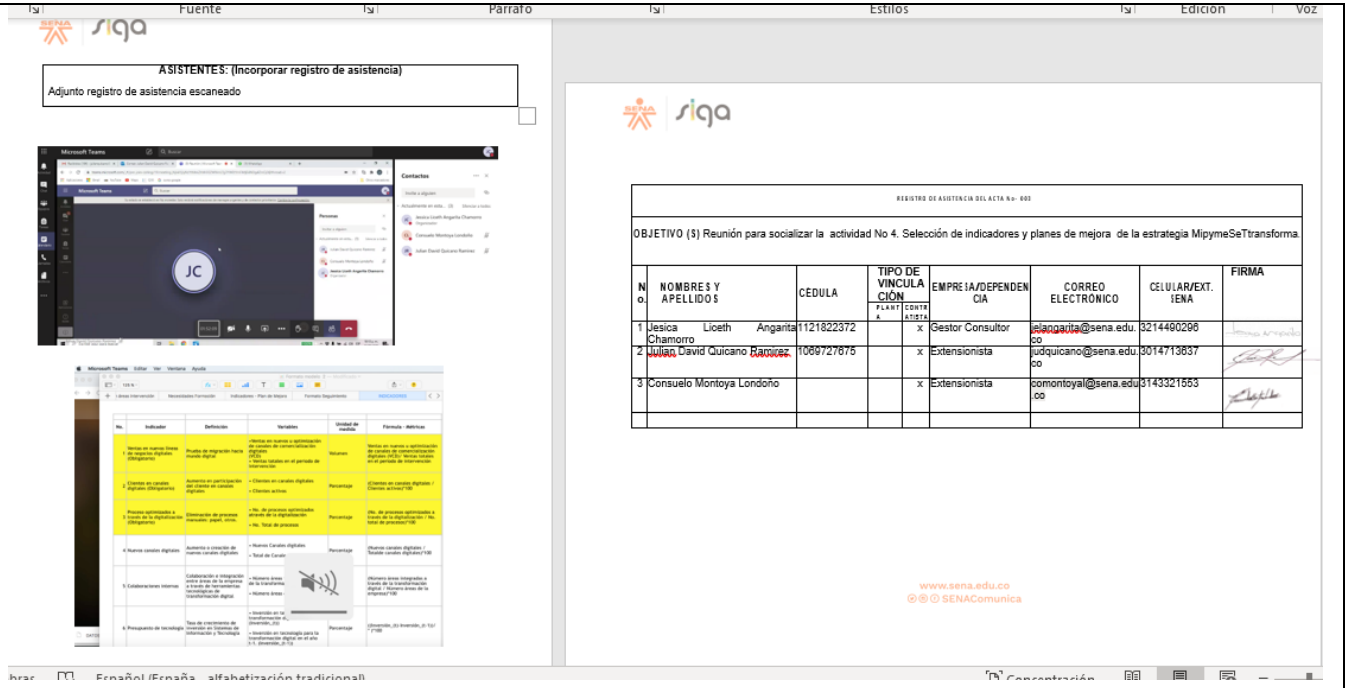
siga

1. Se da inicio a la explicación de la actividad No 5. denominada Selección de indicadores y planes de mejora, en donde se informa: 1) selección de indicadores, corresponde a identificar con el Empresario las Selecciónes de los indicadores clave (KPI's) de impacto en transformación digital, a alcanzar en el periodo de intervención en la empresa. Es importante mencionar que existen tres (3) indicadores de cumplimiento los cuales corresponden a ventas en nuevos negocios digitales, clientes en canales digitales y procesos optimizados a través de la digitalización, y estos indicadores serán medidos con un crecimiento entre el 8% y 15%. Lo anterior se medirá con base a la información de ventas, clientes y procesos de digitalización que brinde el Empresario, a través de un documento formal.
2. En cuanto al diseño del plan de mejora, es necesario mencionar que El empresario y el Gestor Consultor o Extensionista del SENA, definen el plan de trabajo según los resultados del diagnóstico e indicadores clave (KPI's) de impacto en transformación digital. El mismo se diligenciara en el formato de intervención
3. Se resolvieron inquietudes por parte del Equipo de Extensionistas. Finalmente, se les informa el documento que se deben entregar como soporte de evidencia para esta actividad que corresponde al diligenciamiento del formato de intervención y acta por cada una de las etapa de selección de indicadores y plan de mejora.

COMPROMISOS

ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FECHA
Contactar al Empresario para realizar la actividad de selección de indicadores y planes de mejora	Gestor consultor y extensionista y empresario	18 de Agosto de 2020
Realizar de manera conjunta (Empresario-Extensionista y/o Consultor) la selección de indicadores y planes de mejora	Gestor consultor y extensionista y empresario	Semana 18 de Agosto de 2020 a 21 de Agosto de 2020
A llegar al gestor consultor y/o Extensionista las evidencias requeridas	Gestor consultor y extensionista y empresario	Permanente

Español (España - alfabetización tradicional) Concentración



ASISTENTES: (Incorporar registro de asistencia)

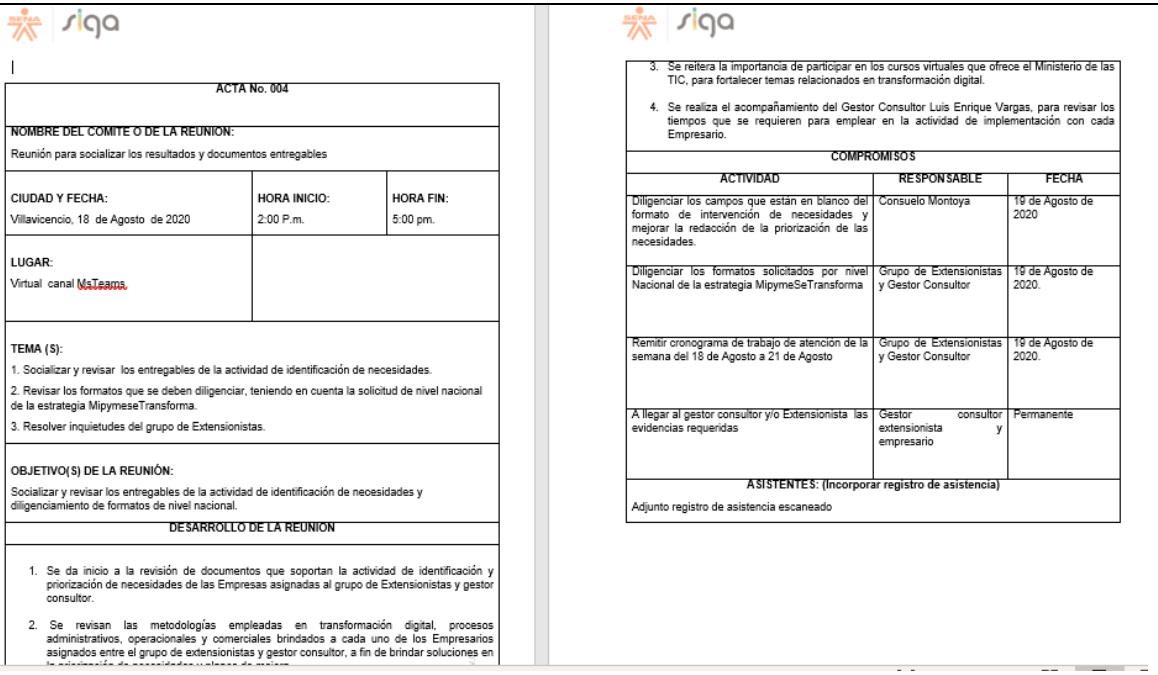
Adjunto registro de asistencia escaneado

REGISTRO DE ASISTENCIA DEL ACTA No- 003

OBJETIVO (S) Reunión para socializar la actividad No 4. Selección de indicadores y planes de mejora de la estrategia MipymeSeTransforma.

No.	NOMBRES Y APELLIDOS	CEDULA	TIPO DE VINCULACIÓN		EMPRESA/DEPENDENCIA	CORREO ELECTRONICO	CELULAR/EXT. SENA	FIRMA
			PLANTA	CONTRATISTA				
1	Jesica Lioeth Angarita Chamorro	1121822372		x	Gestor Consultor	jelangarita@sena.edu.co	3214490286	
2	Julian David Quicano Ramirez	1069727675		x	Extensionista	judquicano@sena.edu.co	3014713637	
3	Consuelo Montoya Londoño			x	Extensionista	comontoyal@sena.edu.co	3143321553	

ACTA 04 AUTO DIAGNOSTICO



siga

ACTA No. 004

NOMBRE DEL COMITE O DE LA REUNION:

Reunión para socializar los resultados y documentos entregables

CIUDAD Y FECHA:	HORA INICIO:	HORA FIN:
Villavicencio, 18 de Agosto de 2020	2:00 P.m.	5:00 pm.

LUGAR:

Virtual canal MsTeams

TEMA (S):

1. Socializar y revisar los entregables de la actividad de identificación de necesidades.
2. Revisar los formatos que se deben diligenciar, teniendo en cuenta la solicitud de nivel nacional de la estrategia MipymeseTransforma.
3. Resolver inquietudes del grupo de Extensionistas.

OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN:

Socializar y revisar los entregables de la actividad de identificación de necesidades y diligenciamiento de formatos de nivel nacional.

DESARROLLO DE LA REUNION

1. Se da inicio a la revisión de documentos que soportan la actividad de identificación y priorización de necesidades de las Empresas asignadas al grupo de Extensionistas y gestor consultor.
2. Se revisan las metodologías empleadas en transformación digital, procesos administrativos, operacionales y comerciales brindados a cada uno de los Empresarios asignados entre el grupo de extensionistas y gestor consultor, a fin de brindar soluciones en

siga

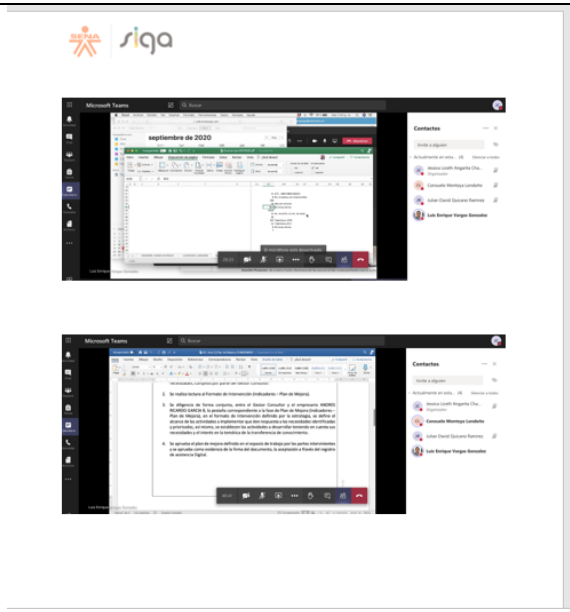
3. Se reitera la importancia de participar en los cursos virtuales que ofrece el Ministerio de las TIC, para fortalecer temas relacionados en transformación digital.
4. Se realiza el acompañamiento del Gestor Consultor Luis Enrique Vargas, para revisar los tiempos que se requieren para emplear en la actividad de implementación con cada Empresario.

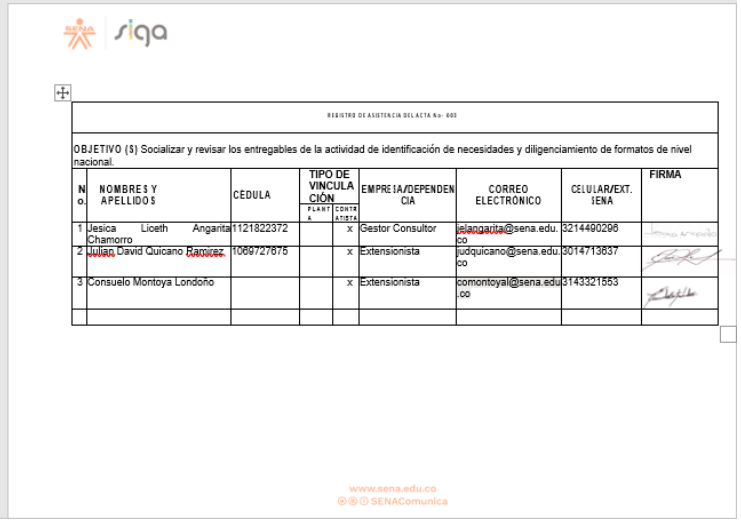
COMPROMISOS

ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FECHA
Diligenciar los campos que están en blanco del formato de intervención de necesidades y mejorar la redacción de la priorización de las necesidades.	Consuelo Montoya	19 de Agosto de 2020
Diligenciar los formatos solicitados por nivel Nacional de la estrategia MipymeSeTransforma	Grupo de Extensionistas y Gestor Consultor	19 de Agosto de 2020.
Remitir cronograma de trabajo de atención de la semana del 18 de Agosto a 21 de Agosto	Grupo de Extensionistas y Gestor Consultor	19 de Agosto de 2020.
A llegar al gestor consultor y/o Extensionista las evidencias requeridas	Gestor consultor extensionista y empresario	Permanente

ASISTENTES: (Incorporar registro de asistencia)

Adjunto registro de asistencia escaneado





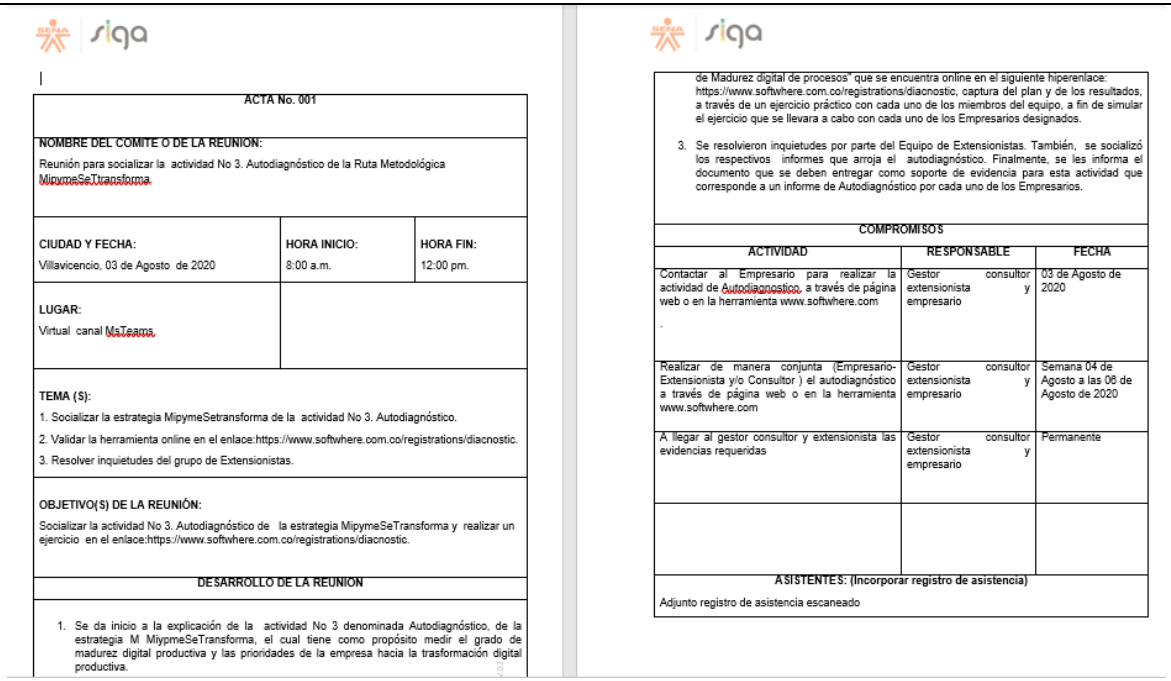
REGISTRO DE ASISTENCIA DEL ACTA No- 003

OBJETIVO (S) Socializar y revisar los entregables de la actividad de identificación de necesidades y diligenciamiento de formatos de nivel nacional.

No.	NOMBRES Y APELLIDOS	CEDULA	TIPO DE VINCULACIÓN PLANTA	TIPO DE VINCULACIÓN CONTRATISTA	EMPRESA/DEPENDENCIA	CORREO ELECTRONICO	CELULAR/EXT. SENA	FIRMA
1	Jesica Lioeth Angarita Chamorro	1121822372		x	Gestor Consultor	jelangarita@sena.edu.co	3214490296	
2	Julian David Quicano Ramirez	1069727675		x	Extensionista	judquicano@sena.edu.co	3014713637	
3	Consuelo Montoya Londoño			x	Extensionista	comontoyal@sena.edu.co	3143321553	

ACTAS PARA IDENTIFICACIÓN DE NECESIDADES

ACTA 01 IDENTIFICACIÓN DE NECESIDADES



ACTA No. 001

NOMBRE DEL COMITE O DE LA REUNION: Reunión para socializar la actividad No 3. Autodiagnóstico de la Ruta Metodológica MipymeSeTransforma.		
CIUDAD Y FECHA: Villavicencio, 03 de Agosto de 2020	**HORA INICIO:** 8:00 a.m.	**HORA FIN:** 12:00 pm.
LUGAR: Virtual canal MsTeams.		

TEMA (S):

1. Socializar la estrategia MipymeSetransforma de la actividad No 3. Autodiagnóstico.
2. Validar la herramienta online en el enlace:https://www.softwhere.com.co/registrations/diacnostic.
3. Resolver inquietudes del grupo de Extensionistas.

OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN:

Socializar la actividad No 3. Autodiagnóstico de la estrategia MipymeSeTransforma y realizar un ejercicio en el enlace:https://www.softwhere.com.co/registrations/diacnostic.

DESARROLLO DE LA REUNION

1. Se da inicio a la explicación de la actividad No 3 denominada Autodiagnóstico, de la estrategia M MiypmeSeTransforma, el cual tiene como propósito medir el grado de madurez digital productiva y las prioridades de la empresa hacia la trasformación digital productiva.

de Madurez digital de procesos" que se encuentra online en el siguiente hiperenlace: https://www.softwhere.com.co/registrations/diacnostic, captura del plan y de los resultados, a través de un ejercicio práctico con cada uno de los miembros del equipo, a fin de simular el ejercicio que se llevara a cabo con cada uno de los Empresarios designados.

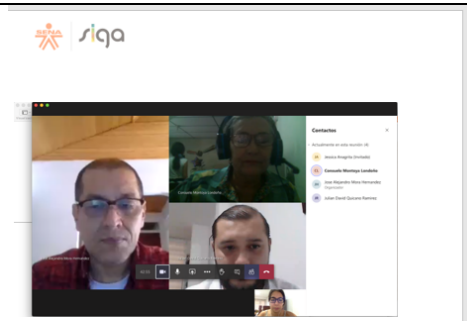
3. Se resolvieron inquietudes por parte del Equipo de Extensionistas. También, se socializó los respectivos informes que arroja el autodiagnóstico. Finalmente, se les informa el documento que se deben entregar como soporte de evidencia para esta actividad que corresponde a un informe de Autodiagnóstico por cada uno de los Empresarios.

COMPROMISOS

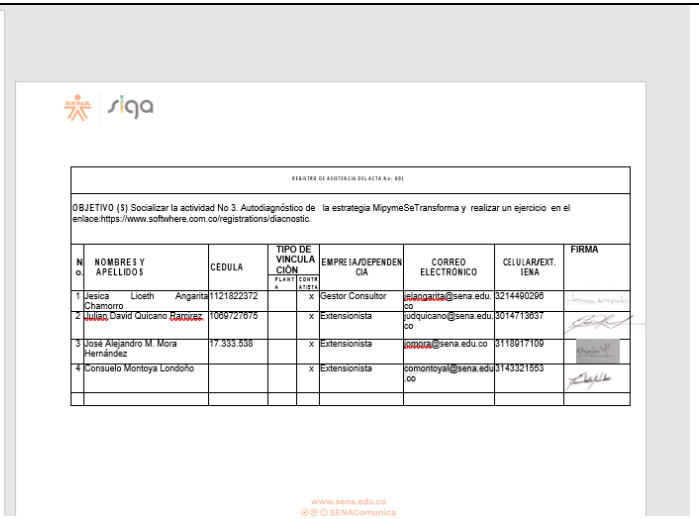
ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FECHA
Contactar al Empresario para realizar la actividad de Autodiagnostico, a través de página web o en la herramienta www.softwhere.com .	Gestor consultor y extensionista empresario	03 de Agosto de 2020
Realizar de manera conjunta (Empresario-Extensionista y/o Consultor) el autodiagnóstico a través de página web o en la herramienta www.softwhere.com	Gestor consultor y extensionista empresario	Semana 04 de Agosto a las 06 de Agosto de 2020
A llegar al gestor consultor y extensionista las evidencias requeridas	Gestor consultor y extensionista empresario	Permanente

ASISTENTES: (Incorporar registro de asistencia)

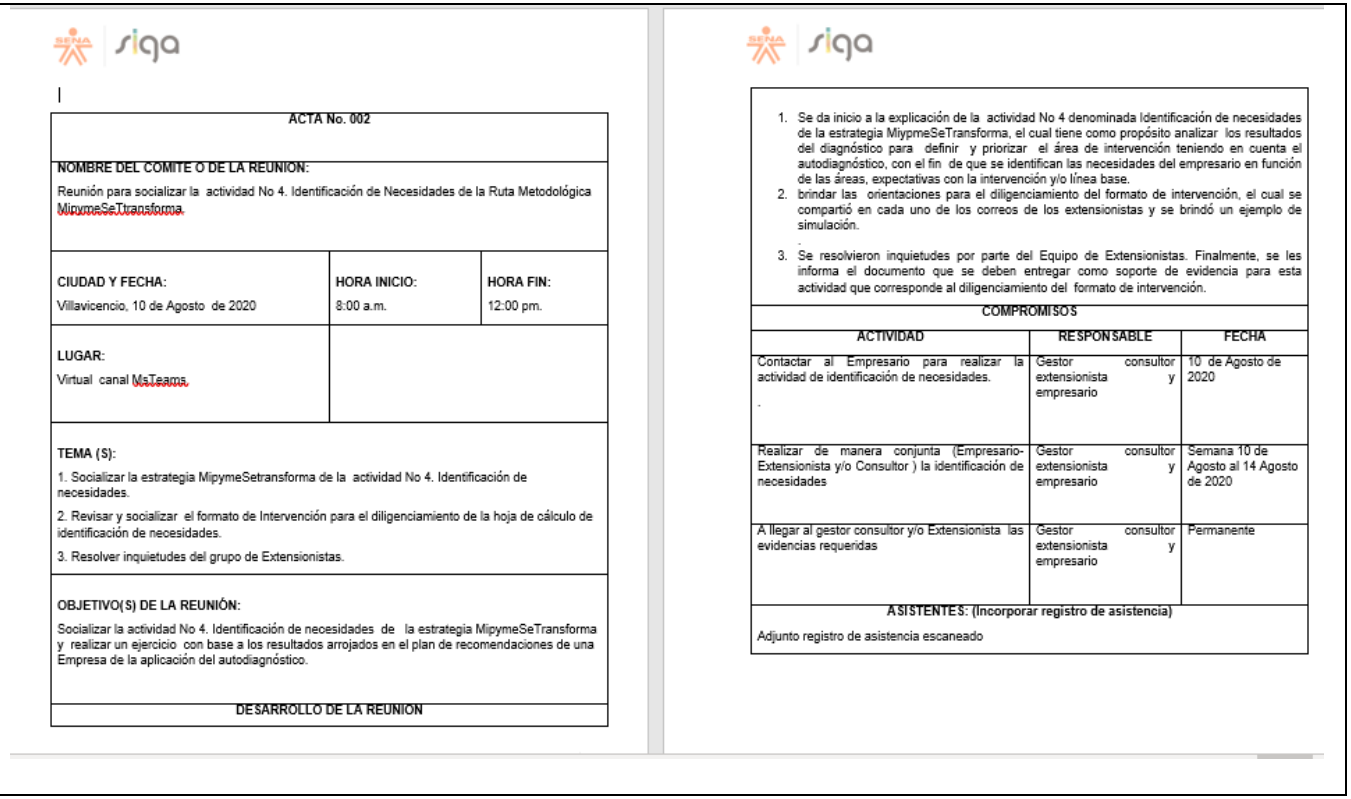
Adjunto registro de asistencia escaneado







ACTA 02 IDENTIFICACIÓN DE NECESIDADES



siga

ACTA No. 002

NOMBRE DEL COMITE O DE LA REUNION:		
Reunión para socializar la actividad No 4. Identificación de Necesidades de la Ruta Metodológica MipymeSeTtransforma.		
CIUDAD Y FECHA: Villavicencio, 10 de Agosto de 2020	**HORA INICIO:** 8:00 a.m.	**HORA FIN:** 12:00 pm.
LUGAR: Virtual canal MsTeams.		

TEMA (S):

1. Socializar la estrategia MipymeSetransforma de la actividad No 4. Identificación de necesidades.
2. Revisar y socializar el formato de Intervención para el diligenciamiento de la hoja de cálculo de identificación de necesidades.
3. Resolver inquietudes del grupo de Extensionistas.

OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN:

Socializar la actividad No 4. Identificación de necesidades de la estrategia MipymeSeTransforma y realizar un ejercicio con base a los resultados arrojados en el plan de recomendaciones de una Empresa de la aplicación del autodiagnóstico.

DESARROLLO DE LA REUNION

siga

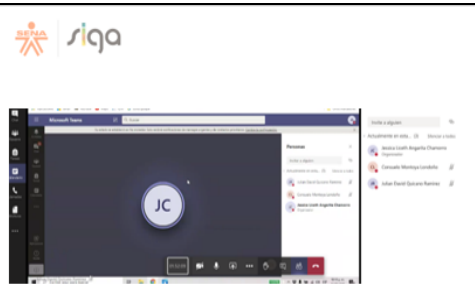
1. Se da inicio a la explicación de la actividad No 4 denominada Identificación de necesidades de la estrategia MipymeSeTransforma, el cual tiene como propósito analizar los resultados del diagnóstico para definir y priorizar el área de intervención teniendo en cuenta el autodiagnóstico, con el fin de que se identifican las necesidades del empresario en función de las áreas, expectativas con la intervención y/o línea base.
2. brindar las orientaciones para el diligenciamiento del formato de intervención, el cual se compartió en cada uno de los correos de los extensionistas y se brindó un ejemplo de simulación.
3. Se resolvieron inquietudes por parte del Equipo de Extensionistas. Finalmente, se les informa el documento que se deben entregar como soporte de evidencia para esta actividad que corresponde al diligenciamiento del formato de intervención.

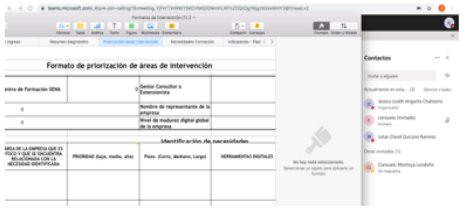
COMPROMISOS

ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FECHA
Contactar al Empresario para realizar la actividad de identificación de necesidades.	Gestor consultor y extensionista empresario	10 de Agosto de 2020
Realizar de manera conjunta (Empresario-Extensionista y/o Consultor) la identificación de necesidades	Gestor consultor y extensionista empresario	Semana 10 de Agosto al 14 Agosto de 2020
A llegar al gestor consultor y/o Extensionista las evidencias requeridas	Gestor consultor y extensionista empresario	Permanente

ASISTENTES: (Incorporar registro de asistencia)

Adjunto registro de asistencia escaneado



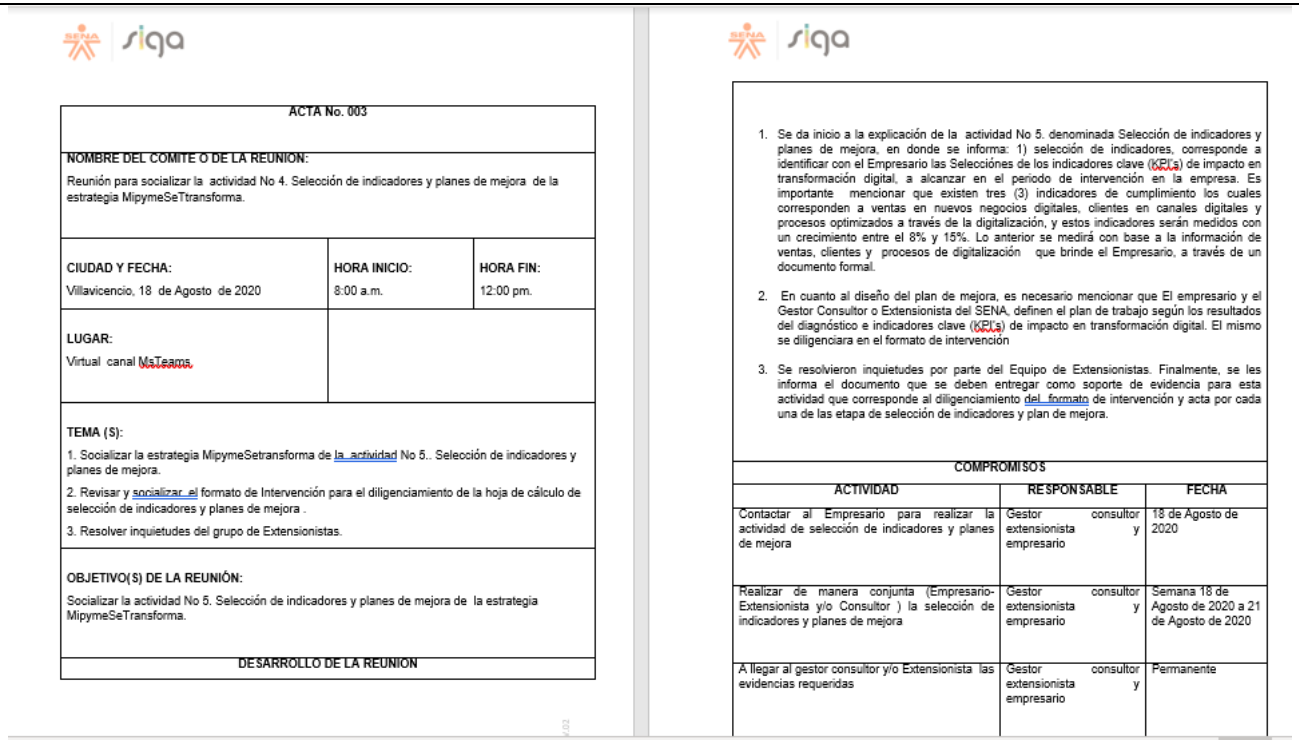


REGISTRO DE ASISTENCIA DEL ACTA No- 001

OBJETIVO (S) Socializar la actividad No 3. Autodiagnóstico de la estrategia MipymeSeTransforma y realizar un ejercicio en el enlace:https://www.softwhere.com.co/registrations/diacnostic.

No.	NOMBRES Y APELLIDOS	CEDULA	TIPO DE VINCULACIÓN		EMPRESA/DEPENDENCIA	CORREO ELECTRONICO	CELULAR/EXT. SENA	FIRMA
			PLANTA	CONTRATISTA				
1.	Jesica Lioeth Angarita Chamorro	1121822372		x	Gestor Consultor	jelangarita@sena.edu.co	3214490298	
2.	Julian David Quicano Ramirez	1069727675		x	Extensionista	judquicano@sena.edu.co	3014713637	
3.	José Alejandro M. Mora Hernández	17.333.538		x	Extensionista	jomora@sena.edu.co	3118917109	
4.	Consuelo Montoya Londoño			x	Extensionista	comontoyal@sena.edu.co	3143321553	

ACTA 03 IDENTIFICACIÓN DE NECESIDADES



siga

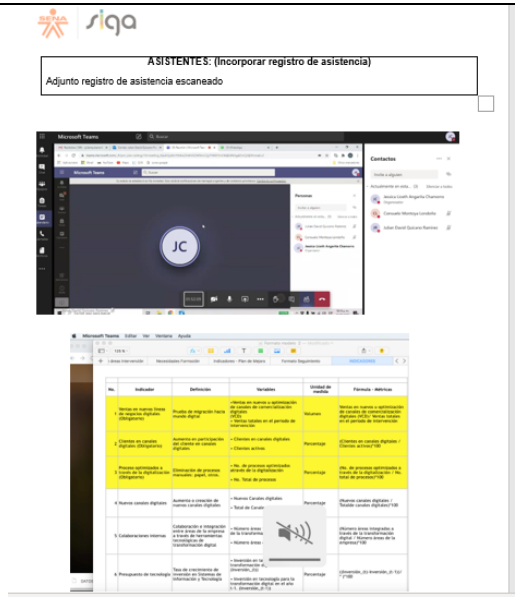
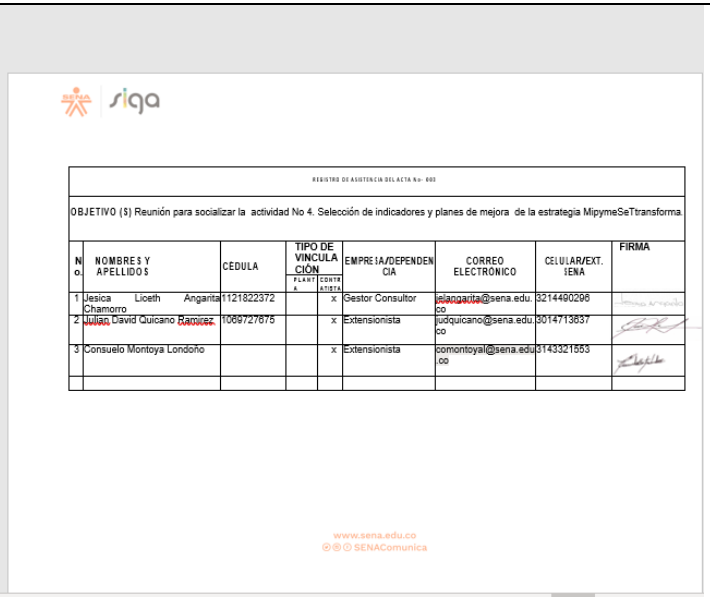
ACTA No. 003		
NOMBRE DEL COMITE O DE LA REUNION: Reunión para socializar la actividad No 4. Selección de indicadores y planes de mejora de la estrategia MipymeSeTtransforma.		
CIUDAD Y FECHA: Villavicencio, 18 de Agosto de 2020	**HORA INICIO:** 8:00 a.m.	**HORA FIN:** 12:00 pm.
LUGAR: Virtual canal MsTeams		
TEMA (S): 1. Socializar la estrategia MipymeSetransforma de la actividad No 5.. Selección de indicadores y planes de mejora. 2. Revisar y socializar el formato de Intervención para el diligenciamiento de la hoja de cálculo de selección de indicadores y planes de mejora . 3. Resolver inquietudes del grupo de Extensionistas.		
OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN: Socializar la actividad No 5. Selección de indicadores y planes de mejora de la estrategia MipymeSeTransforma.		
DESARROLLO DE LA REUNION		

siga

1. Se da inicio a la explicación de la actividad No 5. denominada Selección de indicadores y planes de mejora, en donde se informa: 1) selección de indicadores, corresponde a identificar con el Empresario las Selecciónes de los indicadores clave (KPI's) de impacto en transformación digital, a alcanzar en el periodo de intervención en la empresa. Es importante mencionar que existen tres (3) indicadores de cumplimiento los cuales corresponden a ventas en nuevos negocios digitales, clientes en canales digitales y procesos optimizados a través de la digitalización, y estos indicadores serán medidos con un crecimiento entre el 8% y 15%. Lo anterior se medirá con base a la información de ventas, clientes y procesos de digitalización que brinde el Empresario, a través de un documento formal.
2. En cuanto al diseño del plan de mejora, es necesario mencionar que El empresario y el Gestor Consultor o Extensionista del SENA, definen el plan de trabajo según los resultados del diagnóstico e indicadores clave (KPI's) de impacto en transformación digital. El mismo se diligenciara en el formato de intervención
3. Se resolvieron inquietudes por parte del Equipo de Extensionistas. Finalmente, se les informa el documento que se deben entregar como soporte de evidencia para esta actividad que corresponde al diligenciamiento del formato de intervención y acta por cada una de las etapa de selección de indicadores y plan de mejora.

COMPROMISOS

ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FECHA
Contactar al Empresario para realizar la actividad de selección de indicadores y planes de mejora	Gestor consultor y extensionista empresario	18 de Agosto de 2020
Realizar de manera conjunta (Empresario-Extensionista y/o Consultor) la selección de indicadores y planes de mejora	Gestor consultor y empresario	Semana 18 de Agosto de 2020 a 21 de Agosto de 2020
A llegar al gestor consultor y/o Extensionista las evidencias requeridas	Gestor consultor y empresario	Permanente

		 ASISTENTES: (Incorporar registro de asistencia) Adjunto registro de asistencia escaneado  REGISTRO DE ASISTENCIA DEL ACTA No- 003 OBJETIVO (S) Reunión para socializar la actividad No 4. Selección de indicadores y planes de mejora de la estrategia MipymeSeTtransforma. No. | NOMBRES Y APELLIDOS | CEDULA | TIPO DE VINCULACIÓN: PLANTA | CONTRATISTA | EMPRESA/DEPENDENCIA | CORREO ELECTRONICO | CELULAR/EXT. SENA | FIRMA 1 | Jesica Lioeth Angarita Chamorro | 1121822372 | | x | Gestor Consultor | jelangarita@sena.edu.co | 3214490296 | 2 | Julian David Quicano Ramirez | 1069727875 | | x | Extensionista | judquicano@sena.edu.co | 3014713637 | 3 | Consuelo Montoya Londoño | | | x | Extensionista | comontoyal@sena.edu.co | 3143321553 |
7	Atender las solicitudes y requerimientos de información que se generen desde la Línea Programática “Extensionismo Tecnológico” del Grupo Sennova de la Dirección	ACTA DE INICIO

	General del SENA	

Ejemplo de Acta de Inicio

Ocultar historial de mensajes

De: Leidi Viviana Ladino Leon <lladino@sena.edu.co>
Enviado: viernes, 29 de mayo de 2020 10:46
Para: Hernan Dario Lozano Clavijo <hlozano@sena.edu.co>; Luis Enrique Vargas Gonzalez <lvargasgo@sena.edu.co>; Angela Marcela Suarez Ramirez <asuarezr@sena.edu.co>
Asunto: Acta de inicio

Cordial saludo

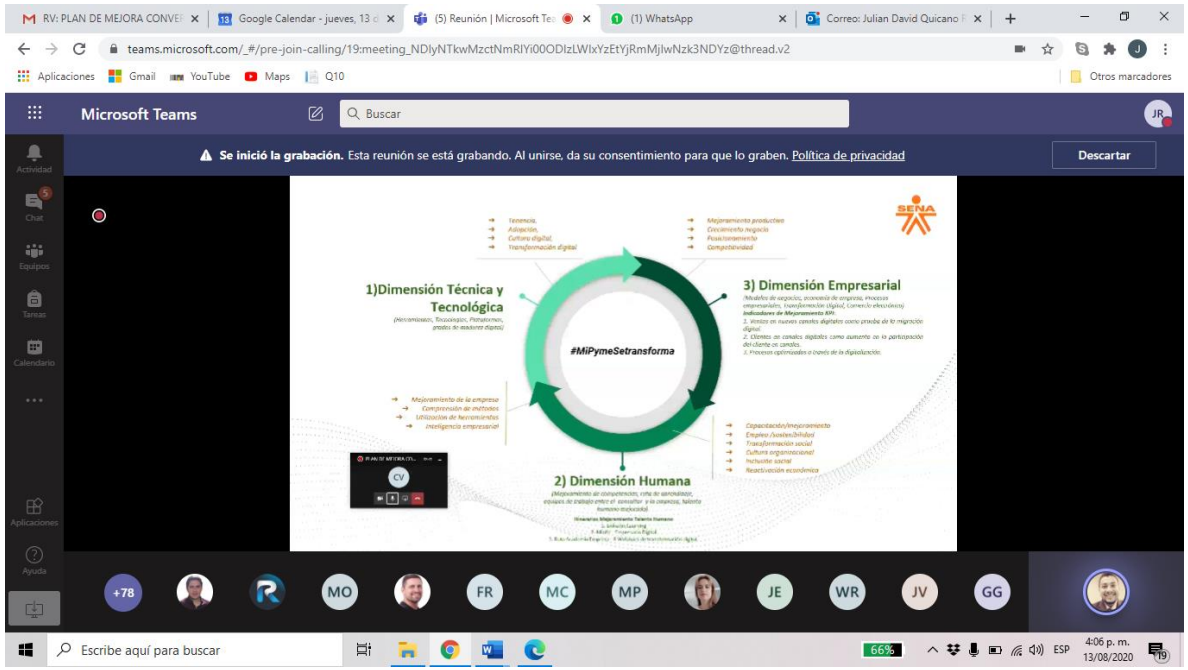
Adjunto Acta de Inicio para su revisión

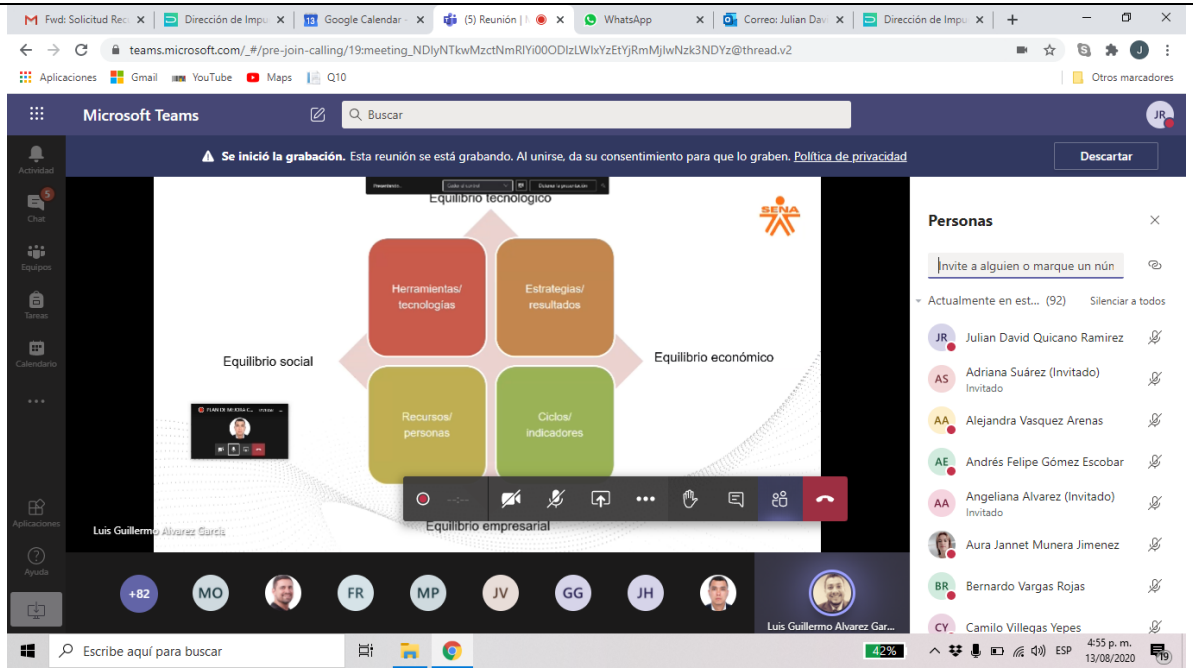
Así mismo, por favor aclarar ¿Cómo se realizan las firmas?, la envío con una firma digital??

Estoy atenta a sus pronta respuesta.

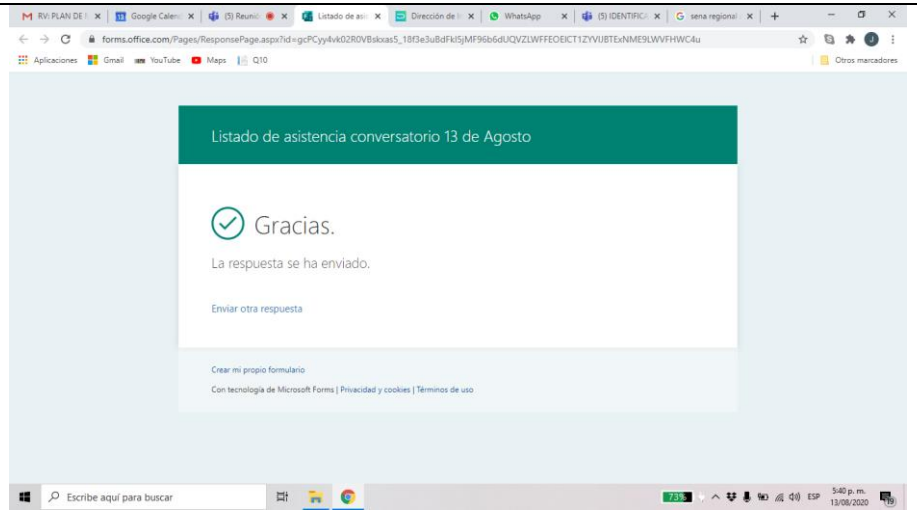
LEIDI VIVIANA LADINO LEÓN
Extensionista SENNOVA
CISM – Regional Meta
lladino@sena.edu.co
3107733685

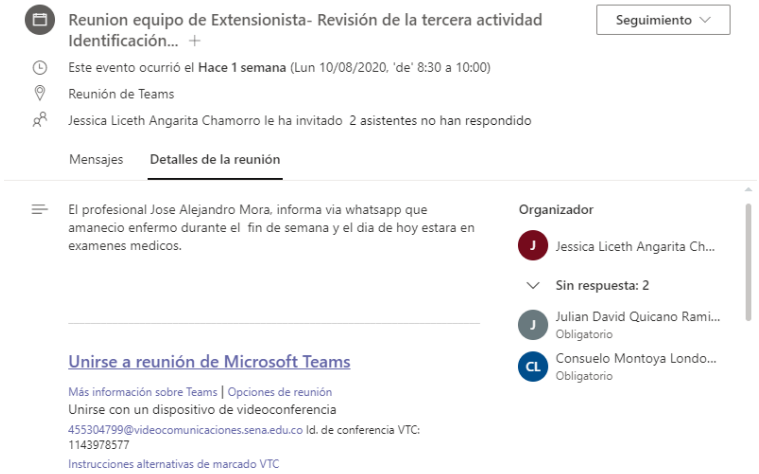
TRASNFERRENCIA DE CONOCIMIENTO CON EXTENSIONISTAS A NIVEL NACIONAL



Microsoft Teams
Buscar
Se inició la grabación. Esta reunión se está grabando. Al unirse, da su consentimiento para que lo graben. Política de privacidad
Descartar
Equilibrio tecnológico
Herramientas/ tecnologías
Estrategias/ resultados
Equilibrio social
Equilibrio económico
Recursos/ personas
Ciclos/ indicadores
Equilibrio empresarial
Personas
Invite a alguien o marque un núm
Actualmente en est... (92)
Silenciar a todos
Julian David Quicano Ramirez
Adriana Suárez (Invitado)
Invitado
Alejandra Vasquez Arenas
Andrés Felipe Gómez Escobar
Angeliana Alvarez (Invitado)
Invitado
Aura Jannet Munera Jimenez
Bernardo Vargas Rojas
Camilo Villegas Yepes
Escribe aquí para buscar
42%
ESP
4:55 p. m.
13/08/2020


Listado de asistencia conversatorio 13 de Agosto
Gracias.
La respuesta se ha enviado.
Enviar otra respuesta
Crear mi propio formulario
Con tecnología de Microsoft Forms | Privacidad y cookies | Términos de uso


Reunion equipo de Extensionista- Revisión de la tercera actividad Identificación...
Seguimiento
Este evento ocurrió el Hace 1 semana (Lun 10/08/2020, 'de' 8:30 a 10:00)
Reunión de Teams
Jessica Liceth Angarita Chamorro le ha invitado 2 asistentes no han respondido
Mensajes
Detalles de la reunión
El profesional Jose Alejandro Mora, informa via whatsapp que amanecio enfermo durante el fin de semana y el dia de hoy estara en examenes medicos.
Organizador
Jessica Liceth Angarita Ch...
Sin respuesta: 2
Julian David Quicano Rami...
Obligatorio
Consuelo Montoya Londo...
Obligatorio
Unirse a reunión de Microsoft Teams
Más información sobre Teams | Opciones de reunión
Unirse con un dispositivo de videoconferencia
455304799@videocomunicaciones.sena.edu.co Id. de conferencia VTC: 1143978577
Instrucciones alternativas de marcado VTC

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
REGIONAL META

INFORME DE SUPERVISION No. 002
CONTRATO No. 1714068

1. ASPECTOS GENERALES DEL CONTRATO

Contratista	JULIAN DAVID QUICANO ARAMIREZ
Identificación	1069727675
Fecha de suscripción del Contrato	22/07/2020
Objeto	Prestar servicios profesionales en el Programa de Extensionismo Tecnológico – Sennova, para implementar desde el Centro de Industria y Servicios del Meta, las actividades relacionadas con la intervención a las empresas para mejorar la transformación digital, la productividad, competitividad y/o rentabilidad.
Plazo de Ejecución	144 días
Fecha de Iniciación	*23/07/2020*
Fecha de Finalización	15/12/2020

2. ESTADO FINANCIERO DEL CONTRATO

Valor total del Contrato	24.720.000
Valor Honorarios mensuales	5.150.000
Valor Reversión	
Valor ejecutado	6.695.000
Valor faltante por ejecutar / Valor pendiente por pagar	18.025.000
Valor Total por Ejecutar	18.025.000

3. INFORMACION SOBRE AVANCE DEL CONTRATO

3.1 Servicios y/o Productos recibidos a satisfacción correspondientes al periodo del 1 de agosto al 31 de agosto de 2020.

Las actividades desarrolladas por el contratista en el periodo descrito anteriormente, relacionadas con cada una de las obligaciones específicas establecidas en los estudios previos de la contratación se desagregan a continuación y así mismo se detallan las evidencias o soportes, con lo cual se verifica el cumplimiento a satisfacción de la obligación establecida:

OBLIGACIONES.

Obligación N°.1:

Contactar las empresas asignadas por la persona responsable de la Línea Programática “Extensionismo Tecnológico” del Grupo Sennova de la Dirección General del SENA y validar el instrumento aplicado desde el autodiagnóstico de SoftWhere (MinCIT).

Detalle de las actividades realizadas		
Obligación No 1	**Acciones realizadas**	**Evidencias**
Contactar las empresas asignadas por la persona responsable de la Línea Programática “Extensionismo Tecnológico” del Grupo Sennova de la Dirección General del SENA y validar el instrumento aplicado desde el autodiagnóstico de SoftWhere (MinCIT)	Durante el Mes de Agosto, se realizaron las siguientes actividades: - Se realizó asesoría a ocho (8) Empresas relacionadas a continuación: Manakin Tours Nature, El rescate, Aroma a Cacao, Verde Life, Del alma tienda de regalos, Repujados y aceros Bogotá, Bird.com, Hotel villa del mar. 3. Comunicación Estratégica para el diligenciamiento del autodiagnóstico del Software (Herramienta que se encuentra dentro de a estrategia#MiPymeSeTransforma) 4. se realizó lectura a los ocho (8) empresarios de los resultados que arrojó el Autodiagnostico.	Distribución de Empresas Asignadas / Registro de evidencia de la actividad No 1 de Sensibilización. / Actas firmadas de Inicio en la carpeta Drive

	- En esta actividad se informó sobre: Metodología (proceso de asesoría, definición de indicadores, intensidad de las jornadas, objetivos a lograr, etc), Alcance, Compromisos e) se elaboró oficios a cada uno de los Empresarios, donde se les indicaba los nombres de las personas que estarían realizando el acompañamiento. Lo anterior, se realizó con el propósito de que el Empresario conociera las personas que estarían realizando el acompañamiento. Finalmente, se da un cumplimiento del 100% de la actividad No 1. Sensibilización con sus respectivos soportes.	

Obligación No 2:

Detalle de las actividades realizadas		
Obligación No 2	**Acciones realizadas**	**Evidencias**
Asesorar y acompañar en la transformación digital de las MiPymes colombianas, mediante la implementación de planes de mejora. Al finalizar la intervención se realizará:	1. Una de las principales actividades que se desarrolló en esta	Programación para la actividad/ Nota. El documento

	actividad fue: a). analizar los resultados del diagnóstico, b) se definió y priorizó el área de intervención teniendo en cuenta el autodiagnóstico. c) y se identificaron las necesidades del Empresario en función de las áreas expectativas con la intervención. Lo anterior, se desarrolló a las ocho (8) Empresas asignadas	formato de intervención que hace parte de esta actividad se alojara en el repositorio virtual, tan pronto se brinde la directriz
a) del estado en el cual queda la empresa una vez ha finalizado la intervención volviendo a aplicar autodiagnóstico SoftWhere.	No se reportan acciones en el periodo presentado	N/A
b) Validar la continuidad de la empresa en otro ciclo acorde con la estrategia #MiPymesetransforma, buscando una mejora continua.	No se reportan acciones en el periodo presentado	N/A

Obligación N°.3:

Detalle de las actividades realizadas		
Obligación No 3	**Acciones realizadas**	**Evidencias**

1. Los extensionistas tecnológicos mantendrán comunicación constante con la persona responsable de la Línea Programática "Extensionismo Tecnológico" del Grupo Sennova de la Dirección General del SENA y con el Gestor Consultor en su región/nodo.	frente a esta obligación se han dispuesto los canales de Ms Teams, WhatsApp, e-mail y vea telefónica, que han facilitado una comunicación efectiva.	Correos Electrónicos

Obligación N°.4:

Detalle de las actividades realizadas		
Obligación No 4	**Acciones realizadas**	**Evidencias**
Garantizar el flujo de información recolectada completa y de calidad, en el proceso de servicios de Extensionismo Tecnológico, con el fin de realizar el cumplimiento de los resultados y la evaluación del programa	Se ha mantenido comunicación continua y Permanente con los miembros del equipo de extensionista (3 profesionales), se ha garantizado la comunicación efectiva para el Desarrollo de las actividades del programa.	E-mail, mensajes

Obligación N°.5:

Detalle de las actividades realizadas		
Obligación N.5	**Acciones realizadas**	**Evidencias**
Realizar el registro documental y analítico de las lecciones aprendidas en la asesoría especializada bajo el concepto de Extensionismo Tecnológico, que incorpora el diagnóstico, concertación e implementación de plan de mejora en las empresas.	Se asiste a las capacitaciones realizadas por la escuela de extensionistas, teniendo en cuenta que para el mes de	Pantallazos de evidencias

	agosto se debe realizar el plan de mejora.	

Obligación N°.6:

Detalle de las actividades realizadas		
Obligación N. 6	**Acciones realizadas**	**Evidencias**
En el contexto de la estrategia #MiPymesetransforma" Empresas con Mentalidad TIC" cada Gestor Consultor brindará dos ciclos (cada uno de 40 horas) de asistencia técnica virtual para la transformación digital de las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPymes) y tendrá a su cargo 12 empresas en cualquier región, localidad o municipio asignados en el país y realizará seguimiento al cumplimiento de los resultados de las empresas de (los) Extensionistas Tecnológicos asignado (s) en su Nodo/Región respectivo.	No se reportan acciones en el periodo presentado	N/A

Obligación N°.7:

Detalle de las actividades realizadas		
Obligación N. 7	**Acciones realizadas**	**Evidencias**
Atender las solicitudes y requerimientos de información que se generen desde la Línea Programática "Extensionismo Tecnológico" del Grupo Sennova de la Dirección General del SENA	Se dió cumplimiento a la capacitaciones del Sistema de Salud ocupacional b).Se participó en el diligenciamiento de encuestas de satisfacción.	correo electrónicos/ evidencias en la plataforma de Teams

Obligación N°.8

Detalle de las actividades realizadas		
Obligación N. 8	**Acciones realizadas**	**Evidencias**
Garantizar una disponibilidad para desarrollar las anteriores obligaciones de 40 horas semanales	Se trabajó en sinergia y en retroalimentación con la gestora consultora y los dos (2) profesionales extensionistas, en los documentos administrativas, y tramites de ejecución en cada etapa de la ruta metodológica, a través de whatsapp, vía telefónica entre otros.	mensajes de Whatsapp / correo electrónico

Obligación N°.9:

Detalle de las actividades realizadas		
Obligación N. 9	**Acciones realizadas**	**Evidencias**
Garantizar el registro y/o envió oportuno de la información requerida por las diferentes instancias de la institución y a través de los medios o canales indicados.	Durante este periodo, se gestionó de manera oportuna, y con celeridad la siguiente actividad, en donde interactuó el líder de Sennova: Comunicaciones dirigidas a la Subdirección Regional, a fin	Correo de aprobación de comunicaciones/Participación a transferencia de conocimientos.

	de remitir a los Empresarios que participaran en la estrategia MipymeSeTransforma. b). Participación en la Transferencia de conocimientos.	

Obligación N°.10

Detalle de las actividades realizadas		
Obligación N. 10	**Acciones realizadas**	**Evidencias**
Mantener en estricta confidencialidad la información, contenida en documentos, datos, ideas de proyectos, sistemas, productos e información que le sea suministrada y a la cual obtenga acceso**.**	La información recibida se encuentra almacenada en los sistemas de información dispuestos por la Entidad	Correos Electrónicos, carpetas de Drobox

Obligación N°.11

Detalle de las actividades realizadas		
Obligación N. 11	**Acciones realizadas**	**Evidencias**
Recibir, vigilar y salvaguardar los bienes e inventarios que le sean encomendados y que sean utilizados debida y racionalmente de conformidad a los fines que le han sido designados	En este periodo no se ha desarrollado acciones sobre esta obligación.	N/A

Obligación N°.12

Detalle de las actividades realizadas		
Obligación N. 12	**Acciones realizadas**	**Evidencias**
Apoyar la supervisión de contratos relacionados con el proceso que sean designados por la subdirección.	No se reportan acciones en el periodo presentado	N/A

Obligación N°.13

Detalle de las actividades realizadas		
Obligación N. 13	**Acciones realizadas**	**Evidencias**
Las demás que se hagan necesarias para el cabal cumplimiento del objeto contractual, atendiendo los requerimientos que realice el supervisor, tendiente a una correcta ejecución de este.	reunión con el equipo Nacional: presentación de capacitaciones de transferencia de conocimientos. Participación en facebook live lanzamiento de la estrategia MipymeSeTransforma.	Pantallazo de Teams

3.2 Estado y Avance del contrato

El Contrato No. 1714068, se encuentra EN EJECUCIÓN, con un porcentaje de AVANCE del 20 %.

1. **NOVEDADES O SITUACIONES ANORMALES PRESENTADAS DURANTE EL DESARROLLO DEL CONTRATO**

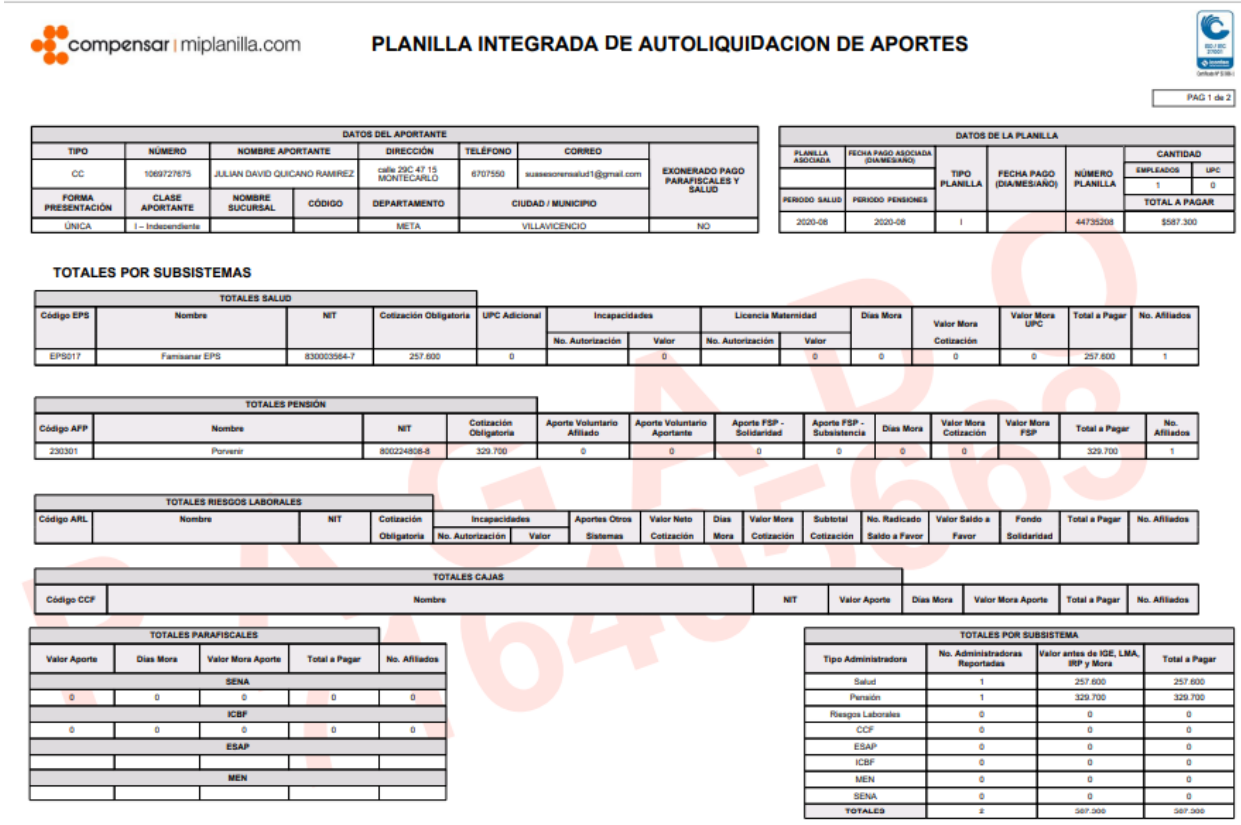
Durante el presente período no se han presentado novedades o situaciones anormales que afecten el desarrollo del contrato.

2. **LLAMADAS DE ATENCIÓN AL CONTRATISTA**

Durante el presente período no se han presentado llamados de atención al contratista.

3. CUMPLIMIENTO DE OBLIGACIONES DEL CONTRATISTA RELACIONADAS CON EL PAGO DE SEGURIDAD SOCIAL INTEGRAL Y APORTES PARAFISCALES

Se verificó el cumplimiento de las obligaciones del contratista con los sistemas de Seguridad Social Integral en salud, pensiones y riesgos laborales, información que se puede constatar en la planilla No. 44735208 expedida por Compensar miplanilla.com Correspondiente al mes de agosto.



compensar | miplanilla.com

PLANILLA INTEGRADA DE AUTOLIQUIDACION DE APORTES

PAG 1 de 2

DATOS DEL APORTANTE						
TIPO	NÚMERO	NOMBRE APORTANTE	DIRECCIÓN	TELÉFONO	CORREO	EXONERADO PAGO PARAFISCALES Y SALUD
CC	1069727675	JULIAN DAVID QUICANO RAMIREZ	calle 29C 47 15 MONTECARLO	6707550	suasesorensalud1@gmail.com	
FORMA PRESENTACIÓN	CLASE APORTANTE	NOMBRE SUCURSAL	CÓDIGO	DEPARTAMENTO	CIUDAD / MUNICIPIO	
UNICA	I – Independiente			META	VILLAVICENCIO	NO

DATOS DE LA PLANILLA						
PLANILLA ASOCIADA	FECHA PAGO ASOCIADA (DIA/MES/AÑO)	TIPO PLANILLA	FECHA PAGO (DIA/MES/AÑO)	NÚMERO PLANILLA	CANTIDAD	
					EMPLEADOS	UPC
PERIODO SALUD	PERIODO PENSIONES				1	0
					TOTAL A PAGAR	
2020-08	2020-08	I		44735208	$587.300	

TOTALES POR SUBSISTEMAS

TOTALES SALUD												
Código EPS	Nombre	NIT	Cotización Obligatoria	UPC Adicional	Incapacidades		Licencia Maternidad		Días Mora	Valor Mora Cotización	Valor Mora UPC	Total a Pagar	No. Afiliados
					No. Autorización	Valor	No. Autorización	Valor					
EPS017	Famisanar EPS	830003564-7	257.600	0		0		0	0	0	0	257.600	1

TOTALES PENSIÓN												
Código AFP	Nombre	NIT	Cotización Obligatoria	Aporte Voluntario Afiliado	Aporte Voluntario Aportante	Aporte FSP - Solidaridad	Aporte FSP - Subsistencia	Días Mora	Valor Mora Cotización	Valor Mora FSP	Total a Pagar	No. Afiliados
230301	Porvenir	800224808-8	329.700	0	0	0	0	0	0		329.700	1

TOTALES RIESGOS LABORALES														
Código ARL	Nombre	NIT	Cotización Obligatoria	Incapacidades		Aportes Otros Sistemas	Valor Neto Cotización	Días Mora	Valor Mora Cotización	Subtotal Cotización	No. Radicado Saldo a Favor	Valor Saldo a Favor	Fondo Solidaridad	Total a Pagar	No. Afiliados
				No. Autorización	Valor										

TOTALES CAJAS							
Código CCF	Nombre	NIT	Valor Aporte	Días Mora	Valor Mora Aporte	Total a Pagar	No. Afiliados

TOTALES PARAFISCALES				
Valor Aporte	Días Mora	Valor Mora Aporte	Total a Pagar	No. Afiliados
SENA				
0	0	0	0	0
ICBF				
0	0	0	0	0
ESAP				
MEN				

TOTALES POR SUBSISTEMA			
Tipo Administradora	No. Administradoras Reportadas	Valor antes de IGE, LMA, IRP y Mora	Total a Pagar
Salud	1	257.600	257.600
Pensión	1	329.700	329.700
Riesgos Laborales	0	0	0
CCF	0	0	0
ESAP	0	0	0
ICBF	0	0	0
MEN	0	0	0
SENA	0	0	0
TOTALES	2	587.300	587.300

El presente informe se firma en Villavicencio a los **18 (dieciocho)** días del mes de **agosto** de **2020.**

Atentamente,

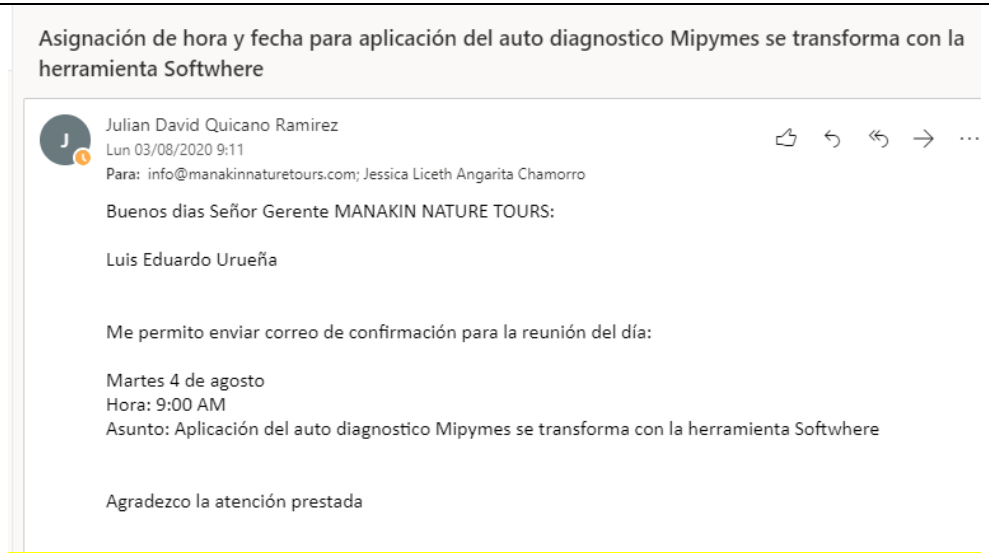


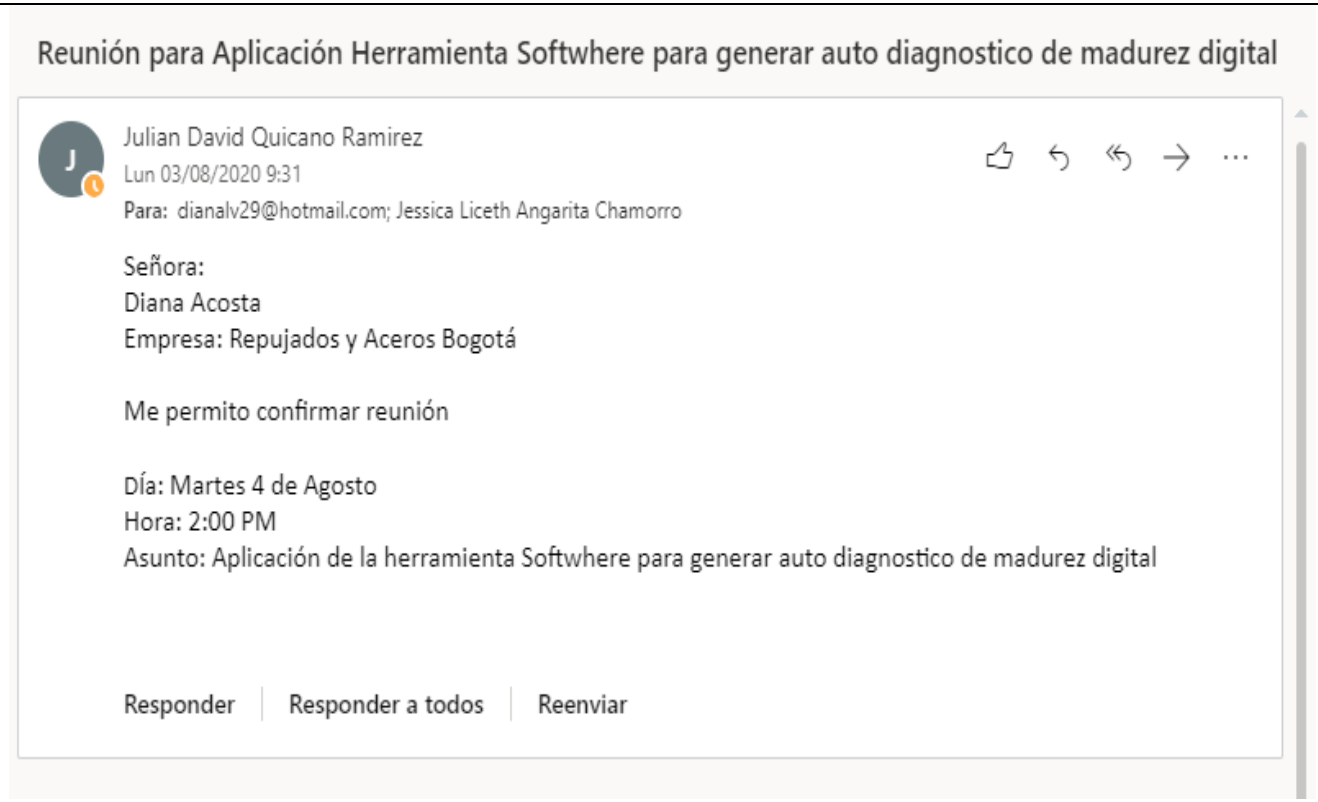
Angela Marcela Suarez Ramírez
Cargo
Supervisora del Contrato No. 1714068

Julián David Quicano Ramírez
C.C. 1069727675
Contratista

		EVIDENCIAS
No	**OBLIGACIÓN**	
	Contactar las empresas asignadas por la persona responsable de la Línea Programática “Extensionismo ecnológico” del Grupo Sennova de la Dirección General del SENA y validar el instrumento aplicado desde el autodiagnóstico de SoftWhere (MinCIT).	Listado de empresarios con su respectiva distribución  Asignación de citas para realizar el auto diagnostico EMPRESA MANAKIN NATURE TOURS

	REGIONAL	CENTRO DE FORMACION	Marca tempor	Nombres y apellidos	Cargo	Tipo de identi	Número de id	Teléfono fijo	Teléfono celul	Correo electrónico
3	META	Centro de Industria y Servicios del	##########	Luz Stella Mejía Pico	Representante legal	Cédula de ciuc	68288959	3213512357	3213512357	luz.mejia08@hotmail.com
4	META	Centro de Industria y Servicios del	##########	Luis Eduardo Urueña	Director Comercial	Cédula de ciuc	14397627	3168330833	3167583083	info@manakinnaturetours
5	META	Centro de Industria y Servicios del	##########	Mario Alejandro Valde	Co-fundador de la iniciativa E	Cédula de ciuc	1019066881	5205667	3002002369	valderrama.mario@javeria
6	META	Centro de Industria y Servicios del	##########	DIANA ACOSTA	ASESOR DE VENTAS	Cédula de ciuc	52497898	3028483	3118285866	dianalv29@hotmail.com
7	META	Centro de Industria y Servicios del	##########	JUAN CARLOS GARCIA	GERENTE	Cédula de ciuc	79738984	8114043	3204101391	jcgarcia4898@misena.edu
8	META	Centro de Industria y Servicios del	##########	Mauricio Gil	Gerente	Cédula de ciuc	80090416	3002127523	3002127523	verde.life.inversiones@gm
9	META	Centro de Industria y Servicios del	##########	CARLOS DANIEL HERAZ	PROPIETARIO	Cédula de ciuc	3838410	2797594	3008722119	cardaheri@hotmail.com

		 EMPRESA REPUJADOS Y ACEROS BTA SAS


Reunión para Aplicación Herramienta Softwhere para generar auto diagnostico de madurez digital
J
Julian David Quicano Ramirez
Lun 03/08/2020 9:31
Para: dianalv29@hotmail.com; Jessica Liceth Angarita Chamorro
Señora:
Diana Acosta
Empresa: Repujados y Aceros Bogotá
Me permito confirmar reunión
Día: Martes 4 de Agosto
Hora: 2:00 PM
Asunto: Aplicación de la herramienta Softwhere para generar auto diagnostico de madurez digital
Responder
Responder a todos
Reenviar

EMPRESA AROMA A CACAO



Aplicación de la herramienta Softwhere para generar auto diagnostico de madurez digital

Julian David Quicano Ramirez
Lun 03/08/2020 10:20
Para: LUZ STELLA MEJIA PICO <luz.mejia08@hotmail.com>; Jessica Liceth Angarita Chamorro

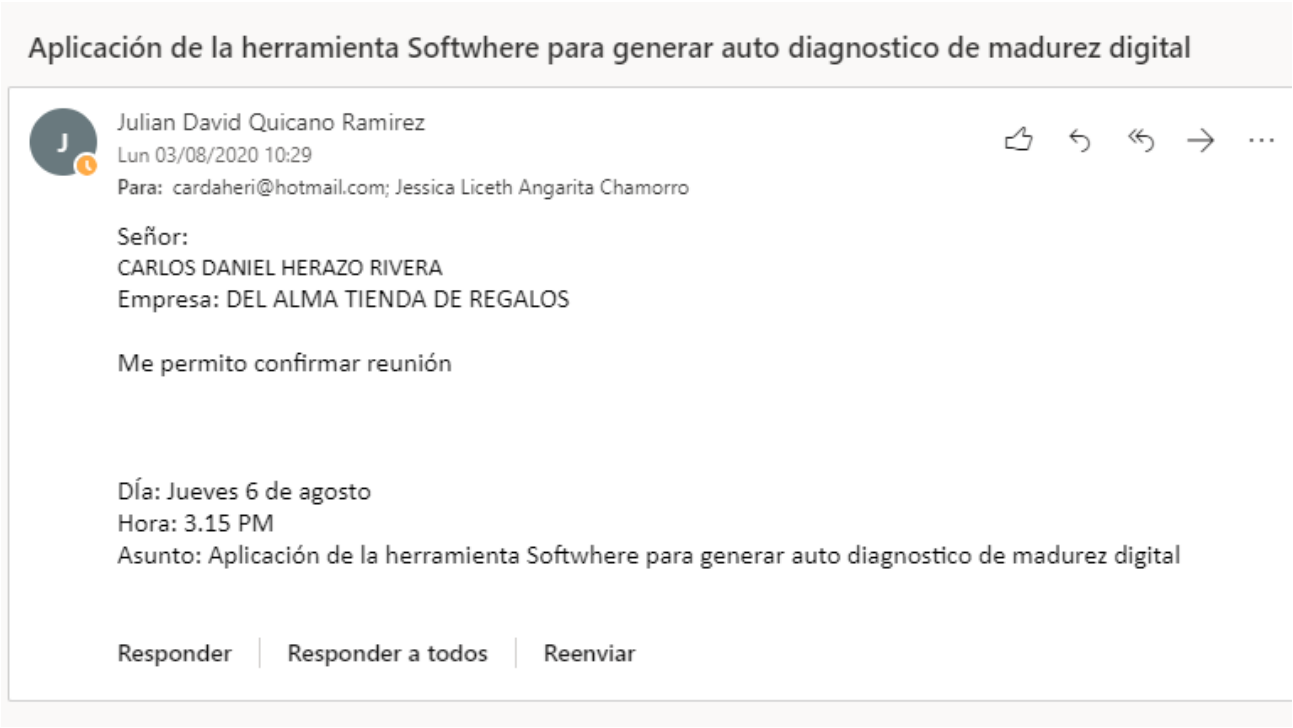
Señora:
Luz Stella Mejía Pico
Empresa: Aroma a Cacao int Zomac SAS

Me permito confirmar reunión

DÍa: Martes 4 de Agosto
Hora: 3:15 PM
Asunto: Aplicación de la herramienta Softwhere para generar auto diagnostico de madurez digital

Responder | Responder a todos | Reenviar

EMPRESA DEL ALMA TIENDA DE REGALOS



Aplicación de la herramienta Softwhere para generar auto diagnostico de madurez digital

Julian David Quicano Ramirez
Lun 03/08/2020 10:29
Para: cardaheri@hotmail.com; Jessica Liceth Angarita Chamorro

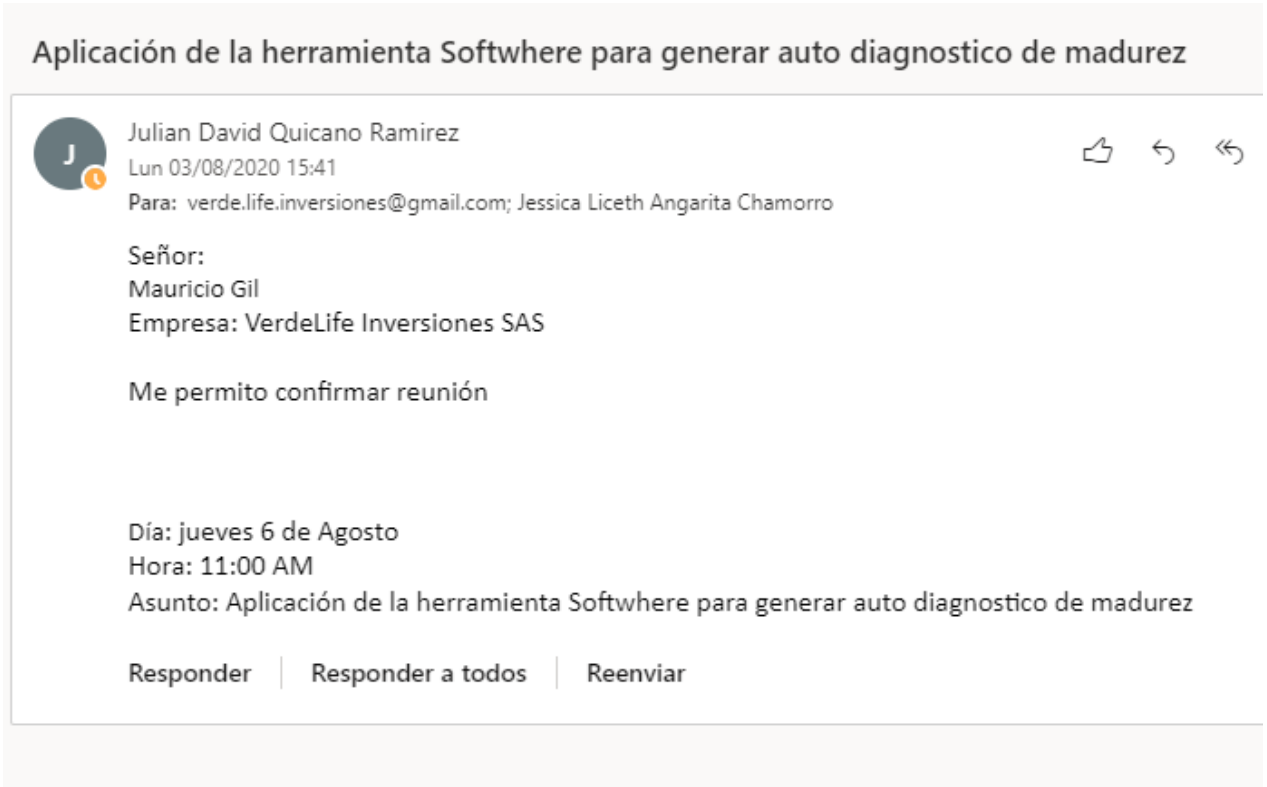
Señor:
CARLOS DANIEL HERAZO RIVERA
Empresa: DEL ALMA TIENDA DE REGALOS

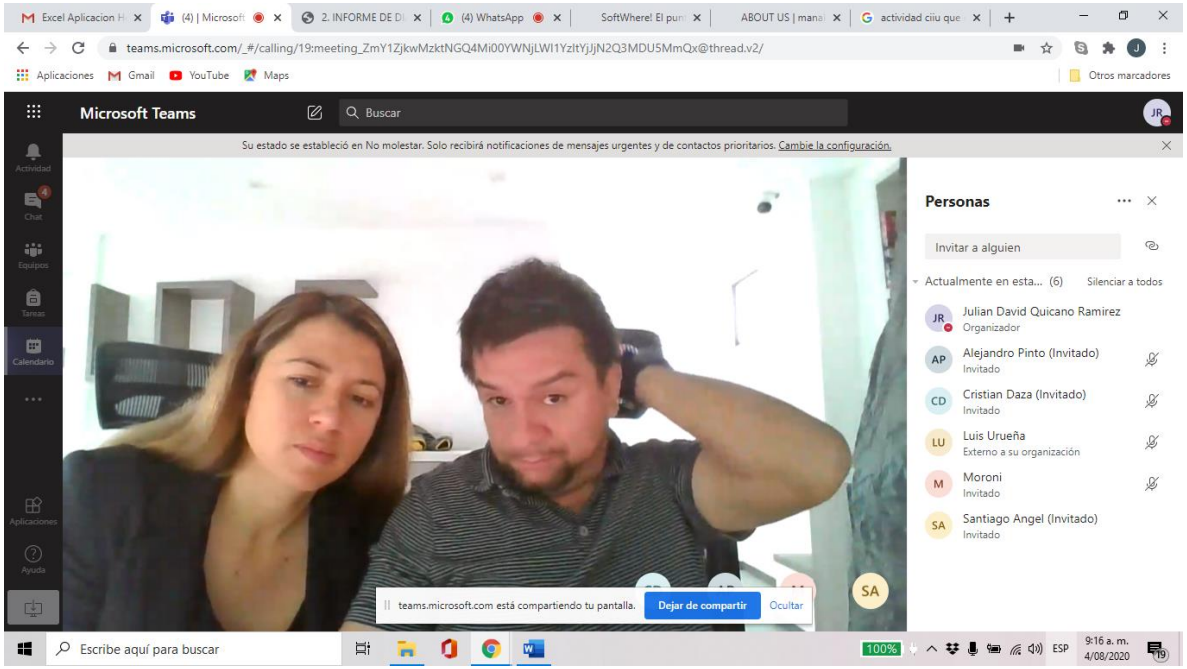
Me permito confirmar reunión

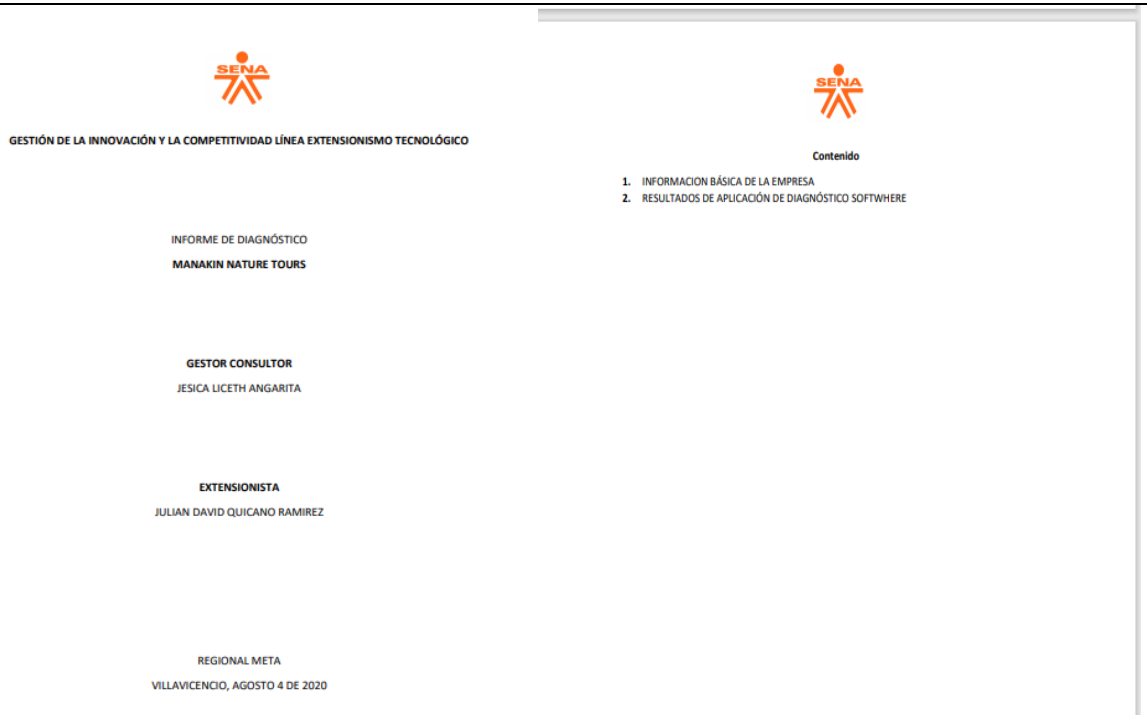
Día: Jueves 6 de agosto
Hora: 3.15 PM
Asunto: Aplicación de la herramienta Softwhere para generar auto diagnostico de madurez digital

Responder | Responder a todos | Reenviar

EMPRESA VERDE LIFE



2	Asesorar y acompañar en la transformación digital de las MiPymes colombianas, mediante la implementación de planes de mejora. Al finalizar la intervención se realizará: Evaluación del estado en el cual queda la empresa una vez ha finalizado la intervención volviendo a aplicar autodiagnóstico SoftWhere Validar la continuidad de la empresa en otro ciclo acorde con la estrategia #MiPymesetransforma, buscando una mejora continua.	**ACOMPAÑAMIENTO EN LA APLICACIÓN DE LA HERRAMIENTA SOFTWHERE** **EMPRESA MANAKIN NATURE TOUR**  **ENVIÓ DEL ANALISIS DE AUTO DIAGNISTICO**



GESTIÓN DE LA INNOVACIÓN Y LA COMPETITIVIDAD LÍNEA EXTENSIONISMO TECNOLÓGICO

INFORME DE DIAGNÓSTICO

MANAKIN NATURE TOURS

GESTOR CONSULTOR

JESICA LICETH ANGARITA

EXTENSIONISTA

JULIAN DAVID QUICANO RAMIREZ

REGIONAL META

VILLAVICENCIO, AGOSTO 4 DE 2020

Contenido

1. INFORMACION BÁSICA DE LA EMPRESA
2. RESULTADOS DE APLICACIÓN DE DIAGNÓSTICO SOFTWHERE

1. INFORMACION BÁSICA DE LA EMPRESA

Razón social: MANAKIN NATURE TOURS

Representante legal: Johana Andrea Borras Angulo

Contacto empresa: Luis Eduardo Urueña

Tipo de empresa (micro, pequeña, mediana): Pequeña

NIT: 900428891-9

Fecha de constitución: 8 ABRIL 2011

Teléfono fijo:

Teléfono celular: 3168330833

Dirección de la empresa: CRA 4 no 47C 04 Casa 6 Mnz G Altos de Alejandria

Municipio: Tunja

Departamento: Boyacá

Descripción de la empresa: Empresa completamente colombiana que conoce muy bien a todo el país. También estamos 100% comprometidos con la seguridad de nuestros clientes. Nuestro objetivo principal es ofrecer el mejor servicio de calidad en Colombia y hacer que la experiencia de observar aves y la naturaleza en el país más biodiverso del mundo sea completamente placentera, memorable y exitosa para usted.

Sector económico: Sector turismo

Actividad CIIU: Turismo

Productos o servicios: Conservación de la naturaleza y de observación de aves de la más alta calidad.

Número de empleados: 8

2 RESULTADOS DE APLICACIÓN DE DIAGNÓSTICO SOFTWHERE

Debe contener:

- Madurez Digital
- Areas Funcionales
- BSC
- Stakeholders
- Modelo de Negocio
- Cadena de Valor


ENTENDIENDO EL NIVEL DE MADUREZ DIGITAL PRODUCTIVA Y LAS PRIORIDADES DE LAS EMPRESAS HACIA LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL PRODUCTIVA.

Madurez Digital | Áreas Funcionales | BSC | Stakeholders | Modelo de Negocio | Cadena de Valor | Plan con recomendaciones

NIVEL DE DIGITALIZACIÓN DE PROCESOS EMPRESARIALES

Ejecutivo Digital | Transformador Digital | Principiante Digital | Gestor Digital

Implementación Digital

Gestión de la digitalización

Eje de análisis	Ponderación empresa
CADENA DE VALOR	62.5%
AREAS FUNCIONALES	65.3%
STAKEHOLDERS	66.5%
MODELO DE NEGOCIO	68.3%
BSC (PERSPECTIVAS ESTRATÉGICAS)	69.5%

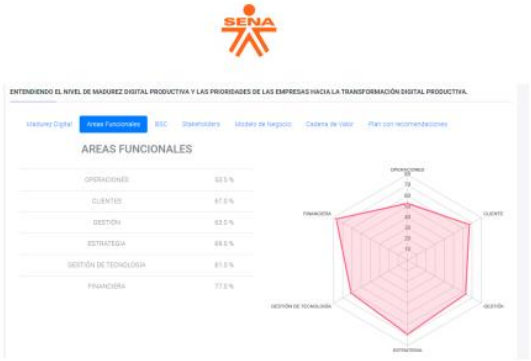
Ejecutivo Digital
Organizaciones que colocan la prudencia por delante de la innovación, que entienden la importancia de la estrategia, de la coordinación, de la gobernanza y de la cultura organizacional a la hora de abordar un proceso de transformación. Sin embargo son escépticos sobre el valor de lo digital en estos procesos, aunque dispuestos a invertir en cambio digital. Su actitud excesivamente cuidadosa de abordar estos temas les hace perder oportunidades frente a otras organizaciones más arriesgadas.

Transformador Digital
Organizaciones que saben como aportar valor al negocio desde la transformación digital. Combinan visión y gobernanza con el compromiso por la inversión y el crecimiento empresarial. Gracias a la visión global y a la integración de toda la organización en la estrategia de transformación digital logran desarrollar una cultura digital que les permite incorporar nuevos cambios a su modelo de negocio.

Principiante Digital
Organizaciones que han experimentado e implantado soluciones tecnológicas, y aunque algunas de ellas aportan valor al negocio la mayoría no lo hace. Falta una estrategia coordinada y visión de transformación integral.

Gestor Digital
Organizaciones motivadas para provocar el cambio digital pero sin una estrategia basada en el conocimiento sobre cómo esta transformación puede y debe aportar valor al negocio. Estas organizaciones, a pesar de encontrarse en situaciones de madurez digital en algunas de sus unidades de negocio, carecen aún de una estrategia global como organización.

La(s) principal(es) necesidad(es) que has identificado y pueden ser solucionadas:


ENTENDIENDO EL NIVEL DE MADUREZ DIGITAL PRODUCTIVA Y LAS PRIORIDADES DE LAS EMPRESAS HACIA LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL PRODUCTIVA.

Madurez Digital | Áreas Funcionales | BSC | Stakeholders | Modelo de Negocio | Cadena de Valor | Plan con recomendaciones

AREAS FUNCIONALES

OPERACIONES	53.5 %
CLIENTES	67.0 %
GESTIÓN	63.5 %
ESTRATEGIA	69.0 %
GESTIÓN DE TECNOLOGÍA	61.5 %
FINANCIERA	77.0 %


AREAS FUNCIONALES

OPERACIONES | 53.0 %
Estado de la empresa: Se requieren ajustes para lograr la alineación de los componentes del modelo de negocio, dando soporte con sistemas de información adecuados para una correcta gestión de sus procesos operacionales (Núcleo del negocio), le permite contar con la capacidad para manejar los volúmenes de información requeridos, con la granularidad y calidad requerida, o con la necesaria integración de los sistemas que soportan las áreas del negocio.

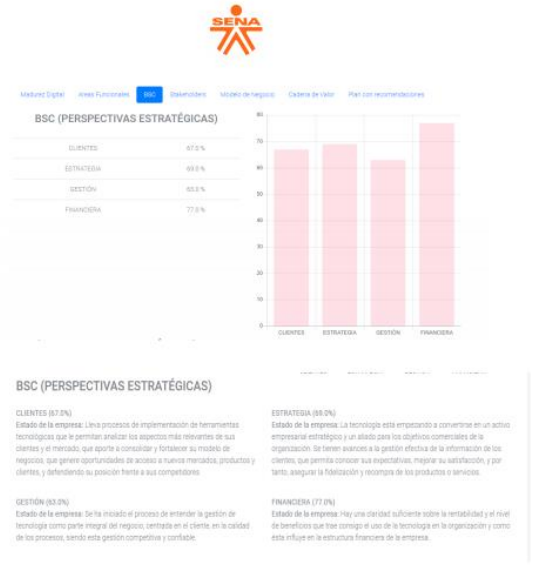
CLIENTES | 67.0 %
Estado de la empresa: Lleva procesos de implementación de herramientas tecnológicas que le permiten analizar los aspectos más relevantes de sus clientes y el mercado, que aporta a consolidar y fortalecer su modelo de negocios, que genere oportunidades de acceso a nuevos mercados, productos y clientes, y defendiendo su posición frente a sus competidores.

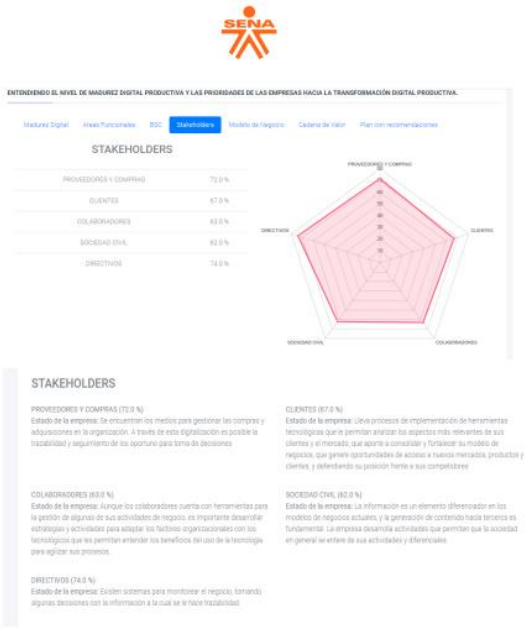
GESTIÓN | 63.0 %
Estado de la empresa: Se ha iniciado el proceso de entender la gestión de tecnología como parte integral del negocio, centrada en el cliente, en la calidad de los procesos, siendo esta gestión competitiva y confiable.

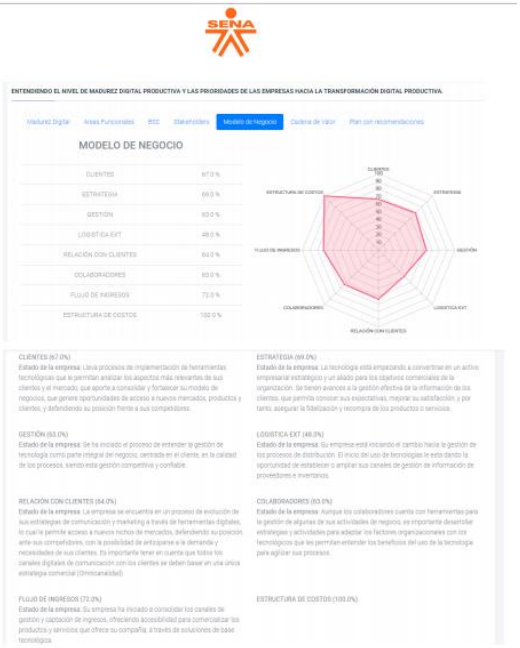
ESTRATEGIA | 69.0 %
Estado de la empresa: La tecnología está empezando a convertirse en un activo empresarial estratégico y un aliado para los objetivos comerciales de la organización. Se tienen avances a la gestión efectiva de la información de los clientes, que permite conocer sus expectativas, mejorar su satisfacción, y por tanto, asegurar la fidelización y recompra de los productos o servicios.

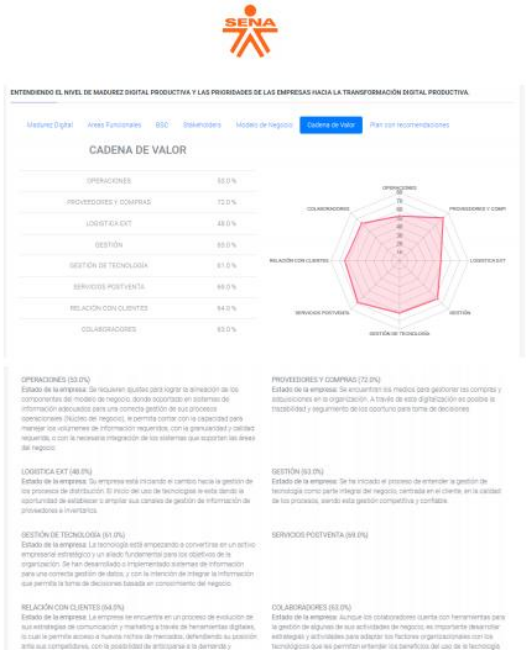
GESTIÓN DE TECNOLOGÍA | 61.0 %
Estado de la empresa: La tecnología está empezando a convertirse en un activo empresarial estratégico y un aliado fundamental para los objetivos de la organización. Se han desarrollado o implementado sistemas de información pero una correcta gestión de datos, y con la intención de integrar la información que permita la toma de decisiones basada en conocimiento del negocio.

FINANCIERA | 77.0 %
Estado de la empresa: Hay una claridad suficiente sobre la rentabilidad y el nivel de beneficios que trae consigo el uso de la tecnología en la organización y como este influye en la estructura financiera de la empresa.

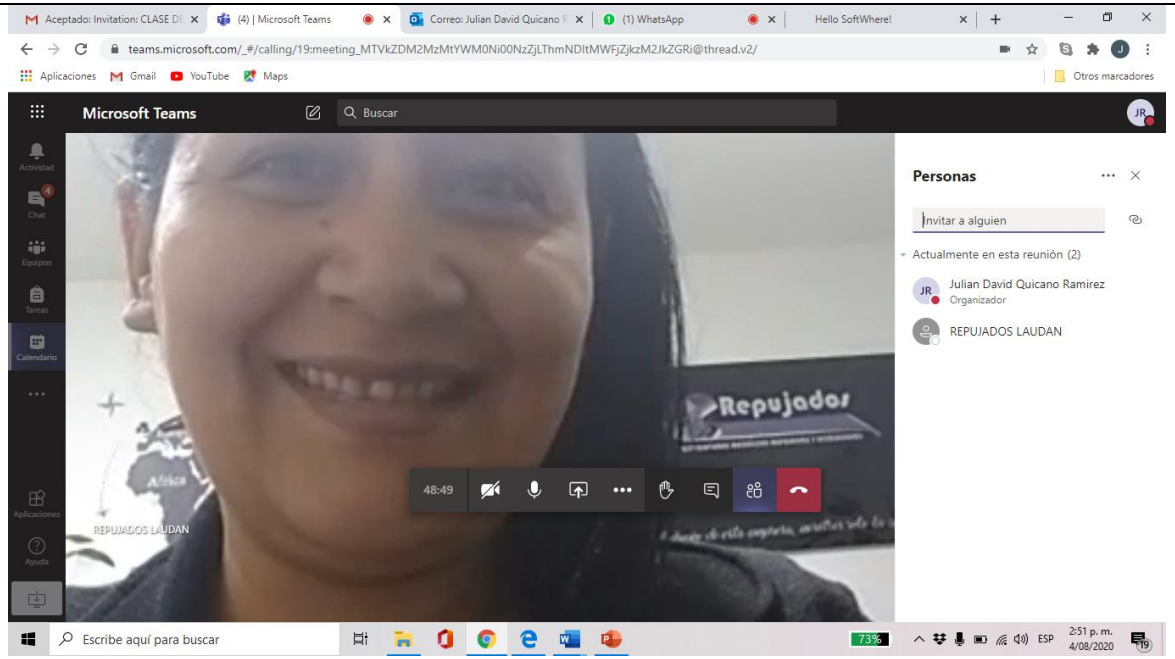

BSC (PERSPECTIVAS ESTRATÉGICAS)
CLIENTES
ESTRATEGIA
GESTIÓN
FINANCIERA
BSC (PERSPECTIVAS ESTRATÉGICAS)
CLIENTES (67.0%)
Estado de la empresa: Lleva procesos de implementación de herramientas tecnológicas que le permitan analizar los aspectos más relevantes de sus clientes y el mercado, que aporte a consolidar y fortalecer su modelo de negocios, que genere oportunidades de acceso a nuevos mercados, productos y clientes, y defendiendo su posición frente a sus competidores
ESTRATEGIA (69.0%)
Estado de la empresa: La tecnología está empezando a convertirse en un activo empresarial estratégico y un aliado para los objetivos comerciales de la organización. Se tienen avances a la gestión efectiva de la información de los clientes, que permita conocer sus expectativas, mejorar su satisfacción, y por tanto, asegurar la fidelización y recompra de los productos o servicios.
GESTIÓN (63.0%)
Estado de la empresa: Se ha iniciado el proceso de entender la gestión de tecnología como parte integral del negocio, centrada en el cliente, en la calidad de los procesos, siendo esta gestión competitiva y confiable.
FINANCIERA (77.0%)
Estado de la empresa: Hay una claridad suficiente sobre la rentabilidad y el nivel de beneficios que trae consigo el uso de la tecnología en la organización y como ésta influye en la estructura financiera de la empresa.

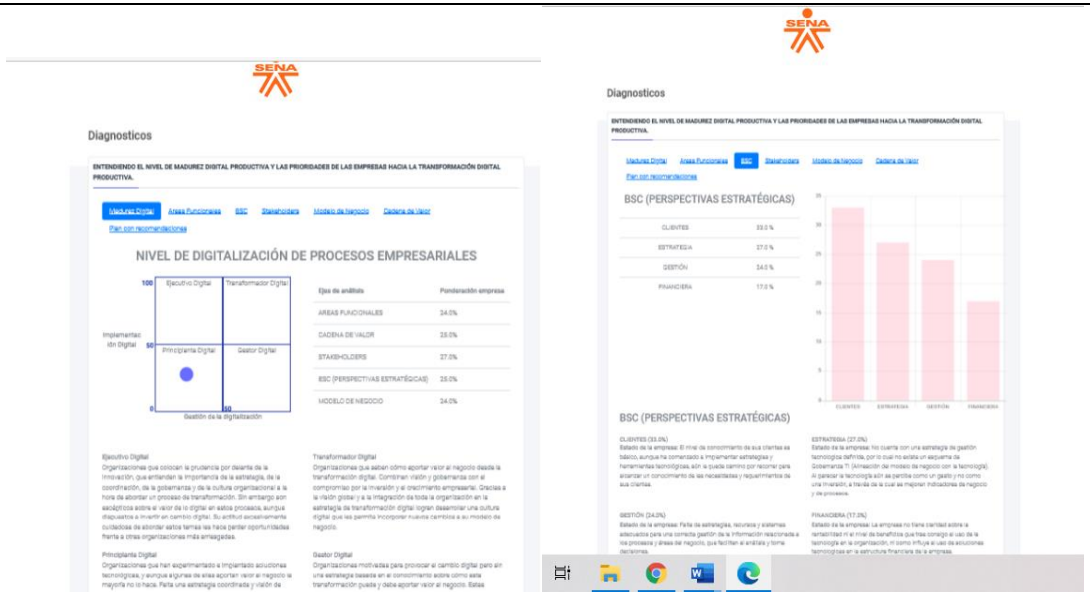

ENTENDIENDO EL NIVEL DE MADUREZ DIGITAL PRODUCTIVA Y LAS PRIORIDADES DE LAS EMPRESAS HACIA LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL PRODUCTIVA.
STAKEHOLDERS
STAKEHOLDERS
PROVEEDORES Y COMPRAS (72.0 %)
Estado de la empresa: Se encuentran los medios para gestionar las compras y adquisiciones en la organización. A través de esta digitalización es posible la trazabilidad y seguimiento de los oportuno para toma de decisiones
CLIENTES (67.0 %)
Estado de la empresa: Lleva procesos de implementación de herramientas tecnológicas que le permitan analizar los aspectos más relevantes de sus clientes y el mercado, que aporte a consolidar y fortalecer su modelo de negocios, que genere oportunidades de acceso a nuevos mercados, productos y clientes, y defendiendo su posición frente a sus competidores
COLABORADORES (63.0 %)
Estado de la empresa: Aunque los colaboradores cuenta con herramientas para la gestión de algunas de sus actividades de negocio, es importante desarrollar estrategias y actividades para adaptar los factores organizacionales con los tecnológicos que les permitan entender los beneficios del uso de la tecnología para agilizar sus procesos.
SOCIEDAD CIVIL (62.0 %)
Estado de la empresa: La información es un elemento diferenciador en los modelos de negocios actuales, y la generación de contenido hacia terceros es fundamental. La empresa desarrolla actividades que permiten que la sociedad en general se entere de sus actividades y diferenciales.
DIRECTIVOS (74.0 %)
Estado de la empresa: Existen sistemas para monitorear el negocio, tomando algunas decisiones con la información a la cual se le hace trazabilidad.

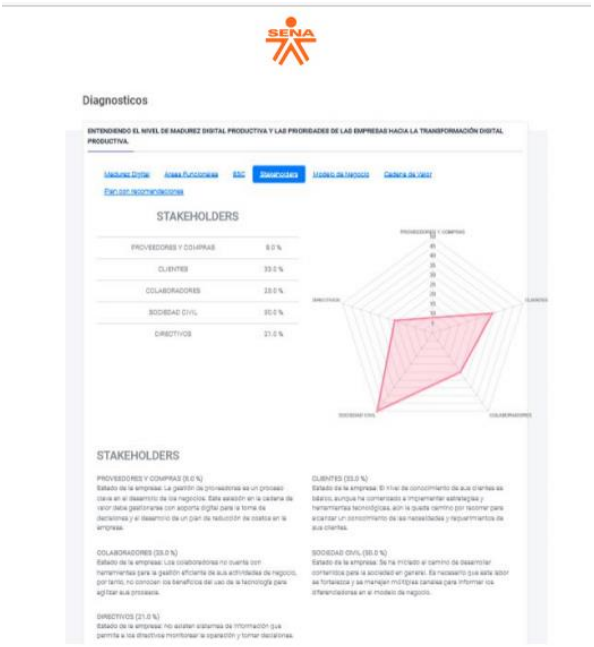




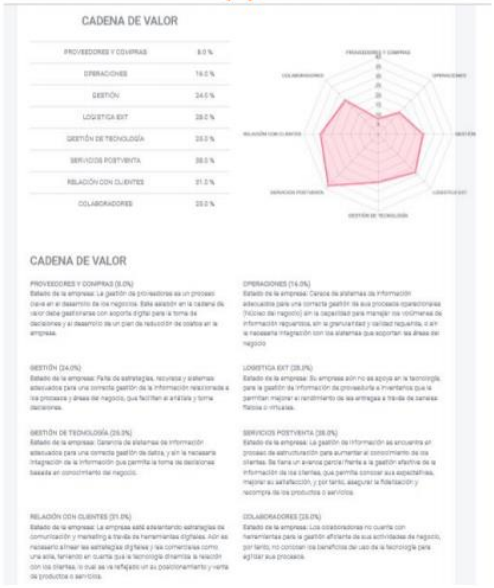
APLICACIÓN DEL AUTO DIAGNISTICO EMPRESA REPUJADOS Y ACEROS BTA SAS

		Microsoft Teams Buscar Personas Invitar a alguien Actualmente en esta reunión (2) Julian David Quicano Ramirez Organizador REPUJADOS LAUDAN 48:49 Escribe aquí para buscar

		Diagnosticos NIVEL DE DIGITALIZACIÓN DE PROCESOS EMPRESARIALES Diagnosticos BSC (PERSPECTIVAS ESTRATÉGICAS)


Diagnosticos
ENTENDIENDO EL NIVEL DE MADUREZ DIGITAL PRODUCTIVA Y LAS PRIORIDADES DE LAS EMPRESAS HACIA LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL PRODUCTIVA.
Madurez Digital
Áreas Funcionales
ESC
Stakeholders
Modelo de Negocio
Cadena de Valor
Plan de recomendaciones
STAKEHOLDERS
PROVEEDORES Y COMPRAS 8.0 %
CLIENTES 33.0 %
COLABORADORES 33.0 %
SOCIEDAD CIVIL 50.0 %
DIRECTIVOS 21.0 %
STAKEHOLDERS
PROVEEDORES Y COMPRAS (8.0 %)
Estado de la empresa: La gestión de proveedores es un proceso clave en el desarrollo de los negocios. Esta relación en la cadena de valor debe gestionarse con soporte digital para la toma de decisiones y el desarrollo de un plan de reducción de costos en la empresa.
CLIENTES (33.0 %)
Estado de la empresa: El nivel de conocimiento de sus clientes es básico, aunque ha comenzado a implementar estrategias y herramientas tecnológicas, aún le queda camino por recorrer para alcanzar un conocimiento de las necesidades y requerimientos de sus clientes.
COLABORADORES (33.0 %)
Estado de la empresa: Los colaboradores no cuenta con herramientas para la gestión eficiente de sus actividades de negocio, por tanto, no conocen los beneficios del uso de la tecnología para agilizar sus procesos.
SOCIEDAD CIVIL (50.0 %)
Estado de la empresa: Se ha iniciado el camino de desarrollar contenidos para la sociedad en general. Es necesario que esta sector se fortalezca y se manejen métricas claras para informar los diferenciadores en el modelo de negocio.
DIRECTIVOS (21.0 %)
Estado de la empresa: no existen sistemas de información que permita a los directivos monitorear la operación y tomar decisiones.


MODELO DE NEGOCIO
CLIENTES 33.0 %
GESTIÓN 24.0 %
ESTRATEGIA 37.0 %
LOGISTICA EXT 28.0 %
RELACIÓN CON CLIENTES 31.0 %
FLUJO DE INGRESOS 14.0 %
COLABORADORES 33.0 %
ESTRUCTURA DE COSTOS 10.0 %
MODELO DE NEGOCIO
CLIENTES (33.0%)
Estado de la empresa: El nivel de conocimiento de sus clientes es básico, aunque ha comenzado a implementar estrategias y herramientas tecnológicas, aún le queda camino por recorrer para alcanzar un conocimiento de las necesidades y requerimientos de sus clientes.
GESTIÓN (24.0%)
Estado de la empresa: Falta de estrategias, recursos y sistemas adecuados para una correcta gestión de la información relacionada a los procesos y áreas del negocio, que faciliten el análisis y toma decisiones.
ESTRATEGIA (37.0%)
Estado de la empresa: No cuenta con una estrategia de gestión tecnológica definida, por lo cual no existe un esquema de Gobernanza TI (Alineación del modelo de negocio con la tecnología). Al parecer la tecnología aún es percibo como un gasto y no como una inversión, a través de la cual se mejoren indicadores de negocio y de procesos.
LOGISTICA EXT (28.0%)
Estado de la empresa: Su empresa aún no se apoya en la tecnología, para la gestión de información de proveeduría e inventarios que le permitan mejorar el rendimiento de las entregas a través de canales físicos o virtuales.
RELACIÓN CON CLIENTES (31.0%)
Estado de la empresa: La empresa está adelantando estrategias de comunicación y marketing a través de herramientas digitales. Aún es necesario afinar las estrategias digitales y las comerciales como una sola, teniendo en cuenta que la tecnología dinamiza la relación con los clientes, lo cual se ve reflejado en su posicionamiento y venta de productos o servicios.
FLUJO DE INGRESOS (14.0%)
Estado de la empresa: No están consolidados los canales de gestión y captación de ingresos. Aún utiliza medios comerciales para que sus clientes accedan y paguen por los productos o servicios que ofrece su compañía.
COLABORADORES (33.0%)
Estado de la empresa: Los colaboradores no cuenta con herramientas para la gestión eficiente de sus actividades de negocio,
ESTRUCTURA DE COSTOS (10.0%)
Estado de la empresa: No cuenta con una gestión efectiva de la estructura de costos, pagos y recaudos de la compañía, y por tanto la



CADENA DE VALOR

PROVEEDORES Y COMPRAS	8.0 %
OPERACIONES	14.0 %
GESTIÓN	24.0 %
LOGISTICA EXT	28.0 %
GESTIÓN DE TECNOLOGÍA	28.0 %
SERVICIOS POSTVENTA	38.0 %
RELACIÓN CON CLIENTES	31.0 %
COLABORADORES	23.0 %

CADENA DE VALOR

PROVEEDORES Y COMPRAS (8.0%)
Estado de la empresa: La gestión de proveedores es un proceso clave en el desarrollo de los negocios. Este asiento en la cadena de valor debe gestionarse con soporte digital para la toma de decisiones y el desarrollo de un plan de reducción de costos en la empresa.

OPERACIONES (14.0%)
Estado de la empresa: Carece de sistemas de información adecuados para una correcta gestión de sus procesos operacionales (Núcleo del negocio) sin la capacidad para manejar los volúmenes de información requeridos, sin la granularidad y calidad requerida, o sin la necesaria integración con los sistemas que soportan las áreas del negocio

GESTIÓN (24.0%)
Estado de la empresa: Falta de estrategias, recursos y sistemas adecuados para una correcta gestión de la información relacionada a los procesos y áreas del negocio, que faciliten el análisis y toma decisiones.

LOGISTICA EXT (28.0%)
Estado de la empresa: Su empresa aún no se apoya en la tecnología para la gestión de información de proveedores e inventarios que le permitan mejorar el rendimiento de las entregas a través de sanlesa física o virtuales.

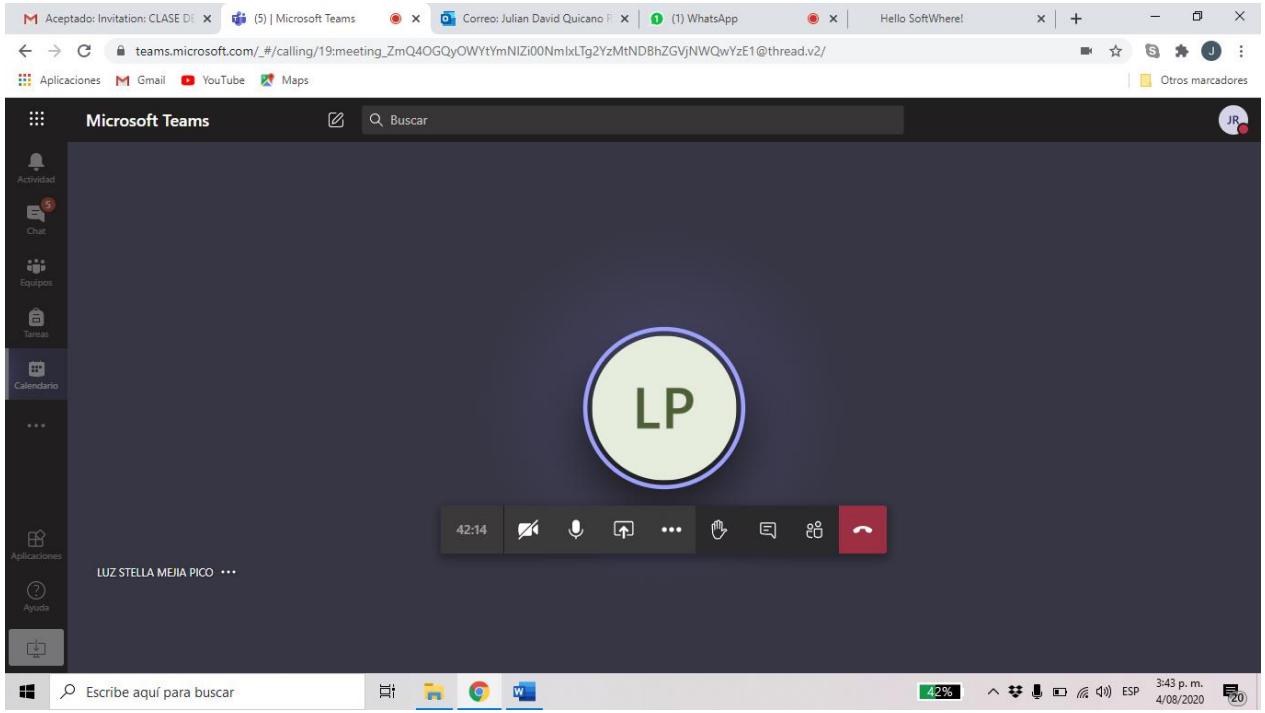
GESTIÓN DE TECNOLOGÍA (28.0%)
Estado de la empresa: Carencia de sistemas de información adecuados para una correcta gestión de datos, y sin la necesaria integración de la información que permita la toma de decisiones basada en conocimiento del negocio.

SERVICIOS POSTVENTA (38.0%)
Estado de la empresa: La gestión de información se encuentra en proceso de estructuración para aumentar el conocimiento de los clientes. Se tiene un avance parcial frente a la gestión efectiva de la información de los clientes, que permita conocer sus expectativas, mejorar su satisfacción, y por tanto, asegurar la fidelización y recompra de los productos o servicios.

RELACIÓN CON CLIENTES (31.0%)
Estado de la empresa: La empresa está elaborando estrategias de comunicación y marketing a través de herramientas digitales. Aún es necesario alinear las estrategias digitales y las comerciales como una sola, teniendo en cuenta que la tecnología dinamiza la relación con los clientes, lo cual se ve reflejado un su posicionamiento y venta de productos o servicios.

COLABORADORES (23.0%)
Estado de la empresa: Los colaboradores no cuenta con herramientas para la gestión eficiente de sus actividades de negocio, por tanto, no conocen los beneficios del uso de la tecnología para agilizar sus procesos.

APLICACIÓN DEL AUTO DIAGNISTICO EMPRESA AROMA DE CACAO



GESTIÓN DE LA INNOVACIÓN Y LA COMPETITIVIDAD LÍNEA EXTENSIONISMO TECNOLÓGICO

INFORME DE DIAGNÓSTICO

AROMA A CACAO INT ZOMAC SAS

GESTOR CONSULTOR

JESICA LICETH ANGARITA

EXTENSIONISTA

JULIAN DAVID QUICANO RAMIREZ

REGIONAL META

VILLAVICENCIO, AGOSTO 4 DE 2020

Contenido

1. INFORMACION BÁSICA DE LA EMPRESA
2. RESULTADOS DE APLICACIÓN DE DIAGNÓSTICO SOFTWHERE

1. INFORMACION BÁSICA DE LA EMPRESA

Razón social: AROMA A CACAO INT ZOMAC SAS

Representante legal: Luz Stella Mejia Pico

Contacto empresa: Luz Stella Mejia Pico

Tipo de empresa (micro, pequeña, mediana): Microempresa

NIT: 901177730-7

Fecha de constitución: 3 de mayo de 2018

Teléfono fijo:

Teléfono celular: 3213512357

Dirección de la empresa: Calle 6 número 4ª 02

Municipio: Arauquita

Departamento: Arauca

Descripción de la empresa: Dedicada a la transformación de cacao en diferentes subproductos

Sector económico: Sector Agroindustrial

Actividad CIIU: Agroindustrial

Productos o servicios: elaboración de cacao en diferentes subproductos

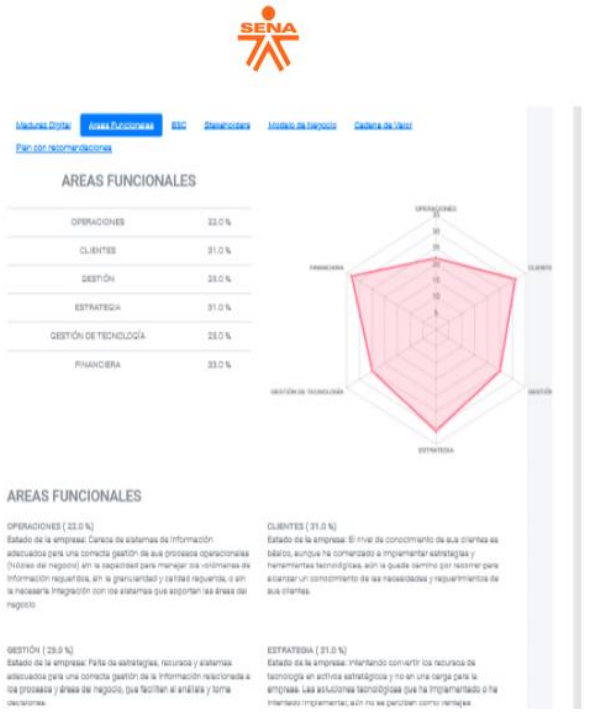
Número de empleados: 2

2 RESULTADOS DE APLICACIÓN DE DIAGNÓSTICO SOFTWHERE

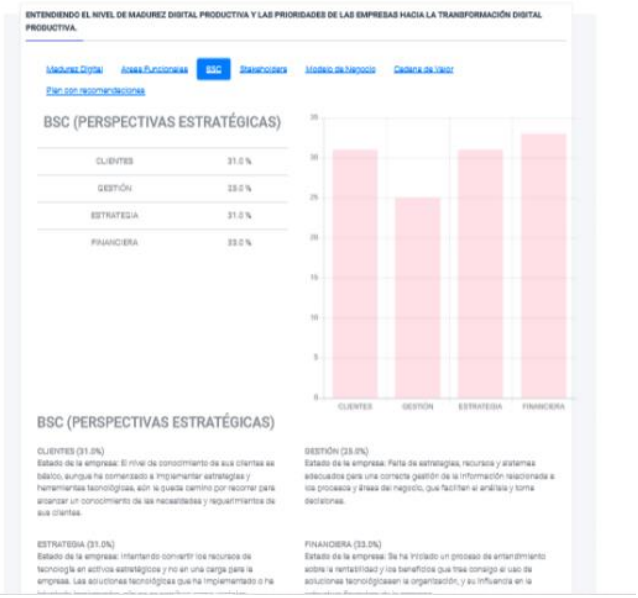
Debe contener:

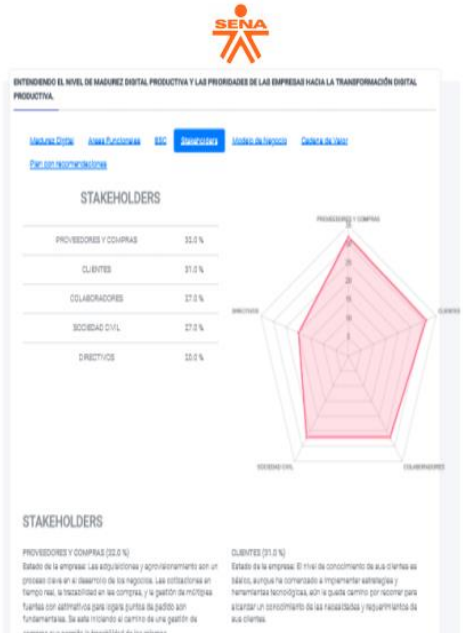
- Madurez Digital
- Areas Funcionales
- BSC
- Stakeholders
- Modelo de Negocio
- Cadena de Valor

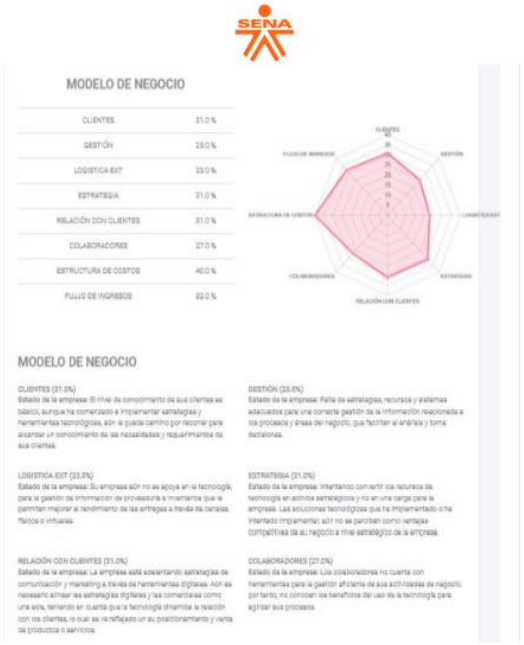

Diagnosticos
ENTENDIENDO EL NIVEL DE MADUREZ DIGITAL PRODUCTIVA Y LAS PRIORIDADES DE LAS EMPRESAS HACIA LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL PRODUCTIVA.
Madurez Digital
Areas Funcionales
BSC
Stakeholders
Modelo de Negocio
Cadena de Valor
Plan con recomendaciones
NIVEL DE DIGITALIZACIÓN DE PROCESOS EMPRESARIALES
Ejecutivo Digital
Transformador Digital
Principiante Digital
Gestor Digital
Implementación Digital
Gestión de la digitalización
Ejes de análisis
Ponderación empresa
CADENA DE VALOR 27.0%
STAKEHOLDERS 27.0%
AREAS FUNCIONALES 28.0%
MODELO DE NEGOCIO 30.0%
BSC (PERSPECTIVAS ESTRATÉGICAS) 30.0%
Ejecutivo Digital
Organizaciones que colocan la prudencia por delante de la innovación, que entienden la importancia de la estrategia, de la coordinación, de la gobernanza y de la cultura organizacional a la hora de abordar un proceso de transformación. Sin embargo son escépticos sobre el valor de lo digital en estos procesos, aunque dispuestos a invertir en cambio digital. Su actitud excesivamente cuidadosa de abordar estos temas les hace perder oportunidades frente a otras organizaciones más arriesgadas.
Transformador Digital
Organizaciones que saben cómo aportar valor al negocio desde la transformación digital. Combinan visión y gobernanza con el compromiso por la inversión y el crecimiento empresarial. Gracias a la visión global y a la integración de toda la organización en la estrategia de transformación digital logran desarrollar una cultura digital que les permite incorporar nuevos cambios a su modelo de negocio.
Principiante Digital
Organizaciones que han experimentado e implantado soluciones tecnológicas, y aunque algunas de ellas aportan valor al negocio la mayoría no lo hace. Falta una estrategia coordinada y visión de transformación integral
Gestor Digital
Organizaciones motivadas para provocar el cambio digital pero sin una estrategia basada en el conocimiento sobre cómo esta transformación puede y debe aportar valor al negocio. Estas organizaciones, a pesar de encontrarse en situaciones de madurez digital en algunas de sus unidades de negocio, carecen aún de una estrategia global como organización.


Madurez Digital
Areas Funcionales
BSC
Stakeholders
Modelo de Negocio
Cadena de Valor
Plan con recomendaciones
AREAS FUNCIONALES
OPERACIONES 33.0 %
CLIENTES 31.0 %
GESTIÓN 23.0 %
ESTRATEGIA 31.0 %
GESTIÓN DE TECNOLOGÍA 23.0 %
FINANCIERA 33.0 %
AREAS FUNCIONALES
OPERACIONES (33.0 %)
Estado de la empresa: Carece de sistemas de información adecuados para una correcta gestión de sus procesos operacionales (Nóminas del negocio) ain la capacidad para manejar sus volúmenes de información requeridos, ain la granularidad y calidad requerida, o sin la necesaria integración con los sistemas que soportan las áreas del negocio
CLIENTES (31.0 %)
Estado de la empresa: El nivel de conocimiento de sus clientes es básico, aunque ha comenzado a implementar estrategias y herramientas tecnológicas, aún la queda camino por recorrer para alcanzar un conocimiento de las necesidades y requerimientos de sus clientes.
GESTIÓN (23.0 %)
Estado de la empresa: Falta de estrategias, recursos y sistemas adecuados para una correcta gestión de la información relacionada a los procesos y áreas del negocio, que faciliten el análisis y toma
ESTRATEGIA (31.0 %)
Estado de la empresa: Intentando convertir los recursos de tecnología en activos estratégicos y no en una carga para la empresa. Las soluciones tecnológicas que ha implementado o ha

Diagnosticos







MODELO DE NEGOCIO

CLIENTES	31.0 %
GESTIÓN	23.0 %
LOGISTICA EXT	23.0 %
ESTRATEGIA	31.0 %
RELACIÓN CON CLIENTES	31.0 %
COLABORADORES	27.0 %
ESTRUCTURA DE COSTOS	40.0 %
FLUJO DE INGRESOS	32.0 %

MODELO DE NEGOCIO

CLIENTES (31.0%)
Estado de la empresa: El nivel de conocimiento de sus clientes es básico, aunque ha comenzado a implementar estrategias y herramientas tecnológicas, aún le queda camino por recorrer para alcanzar un conocimiento de las necesidades y requerimientos de sus clientes.

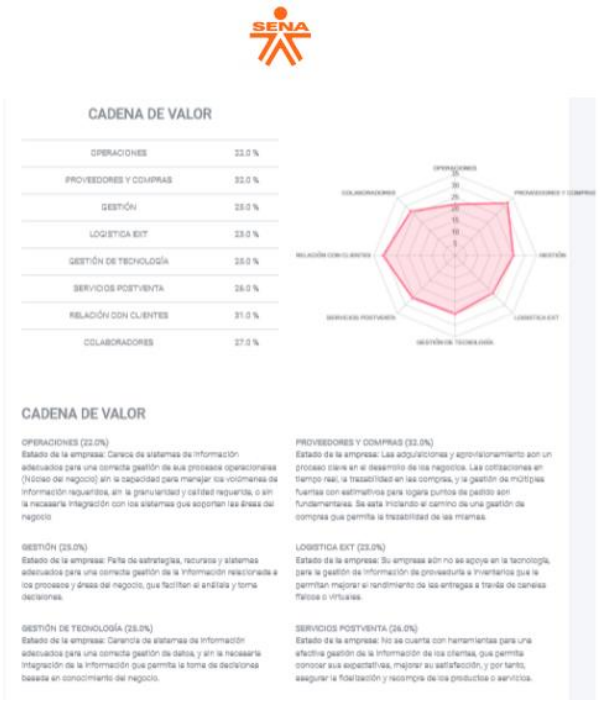
GESTIÓN (23.0%)
Estado de la empresa: Falta de estrategias, recursos y sistemas adecuados para una correcta gestión de la información relacionada a los procesos y áreas del negocio, que faciliten el análisis y toma decisiones.

LOGISTICA EXT (23.0%)
Estado de la empresa: Su empresa aún no se apoya en la tecnología, para la gestión de información de proveeduría e inventarios que le permitan mejorar el rendimiento de las entregas a través de canales físicos o virtuales.

ESTRATEGIA (31.0%)
Estado de la empresa: Intentando convertir los recursos de tecnología en activos estratégicos y no en una carga para la empresa. Las soluciones tecnológicas que ha implementado o ha intentado implementar, aún no se perciben como ventajas competitivas de su negocio a nivel estratégico de la empresa.

RELACIÓN CON CLIENTES (31.0%)
Estado de la empresa: La empresa está adelantando estrategias de comunicación y marketing a través de herramientas digitales. Aún es necesario alinear las estrategias digitales y las comerciales como una sola, teniendo en cuenta que la tecnología dinamiza la relación con los clientes, lo cual se ve reflejado un su posicionamiento y venta de productos o servicios.

COLABORADORES (27.0%)
Estado de la empresa: Los colaboradores no cuenta con herramientas para la gestión eficiente de sus actividades de negocio, por tanto, no conocen los beneficios del uso de la tecnología para agilizar sus procesos.



CADENA DE VALOR

OPERACIONES	22.0 %
PROVEEDORES Y COMPRAS	32.0 %
GESTIÓN	23.0 %
LOGISTICA EXT	23.0 %
GESTIÓN DE TECNOLOGÍA	25.0 %
SERVICIOS POSTVENTA	26.0 %
RELACIÓN CON CLIENTES	31.0 %
COLABORADORES	27.0 %

CADENA DE VALOR

OPERACIONES (22.0%)
Estado de la empresa: Carecia de sistemas de información adecuados para una correcta gestión de sus procesos operacionales (Núcleo del negocio) aún la capacidad para manejar los volúmenes de información requeridos, en la granularidad y calidad requerida, o sin la necesaria integración con los sistemas que soportan las áreas del negocio

PROVEEDORES Y COMPRAS (32.0%)
Estado de la empresa: Las adquisiciones y aprovisionamiento son un proceso clave en el desarrollo de los negocios. Las cotizaciones en tiempo real, la trazabilidad en las compras, y la gestión de múltiples fuentes con estimativos para lograr puntos de pedido son fundamentales. Se esta iniciando el camino de una gestión de compras que permita la trazabilidad de las mismas.

GESTIÓN (23.0%)
Estado de la empresa: Falta de estrategias, recursos y sistemas adecuados para una correcta gestión de la información relacionada a los procesos y áreas del negocio, que faciliten el análisis y toma decisiones.

LOGISTICA EXT (23.0%)
Estado de la empresa: Su empresa aún no se apoya en la tecnología, para la gestión de información de proveeduría e inventarios que le permitan mejorar el rendimiento de las entregas a través de canales físicos o virtuales.

GESTIÓN DE TECNOLOGÍA (25.0%)
Estado de la empresa: Carencia de sistemas de información adecuados para una correcta gestión de datos, y sin la necesaria integración de la información que permita la toma de decisiones basada en conocimiento del negocio.

SERVICIOS POSTVENTA (26.0%)
Estado de la empresa: No se cuenta con herramientas para una efectiva gestión de la información de los clientes, que permita conocer sus expectativas, mejorar su satisfacción, y por tanto, asegurar la fidelización y recompra de los productos o servicios.

APLICACIÓN DEL AUTO DIAGNOSTICO EMPRESA BIRD.COM



GESTIÓN DE LA INNOVACIÓN Y LA COMPETITIVIDAD LÍNEA EXTENSIONISMO TECNOLÓGICO

INFORME DE DIAGNÓSTICO

BIRD.COM

GESTOR CONSULTOR

JESICA LICETH ANGARITA

EXTENSIONISTA

JULIAN DAVID QUICANO RAMIREZ

1. INFORMACION BÁSICA DE LA EMPRESA

Razón social: BIRD.COM

Representante legal: Juan Carlos García Pajarito

Contacto empresa: Juan Carlos García Pajarito

Tipo de empresa (micro, pequeña, mediana): Micro

NIT: 79738984-8

Fecha de constitución: 20 de mayo 2014

Teléfono fijo:

Teléfono celular: 3204101391

Dirección de la empresa: Cra 46 144-51 apto 207

Municipio: Bogotá

Departamento: Cundinamarca

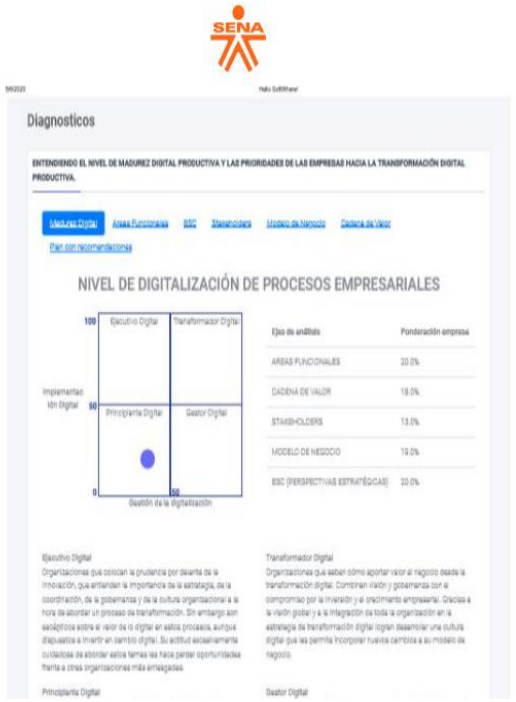
Descripción de la empresa: Empresa dedica a la confección y fabricación de prendas de vestir.

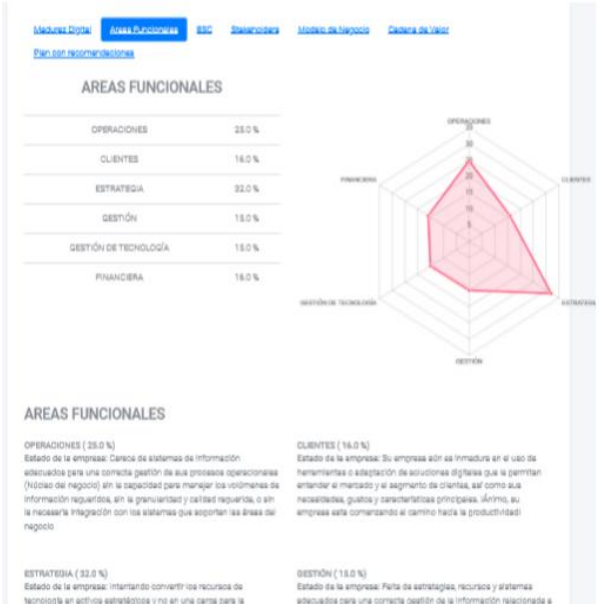
Sector económico: Sector textil

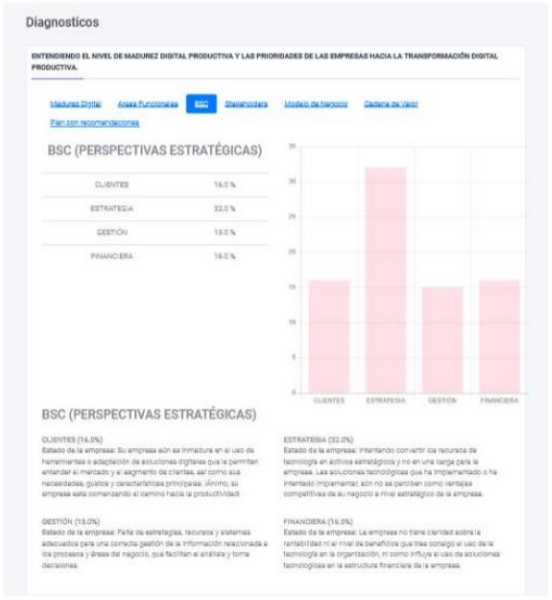
Actividad CIIU: Textil

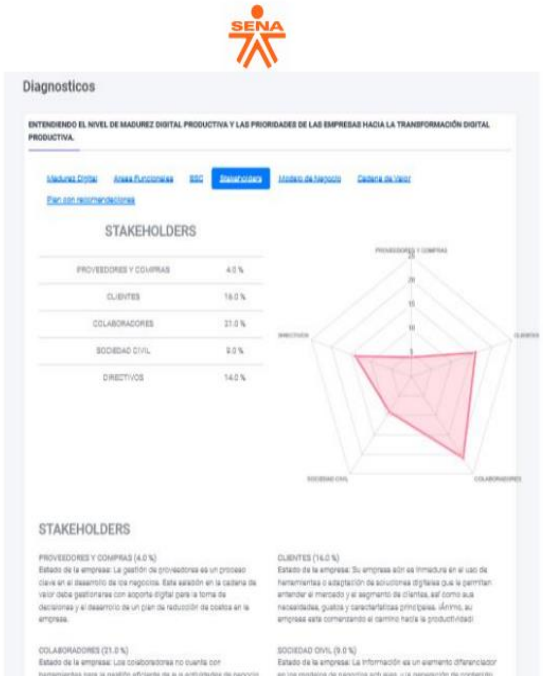
Productos o servicios: Confección y fabricación de prendas de vestir

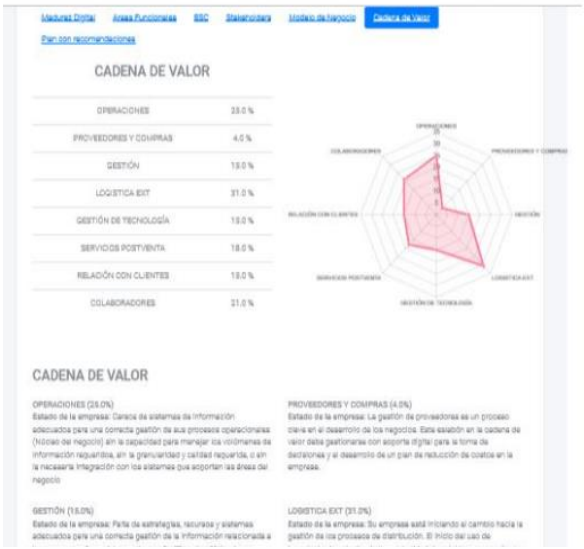
Número de empleados: 1

		2 RESULTADOS DE APLICACIÓN DE DIAGNÓSTICO SOFTWHERE Debe contener: • Madurez Digital • Areas Funcionales • BSC • Stakeholders • Modelo de Negocio • Cadena de Valor 


Madurez Digital
Areas Funcionales
BSC
Stakeholders
Modelo de Negocio
Cadena de Valor
Plan con recomendaciones
AREAS FUNCIONALES
OPERACIONES 25.0 %
CLIENTES 16.0 %
ESTRATEGIA 32.0 %
GESTIÓN 18.0 %
GESTIÓN DE TECNOLOGÍA 18.0 %
FINANCIERA 16.0 %
AREAS FUNCIONALES
OPERACIONES (25.0 %)
Estado de la empresa: Carece de sistemas de información adecuados para una correcta gestión de sus procesos operacionales (Núcleo del negocio) sin la capacidad para manejar los volúmenes de información requeridos, sin la granularidad y calidad requerida, o sin la necesaria integración con los sistemas que soportan las áreas del negocio
CLIENTES (16.0 %)
Estado de la empresa: Su empresa aún es inmadura en el uso de herramientas o adaptación de soluciones digitales que le permitan entender el mercado y el segmento de clientes, así como sus necesidades, gustos y características principales. ¡Ánimo, su empresa esta comenzando el camino hacia la productividad!
ESTRATEGIA (32.0 %)
Estado de la empresa: Intentando convertir los recursos de tecnología en activos estratégicos y no en una carga para la
GESTIÓN (18.0 %)
Estado de la empresa: Falta de estrategias, recursos y sistemas adecuados para una correcta gestión de la información relacionada a


Diagnosticos
ENTENDIENDO EL NIVEL DE MADUREZ DIGITAL PRODUCTIVA Y LAS PRIORIDADES DE LAS EMPRESAS HACIA LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL PRODUCTIVA.
Madurez Digital
Areas Funcionales
BSC
Stakeholders
Modelo de Negocio
Cadena de Valor
Plan con recomendaciones
BSC (PERSPECTIVAS ESTRATÉGICAS)
CLIENTES 16.0 %
ESTRATEGIA 32.0 %
GESTIÓN 18.0 %
FINANCIERA 16.0 %
CLIENTES
ESTRATEGIA
GESTIÓN
FINANCIERA
BSC (PERSPECTIVAS ESTRATÉGICAS)
CLIENTES (16.0%)
Estado de la empresa: Su empresa aún es inmadura en el uso de herramientas o adaptación de soluciones digitales que le permitan entender el mercado y el segmento de clientes, así como sus necesidades, gustos y características principales. ¡Ánimo, su empresa esta comenzando el camino hacia la productividad!
ESTRATEGIA (32.0%)
Estado de la empresa: Intentando convertir los recursos de tecnología en activos estratégicos y no en una carga para la empresa. Las soluciones tecnológicas que ha implementado o ha intentado implementar, aún no se perciben como ventajas competitivas de su negocio a nivel estratégico de la empresa.
GESTIÓN (18.0%)
Estado de la empresa: Falta de estrategias, recursos y sistemas adecuados para una correcta gestión de la información relacionada a los procesos y áreas del negocio, que faciliten el análisis y toma decisiones.
FINANCIERA (16.0%)
Estado de la empresa: La empresa no tiene claridad acerca la rentabilidad ni el nivel de beneficios que trae consigo el uso de la tecnología en la organización, ni como influye el uso de soluciones tecnológicas en la estructura financiera de la empresa.

		Diagnosticos ENTENDIENDO EL NIVEL DE MADUREZ DIGITAL PRODUCTIVA Y LAS PRIORIDADES DE LAS EMPRESAS HACIA LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL PRODUCTIVA. Madurez Digital Áreas Funcionales BSC Stakeholders Modelo de Negocio Cadena de Valor Plan con recomendaciones STAKEHOLDERS PROVEEDORES Y COMPRAS 4.0 % CLIENTES 16.0 % COLABORADORES 21.0 % SOCIEDAD CIVIL 9.0 % DIRECTIVOS 14.0 % STAKEHOLDERS PROVEEDORES Y COMPRAS (4.0 %) Estado de la empresa: La gestión de proveedores es un proceso clave en el desarrollo de los negocios. Esta relación en la cadena de valor debe gestionarse con soporte digital para la toma de decisiones y el desarrollo de un plan de reducción de costos en la empresa. CLIENTES (16.0 %) Estado de la empresa: Su empresa aún es inmadura en el uso de herramientas o adaptación de soluciones digitales que le permitan entender el mercado y el segmento de clientes, así como sus necesidades, gustos y características principales. Ánimo, su empresa esta comenzando el camino hacia la productividad. COLABORADORES (21.0 %) Estado de la empresa: Los colaboradores no cuenta con SOCIEDAD CIVIL (9.0 %) Estado de la empresa: La información es un elemento diferenciador Madurez Digital Áreas Funcionales BSC Stakeholders Modelo de Negocio Cadena de Valor Plan con recomendaciones MODELO DE NEGOCIO CLIENTES 16.0 % GESTIÓN 15.0 % ESTRATEGIA 32.0 % LOGISTICA EXT 31.0 % RELACIÓN CON CLIENTES 15.0 % ESTRUCTURA DE COSTOS 9.0 % COLABORADORES 21.0 % FLUJO DE INGRESOS 14.0 % MODELO DE NEGOCIO CLIENTES (16.0%) Estado de la empresa: Su empresa aún es inmadura en el uso de herramientas o adaptación de soluciones digitales que le permitan entender el mercado y el segmento de clientes, así como sus necesidades, gustos y características principales. Ánimo, su empresa esta comenzando el camino hacia la productividad. GESTIÓN (15.0%) Estado de la empresa: Falta de estrategias, recursos y sistemas adecuados para una correcta gestión de la información relacionada a los procesos y áreas del negocio, que faciliten el análisis y toma decisiones. ESTRATEGIA (32.0%) Estado de la empresa: Intentando convertir los recursos de tecnología en activos estratégicos y no en una carga para la empresa. Las soluciones tecnológicas que ha implementado o ha intentado implementar, aún no se perciben como ventajas competitivas de su negocio a nivel estratégico de la empresa. LOGISTICA EXT (31.0%) Estado de la empresa: Su empresa está iniciando el cambio hacia la gestión de los procesos de distribución. El inicio del uso de tecnologías le esta dando la oportunidad de estabilizar o emplar sus carreras de gestión de información de proveedores e inventarios.



Madurez Digital | Áreas Funcionales | BSC | Stakeholders | Modelo de Negocio | Cadena de Valor

Plan con recomendaciones

CADENA DE VALOR

OPERACIONES	23.0 %
PROVEEDORES Y COMPRAS	4.0 %
GESTIÓN	19.0 %
LOGISTICA EXT	31.0 %
GESTIÓN DE TECNOLOGÍA	19.0 %
SERVICIOS POSTVENTA	18.0 %
RELACIÓN CON CLIENTES	19.0 %
COLABORADORES	31.0 %

CADENA DE VALOR

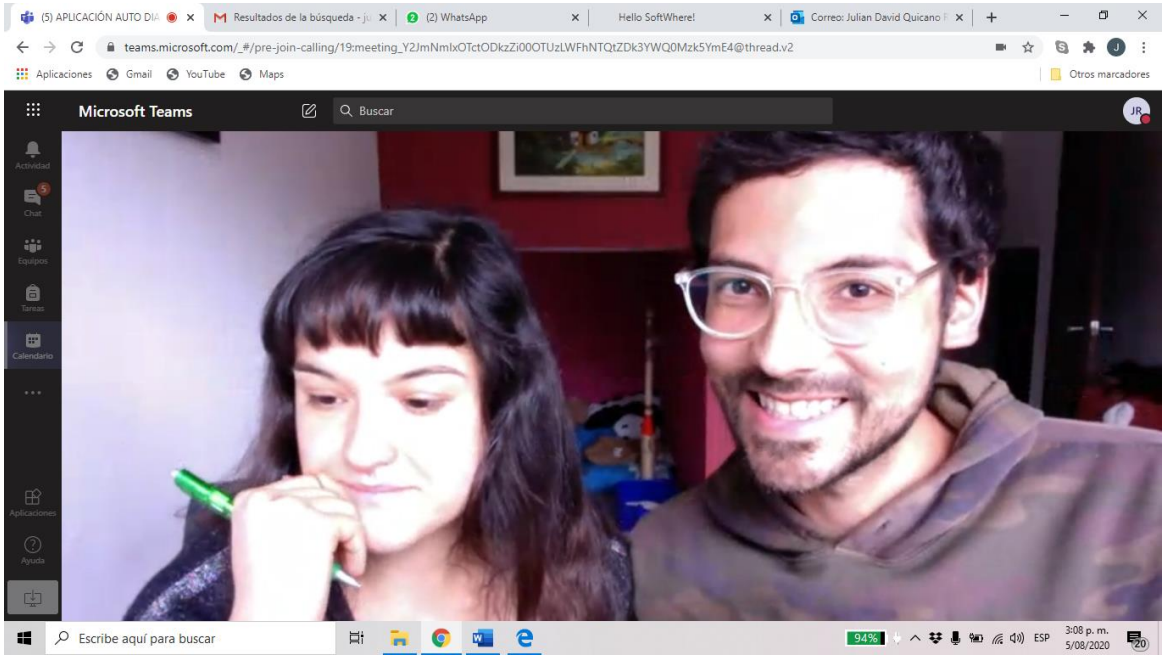
OPERACIONES (23.0%)
Estado de la empresa: Carece de sistemas de información adecuados para una correcta gestión de sus procesos operacionales (Núcleo del negocio) sin la capacidad para manejar los volúmenes de información requeridos, sin la granularidad y calidad requerida, o sin la necesaria integración con los sistemas que soportan las áreas del negocio

PROVEEDORES Y COMPRAS (4.0%)
Estado de la empresa: La gestión de proveedores es un proceso clave en el desarrollo de los negocios. Esta estación en la cadena de valor debe gestionarse con soporte digital para la toma de decisiones y el desarrollo de un plan de reducción de costos en la empresa.

GESTIÓN (19.0%)
Estado de la empresa: Falta de estrategias, recursos y sistemas adecuados para una correcta gestión de la información relacionada a

LOGISTICA EXT (31.0%)
Estado de la empresa: Su empresa está iniciando el camino hacia la gestión de los procesos de distribución. El inicio del uso de

APLICACIÓN DEL AUTO DIAGNOSTICO EMPRESA RESCATE



		GESTIÓN DE LA INNOVACIÓN Y LA COMPETITIVIDAD LÍNEA EXTENSIONISMO TECNOLÓGICO INFORME DE DIAGNÓSTICO RESCATE **GESTOR CONSULTOR** JESICA LICETH ANGARITA **EXTENSIONISTA** JULIAN DAVID QUICANO RAMIREZ REGIONAL META VILLAVICENCIO, AGOSTO 5 DE 2020 **Contenido** 1. INFORMACION BÁSICA DE LA EMPRESA 2. RESULTADOS DE APLICACIÓN DE DIAGNÓSTICO SOFTWHERE

1. INFORMACION BÁSICA DE LA EMPRESA

Razón social: EL RESCATE

Representante legal: Mario Valderrama

Contacto empresa: Mario Valderrama

Tipo de empresa (micro, pequeña, mediana): Micro empresa

NIT: 1019066881-6

Fecha de constitución: 29 de mayo del 2020

Teléfono fijo:

Teléfono celular: 3002002369

Dirección de la empresa: Cra 70h 127ª 72

Municipio: Bogotá

Departamento: Cundinamarca

Descripción de la empresa: Empresa con iniciativa que busca reducir el desperdicio de alimentos rescatando saldos en frubers y mercados de la ciudad de Bogotá y transformándolos en postres y recetas caseras

Sector económico: Sector Alimentos

Actividad CIIU: Alimentos

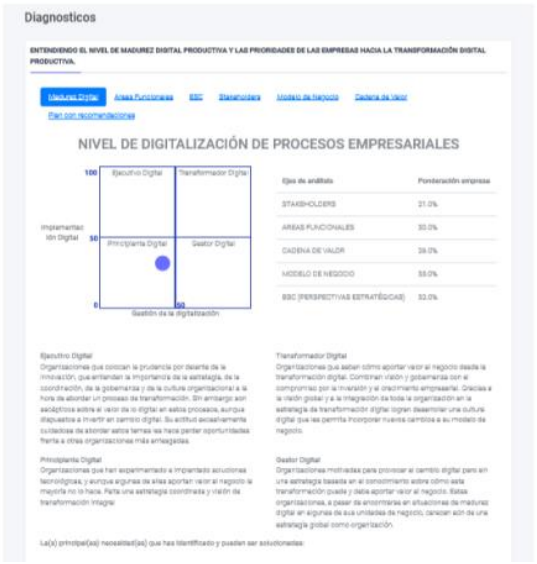
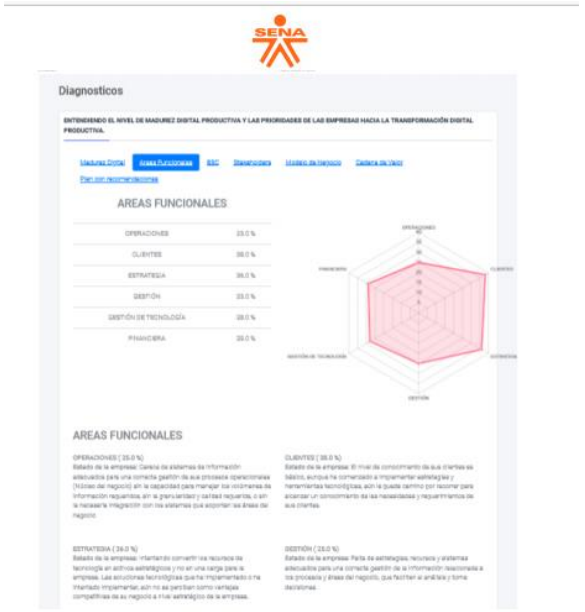
Productos o servicios: Producir alimentos

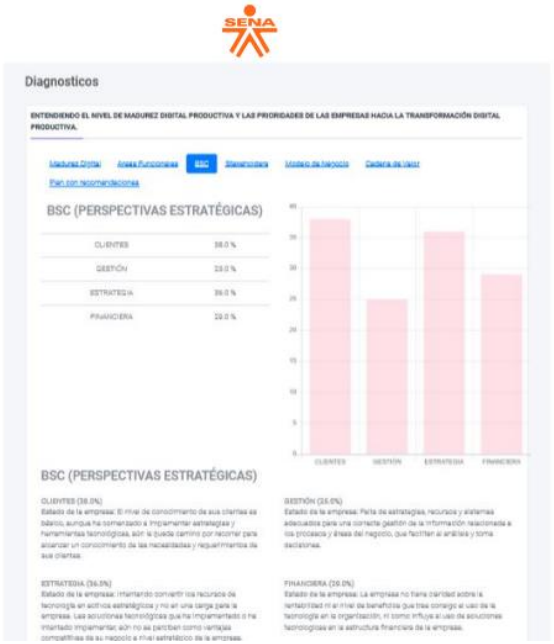
Número de empleados: 2

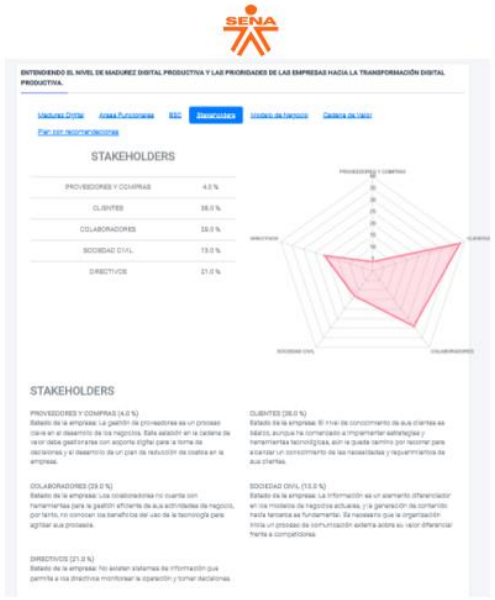
2 RESULTADOS DE APLICACIÓN DE DIAGNÓSTICO SOFTWHERE

Debe contener:

- Madurez Digital
- Areas Funcionales
- BSC
- Stakeholders
- Modelo de Negocio
- Cadena de Valor

		Diagnosticos ENTENDIENDO EL NIVEL DE MADUREZ DIGITAL PRODUCTIVA Y LAS PRIORIDADES DE LAS EMPRESAS HACIA LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL PRODUCTIVA. Madurez Digital Áreas Funcionales BSC Stakeholders Modelo de Negocio Cadena de Valor Plan con recomendaciones NIVEL DE DIGITALIZACIÓN DE PROCESOS EMPRESARIALES Ejecutivo Digital Transformador Digital Principiante Digital Gestor Digital Implementación Digital Gestión de la digitalización Eje de análisis Ponderación empresa STAKEHOLDERS 21.0% AREAS FUNCIONALES 33.0% CADENA DE VALOR 39.0% MODELO DE NEGOCIO 53.0% BSC (PERSPECTIVAS ESTRATÉGICAS) 32.0% Ejecutivo Digital Transformador Digital Principiante Digital Gestor Digital La(s) principal(es) necesidad(es) que has identificado y puedan ser solucionadas: Diagnosticos ENTENDIENDO EL NIVEL DE MADUREZ DIGITAL PRODUCTIVA Y LAS PRIORIDADES DE LAS EMPRESAS HACIA LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL PRODUCTIVA. Madurez Digital Áreas Funcionales BSC Stakeholders Modelo de Negocio Cadena de Valor Plan con recomendaciones AREAS FUNCIONALES OPERACIONES 33.0 % CLIENTES 39.0 % ESTRATEGIA 39.0 % GESTIÓN 33.0 % GESTIÓN DE TECNOLOGÍA 39.0 % FINANCIERA 39.0 % AREAS FUNCIONALES


Diagnosticos
ENTENDIENDO EL NIVEL DE MADUREZ DIGITAL PRODUCTIVA Y LAS PRIORIDADES DE LAS EMPRESAS HACIA LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL PRODUCTIVA.
Madurez Digital
Áreas Funcionales
BSC
Stakeholders
Modelo de Negocio
Cadena de Valor
Plan con recomendaciones
BSC (PERSPECTIVAS ESTRATÉGICAS)
CLIENTES 38.0 %
GESTIÓN 33.0 %
ESTRATEGIA 39.0 %
FINANCIERA 29.0 %
BSC (PERSPECTIVAS ESTRATÉGICAS)


ENTENDIENDO EL NIVEL DE MADUREZ DIGITAL PRODUCTIVA Y LAS PRIORIDADES DE LAS EMPRESAS HACIA LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL PRODUCTIVA.
Madurez Digital
Áreas Funcionales
BSC
Stakeholders
Modelo de Negocio
Cadena de Valor
Plan con recomendaciones
STAKEHOLDERS
PROVEEDORES Y COMPRAS 4.0 %
CLIENTES 38.0 %
COLABORADORES 29.0 %
SOCIEDAD CIVIL 13.0 %
DIRECTIVOS 21.0 %
STAKEHOLDERS



Plan con recomendaciones

MODELO DE NEGOCIO

CLIENTES	38.0 %
GESTIÓN	25.0 %
ESTRATEGIA	36.0 %
LOGISTICA EXT	30.0 %
RELACIÓN CON CLIENTES	43.0 %
COLABORADORES	29.0 %
ESTRUCTURA DE COSTOS	8.0 %
FLUJO DE INGRESOS	70.0 %

MODELO DE NEGOCIO

CLIENTES (38.0%)
Estado de la empresa: El nivel de conocimiento de sus clientes es básico, aunque ha comenzado a implementar estrategias y herramientas tecnológicas, aún se queda camino por recorrer para alcanzar un conocimiento de las necesidades y requerimientos de sus clientes.

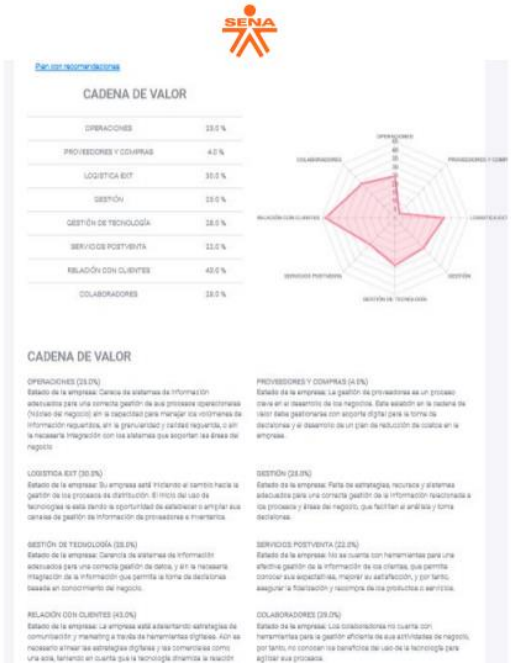
GESTIÓN (25.0%)
Estado de la empresa: Falta de estrategias, recursos y sistemas adecuados para una correcta gestión de la información relacionada a los procesos y áreas del negocio, que faciliten el análisis y toma decisiones.

ESTRATEGIA (36.0%)
Estado de la empresa: Intentando convertir los recursos de tecnología en activos estratégicos y no en una carga para la empresa. Las soluciones tecnológicas que ha implementado o ha intentado implementar, aún no se perciben como ventaja competitiva de su negocio a nivel estratégico de la empresa.

LOGISTICA EXT (30.0%)
Estado de la empresa: Su empresa está iniciando el cambio hacia la gestión de los procesos de distribución. El inicio del uso de tecnologías le está dando la oportunidad de establecer o ampliar sus canales de gestión de información de proveedores e inventarios.

RELACIÓN CON CLIENTES (43.0%)
Estado de la empresa: La empresa está aplicando estrategias de comunicación y marketing a través de herramientas digitales. Aún se necesario alinear las estrategias digitales y las comerciales como una sola, teniendo en cuenta que la tecnología dinamiza la relación con los clientes, lo cual se ve reflejado en su posicionamiento y venta de productos o servicios.

COLABORADORES (29.0%)
Estado de la empresa: Los colaboradores no cuenta con herramientas para la gestión eficiente de sus actividades de negocio, por tanto, no conocen los beneficios del uso de la tecnología para agilizar sus procesos.



Plan con recomendaciones

CADENA DE VALOR

OPERACIONES	25.0 %
PROVEEDORES Y COMPRAS	4.0 %
LOGISTICA EXT	30.0 %
GESTIÓN	25.0 %
GESTIÓN DE TECNOLOGÍA	28.0 %
SERVICIOS POSTVENTA	22.0 %
RELACIÓN CON CLIENTES	43.0 %
COLABORADORES	29.0 %

CADENA DE VALOR

OPERACIONES (25.0%)
Estado de la empresa: Carecia de sistemas de información adecuados para una correcta gestión de sus procesos operacionales (núcleo del negocio) sin la capacidad para manejar los volúmenes de información requeridos, sin la granularidad y cantidad requerida, o sin la necesaria integración con los sistemas que soportan las áreas de negocio.

PROVEEDORES Y COMPRAS (4.0%)
Estado de la empresa: La gestión de proveedores es un proceso clave en el desarrollo de los negocios. Esta relación en la cadena de valor debe gestionarse con soporte digital para la toma de decisiones y el desarrollo de un plan de reducción de costos en la empresa.

LOGISTICA EXT (30.0%)
Estado de la empresa: Su empresa está iniciando el cambio hacia la gestión de los procesos de distribución. El inicio del uso de tecnologías le está dando la oportunidad de establecer o ampliar sus canales de gestión de información de proveedores e inventarios.

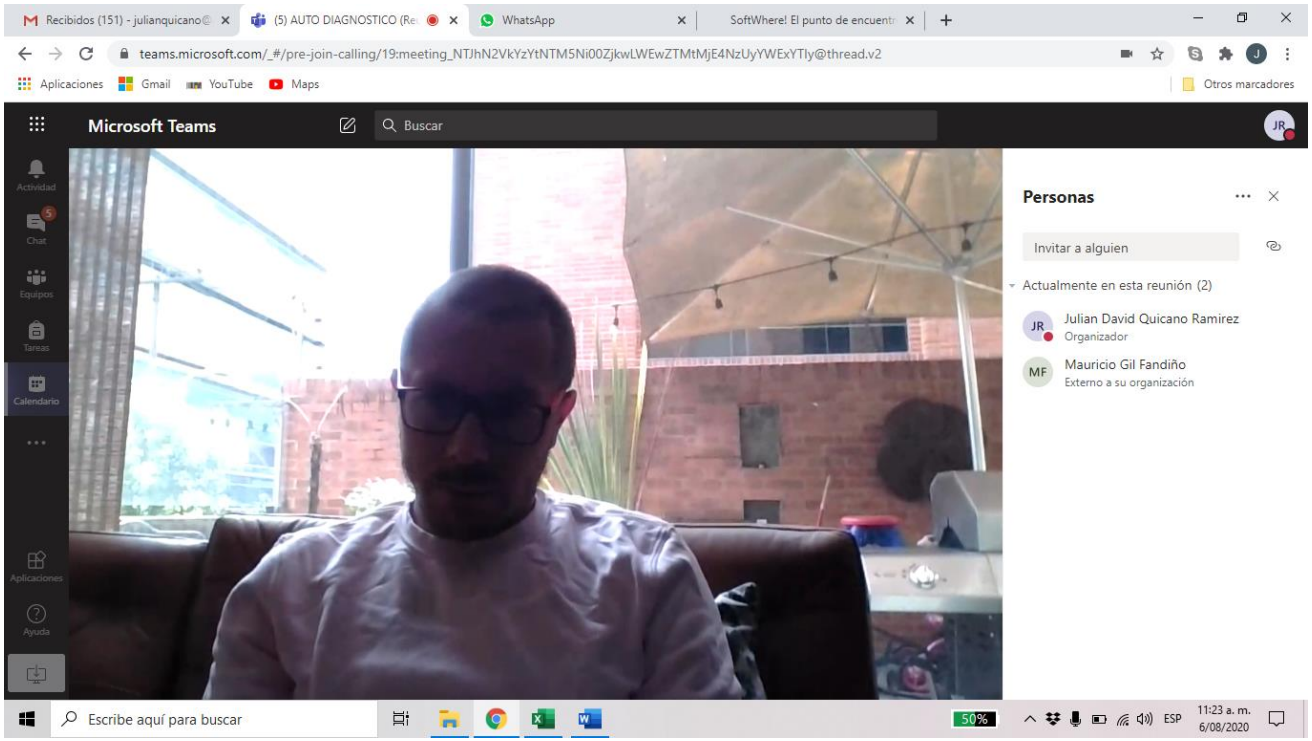
GESTIÓN (25.0%)
Estado de la empresa: Falta de estrategias, recursos y sistemas adecuados para una correcta gestión de la información relacionada a los procesos y áreas del negocio, que faciliten el análisis y toma decisiones.

GESTIÓN DE TECNOLOGÍA (28.0%)
Estado de la empresa: Carencia de sistemas de información adecuados para una correcta gestión de datos, y en la necesaria integración de la información que permita la toma de decisiones basada en conocimiento del negocio.

SERVICIOS POSTVENTA (22.0%)
Estado de la empresa: No se cuenta con herramientas para una efectiva gestión de la información de los clientes, que permita conocer sus expectativas, mejorar su satisfacción, y por tanto, asegurar la fidelización y recompra de los productos o servicios.

RELACIÓN CON CLIENTES (43.0%)
Estado de la empresa: La empresa está aplicando estrategias de comunicación y marketing a través de herramientas digitales. Aún se necesario alinear las estrategias digitales y las comerciales como una sola, teniendo en cuenta que la tecnología dinamiza la relación

COLABORADORES (29.0%)
Estado de la empresa: Los colaboradores no cuenta con herramientas para la gestión eficiente de sus actividades de negocio, por tanto, no conocen los beneficios del uso de la tecnología para agilizar sus procesos.

		APLICACIÓN DEL AUTO DIAGNOSTICO EMPRESA VERDE LIFE 

GESTIÓN DE LA INNOVACIÓN Y LA COMPETITIVIDAD LÍNEA EXTENSIONISMO TECNOLÓGICO

INFORME DE DIAGNÓSTICO

RESCATE

GESTOR CONSULTOR

JESICA LICETH ANGARITA

EXTENSIONISTA

JULIAN DAVID QUICANO RAMIREZ

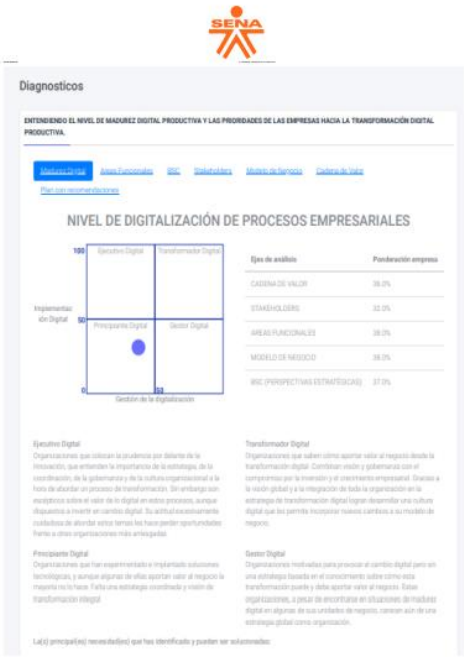
REGIONAL META

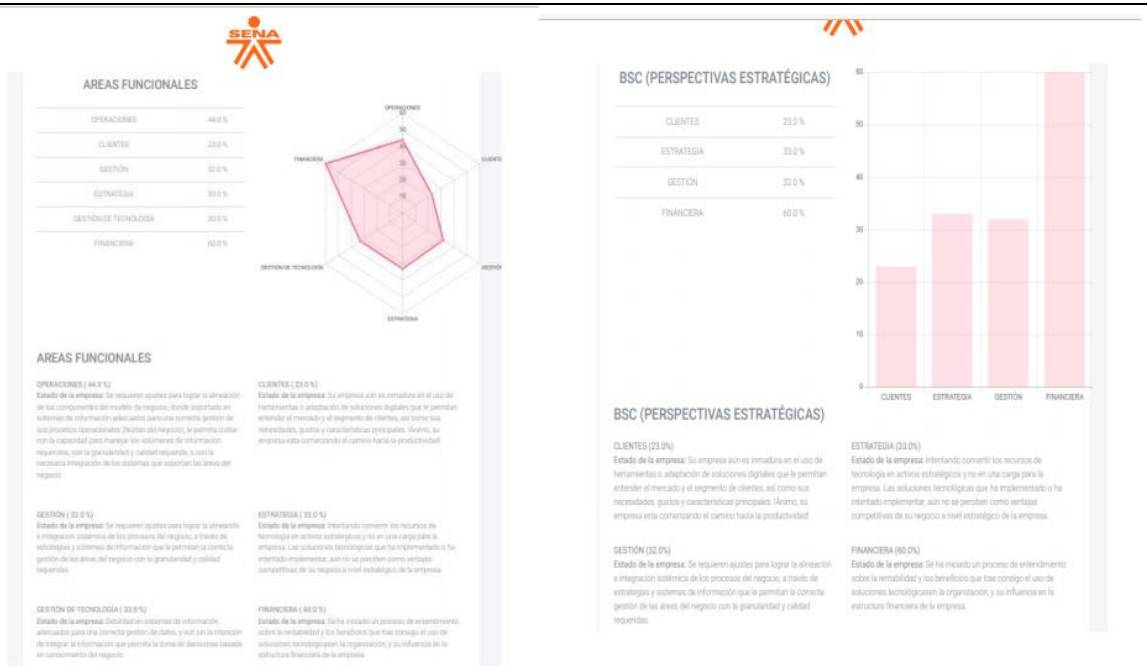
VILLAVICENCIO, AGOSTO 5 DE 2020

Contenido

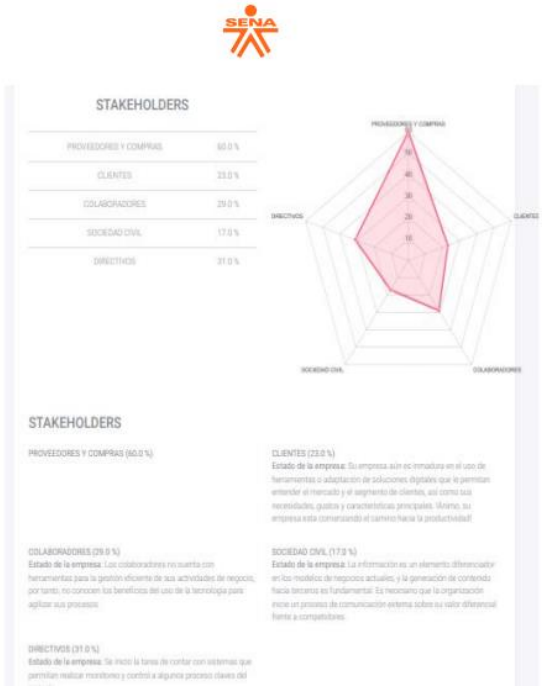
1. INFORMACION BÁSICA DE LA EMPRESA
2. RESULTADOS DE APLICACIÓN DE DIAGNÓSTICO SOFTWHERE

		1. INFORMACION BÁSICA DE LA EMPRESA Razón social: VERDE LIFE INVERSIONES SAS Representante legal: Mauricio Gil Contacto empresa: Mauricio Gil Tipo de empresa (micro, pequeña, mediana): Micro empresa NIT: 9003946265 Fecha de constitución: 23/04/2020 Teléfono fijo: Teléfono celular: 3002127523 Dirección de la empresa: CALLE 58 SUR 18 08 Municipio: Bogotá Departamento: Cundinamarca Descripción de la empresa: Fabricación de artículos de viaje bolsos de mano y artículos similares elaborados en cuero y fabricación de artículos de talabartería y guarnicionería Sector económico: Manufactura Actividad CIIU: Manufactura Productos o servicios: Manufactura Número de empleados: 4



AREAS FUNCIONALES
OPERACIONES 44.0 %
CLIENTES 23.0 %
GESTIÓN 32.0 %
ESTRATEGIA 33.0 %
GESTIÓN DE TECNOLOGÍA 33.0 %
FINANCIERA 60.0 %
AREAS FUNCIONALES
OPERACIONES (44.0 %)
Estado de la empresa: Se requieren ajustes para lograr la alineación de los componentes del modelo de negocio, donde soportado en sistemas de información adecuados para una correcta gestión de sus procesos operacionales (Núcleo del negocio), le permita contar con la capacidad para manejar los volúmenes de información requeridos, con la granularidad y calidad requerida, y con la necesaria integración de los sistemas que soportan las áreas del negocio
CLIENTES (23.0 %)
Estado de la empresa: Su empresa aún es inmadura en el uso de herramientas o adaptación de soluciones digitales que le permitan entender el mercado y el segmento de clientes, así como sus necesidades, gustos y características principales. Ánimo, su empresa esta comenzando el camino hacia la productividad
GESTIÓN (32.0 %)
Estado de la empresa: Se requieren ajustes para lograr la alineación e integración sistémica de los procesos del negocio, a través de estrategias y sistemas de información que le permitan la correcta gestión de las áreas del negocio con la granularidad y calidad requeridas.
ESTRATEGIA (33.0 %)
Estado de la empresa: Intentando convertir los recursos de tecnología en activos estratégicos y no en una carga para la empresa. Las soluciones tecnológicas que ha implementado o ha intentado implementar, aún no se perciben como ventajas competitivas de su negocio a nivel estratégico de la empresa
GESTIÓN DE TECNOLOGÍA (33.0 %)
Estado de la empresa: Debilidad en sistemas de información adecuados para una correcta gestión de datos, y aún sin la intención de integrar la información que permita la toma de decisiones basada en conocimiento del negocio.
FINANCIERA (60.0 %)
Estado de la empresa: Se ha iniciado un proceso de entendimiento sobre la rentabilidad y los beneficios que trae consigo el uso de soluciones tecnológicasen la organización, y su influencia en la estructura financiera de la empresa.
BSC (PERSPECTIVAS ESTRATÉGICAS)
CLIENTES 23.0 %
ESTRATEGIA 33.0 %
GESTIÓN 32.0 %
FINANCIERA 60.0 %
CLIENTES
ESTRATEGIA
GESTIÓN
FINANCIERA
BSC (PERSPECTIVAS ESTRATÉGICAS)
CLIENTES (23.0%)
Estado de la empresa: Su empresa aún es inmadura en el uso de herramientas o adaptación de soluciones digitales que le permitan entender el mercado y el segmento de clientes, así como sus necesidades, gustos y características principales. Ánimo, su empresa esta comenzando el camino hacia la productividad
ESTRATEGIA (33.0%)
Estado de la empresa: Intentando convertir los recursos de tecnología en activos estratégicos y no en una carga para la empresa. Las soluciones tecnológicas que ha implementado o ha intentado implementar, aún no se perciben como ventajas competitivas de su negocio a nivel estratégico de la empresa.
GESTIÓN (32.0%)
Estado de la empresa: Se requieren ajustes para lograr la alineación e integración sistémica de los procesos del negocio, a través de estrategias y sistemas de información que le permitan la correcta gestión de las áreas del negocio con la granularidad y calidad requeridas.
FINANCIERA (60.0%)
Estado de la empresa: Se ha iniciado un proceso de entendimiento sobre la rentabilidad y los beneficios que trae consigo el uso de soluciones tecnológicasen la organización, y su influencia en la estructura financiera de la empresa.



STAKEHOLDERS

PROVEEDORES Y COMPRAS	60.0 %
CLIENTES	23.0 %
COLABORADORES	29.0 %
SOCIEDAD CIVIL	17.0 %
DIRECTIVOS	31.0 %

STAKEHOLDERS

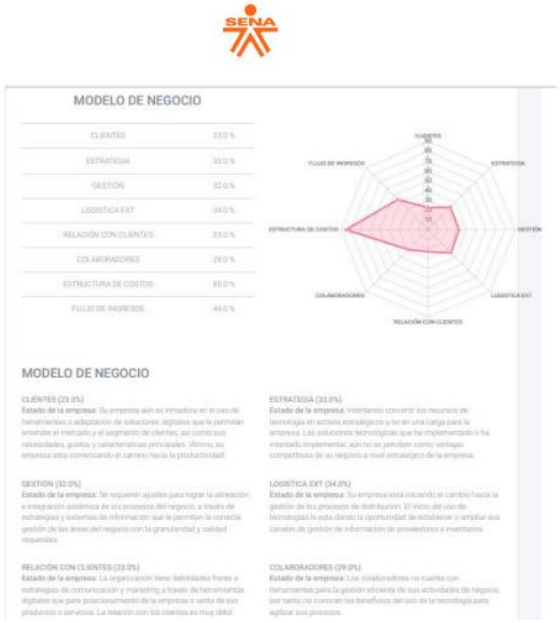
PROVEEDORES Y COMPRAS (60.0 %)

CLIENTES (23.0 %)
Estado de la empresa: Su empresa aún es inmadura en el uso de herramientas o adaptación de soluciones digitales que le permitan entender el mercado y el segmento de clientes, así como sus necesidades, gustos y características principales. Ánimo, su empresa está comenzando el camino hacia la productividad!

COLABORADORES (29.0 %)
Estado de la empresa: Los colaboradores no cuenta con herramientas para la gestión eficiente de sus actividades de negocio, por tanto, no conocen los beneficios del uso de la tecnología para agilizar sus procesos

SOCIEDAD CIVIL (17.0 %)
Estado de la empresa: La información es un elemento diferenciador en los modelos de negocios actuales, y la generación de contenido hacia terceros es fundamental. Es necesario que la organización inicie un proceso de comunicación externa sobre su valor diferencial frente a competidores.

DIRECTIVOS (31.0 %)
Estado de la empresa: Se inicio la tarea de contar con sistemas que permitan realizar monitoreo y control a algunos procesos claves del



MODELO DE NEGOCIO

CLIENTES	23.0 %
ESTRATEGIA	33.0 %
GESTION	32.0 %
LOGISTICA EXT	34.0 %
RELACIÓN CON CLIENTES	23.0 %
COLABORADORES	29.0 %
ESTRUCTURA DE COSTOS	65.0 %
FLUJO DE INGRESOS	44.0 %

MODELO DE NEGOCIO

CLIENTES (23.0%)
Estado de la empresa: Su empresa aún es inmadura en el uso de herramientas o adaptación de soluciones digitales que le permitan entender el mercado y el segmento de clientes, así como sus necesidades, gustos y características principales. Ánimo, su empresa está comenzando el camino hacia la productividad!

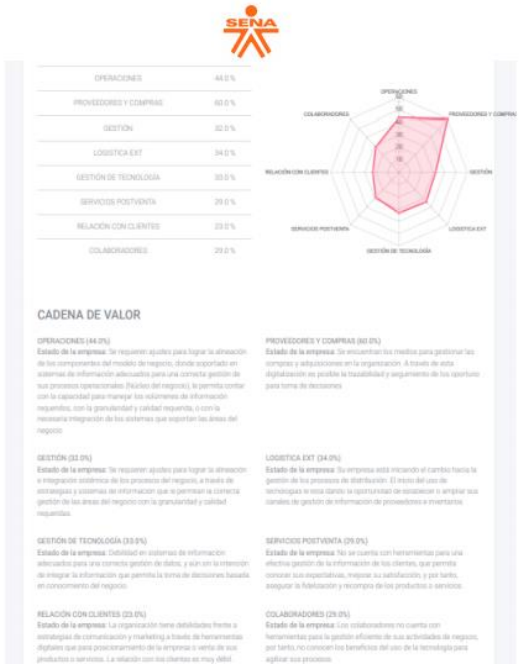
ESTRATEGIA (33.0%)
Estado de la empresa: Intentando convertir los recursos de tecnología en activos estratégicos y no en una carga para la empresa. Las soluciones tecnológicas que ha implementado o ha intentado implementar, aún no se perciben como ventajas competitivas de su negocio a nivel estratégico de la empresa.

GESTION (32.0%)
Estado de la empresa: Se requieren ajustes para lograr la alineación e integración sistémica de los procesos del negocio, a través de estrategias y sistemas de información que le permitan la correcta gestión de las áreas del negocio con la granularidad y calidad requeridas.

LOGISTICA EXT (34.0%)
Estado de la empresa: Su empresa está iniciando el cambio hacia la gestión de los procesos de distribución. El inicio del uso de tecnologías le esta dando la oportunidad de establecer o ampliar sus canales de gestión de información de proveedores e inventarios.

RELACIÓN CON CLIENTES (23.0%)
Estado de la empresa: La organización tiene debilidades frente a estrategias de comunicación y marketing a través de herramientas digitales que para posicionamiento de la empresa o venta de sus productos o servicios. La relación con los clientes es muy débil.

COLABORADORES (29.0%)
Estado de la empresa: Los colaboradores no cuenta con herramientas para la gestión eficiente de sus actividades de negocio, por tanto, no conocen los beneficios del uso de la tecnología para agilizar sus procesos.



OPERACIONES	44.0 %
PROVEEDORES Y COMPRAS	60.0 %
GESTIÓN	32.0 %
LOGISTICA EXT	34.0 %
GESTIÓN DE TECNOLOGÍA	33.0 %
SERVICIOS POSTVENTA	29.0 %
RELACIÓN CON CLIENTES	23.0 %
COLABORADORES	29.0 %

CADENA DE VALOR

OPERACIONES (44.0%)
Estado de la empresa: Se requieren ajustes para lograr la alineación de los componentes del modelo de negocio, donde soportado en sistemas de información adecuados para una correcta gestión de sus procesos operacionales (Núcleo del negocio), le permita contar con la capacidad para manejar los volúmenes de información requeridos, con la granularidad y calidad requerida, y con la necesaria integración de los sistemas que soportan las áreas del negocio

PROVEEDORES Y COMPRAS (60.0%)
Estado de la empresa: Se encuentran los medios para gestionar las compras y adquisiciones en la organización. A través de esta digitalización es posible la trazabilidad y seguimiento de los oportuno para toma de decisiones

GESTIÓN (32.0%)
Estado de la empresa: Se requieren ajustes para lograr la alineación e integración sistémica de los procesos del negocio, a través de estrategias y sistemas de información que le permitan la correcta gestión de las áreas del negocio con la granularidad y calidad requeridas.

LOGISTICA EXT (34.0%)
Estado de la empresa: Su empresa está iniciando el cambio hacia la gestión de los procesos de distribución. El inicio del uso de tecnologías le esta dando la oportunidad de ampliar sus canales de gestión de información de proveedores e inventarios

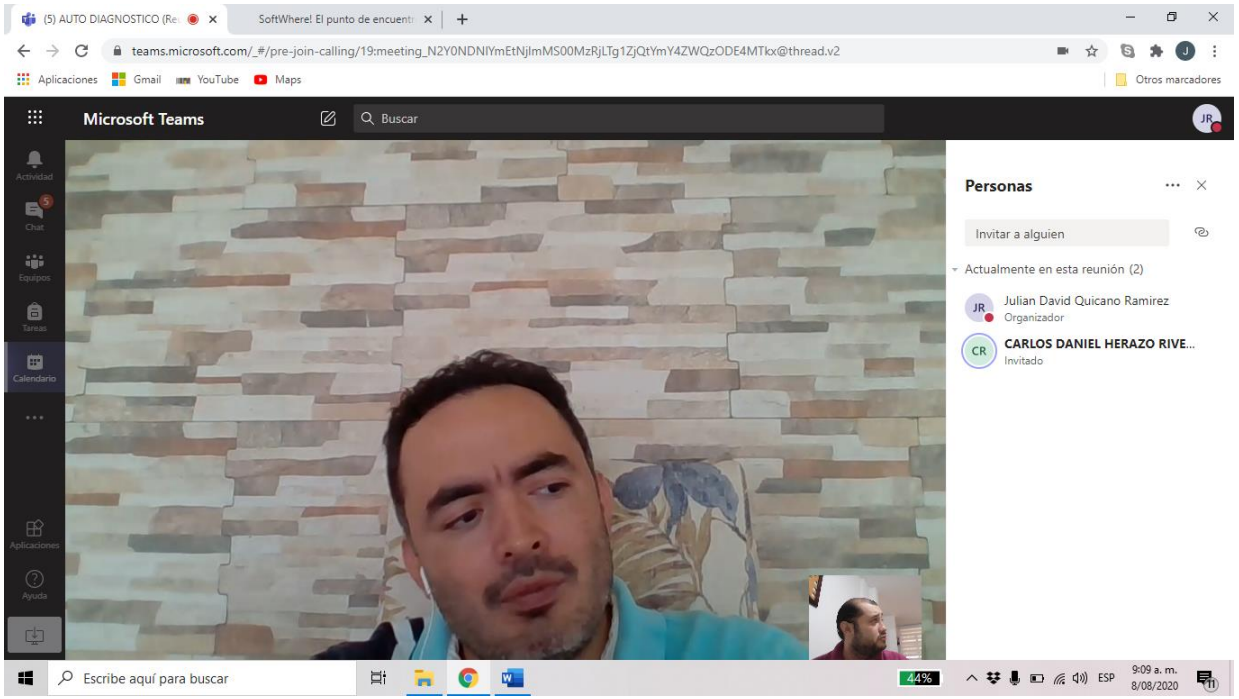
GESTIÓN DE TECNOLOGÍA (33.0%)
Estado de la empresa: Debilidad en sistemas de información adecuados para una correcta gestión de datos; y aún con la intención de integrar la información que permita la toma de decisiones basada en conocimiento del negocio.

SERVICIOS POSTVENTA (29.0%)
Estado de la empresa: No se cuenta con herramientas para una efectiva gestión de la información de los clientes, que permita conocer sus expectativas, medir su satisfacción, y por tanto, asegurar la fidelización y recompra de los productos o servicios

RELACIÓN CON CLIENTES (23.0%)
Estado de la empresa: La organización tiene debilidades frente a estrategias de comunicación y marketing, a través de herramientas digitales que para procesamiento de la empresa o venta de sus productos o servicios. La relación con los clientes es muy débil.

COLABORADORES (29.0%)
Estado de la empresa: Los colaboradores no cuenta con herramientas para la gestión eficiente de sus actividades de negocio, por tanto, no conocen los beneficios del uso de la tecnología para agilizar sus procesos

APLICACIÓN DEL AUTO DIAGNOSTICO EMPRESA DEL ALMA TIENDA DE REGALOS



		GESTIÓN DE LA INNOVACIÓN Y LA COMPETITIVIDAD LÍNEA EXTENSIONISMO TECNOLÓGICO INFORME DE DIAGNÓSTICO DEL ALMA TIENDA DE REGALOS **GESTOR CONSULTOR** JESICA LICETH ANGARITA **EXTENSIONISTA** JULIAN DAVID QUICANO RAMIREZ REGIONAL META VILLAVICENCIO, AGOSTO 8 DE 2020 **Contenido** 1. INFORMACION BÁSICA DE LA EMPRESA 2. RESULTADOS DE APLICACIÓN DE DIAGNÓSTICO SOFTWHERE

1. INFORMACION BÁSICA DE LA EMPRESA

Razón social: DEL ALMA TIENDA DE REGALOS

Representante legal: Carlos Daniel Herazo Rivera

Contacto empresa: Carlos Daniel Herazo Rivera

Tipo de empresa (micro, pequeña, mediana): Microempresa

NIT: 3838410-5

Fecha de constitución: 23 de agosto de 2017

Teléfono fijo: 2797594

Teléfono celular: 3008722119

Dirección de la empresa: Cra 19 16ª 21 calle de las flores

Municipio: Sincelejo

Departamento: Sucre

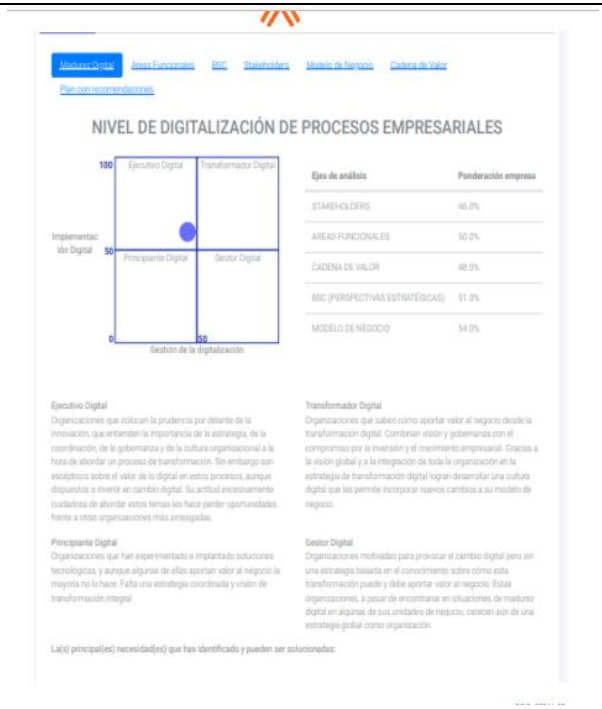
Descripción de la empresa: Tienda de regalos dedicada a ofrecer detalles de todo tipo con la intención de personalización con comodidad de los clientes, venta de anchetas, artículos espirituales e importados.

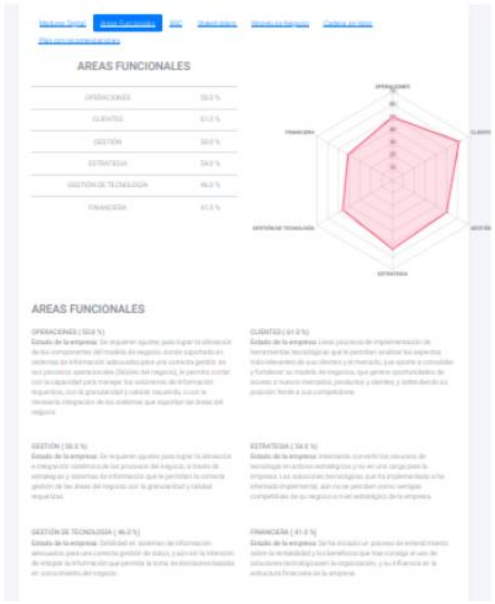
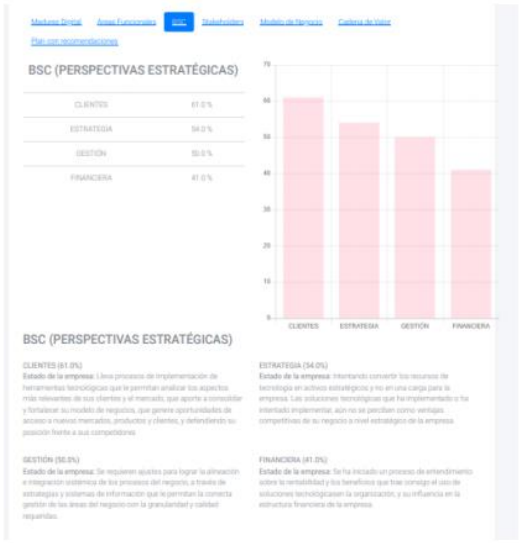
Sector económico: comercio

Actividad CIIU: Comercial

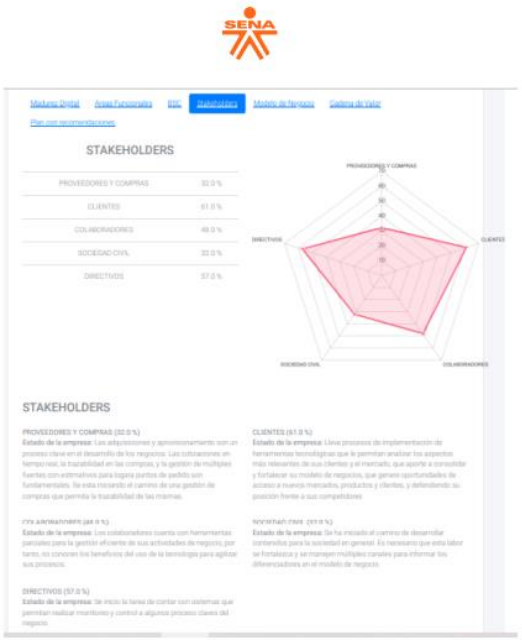
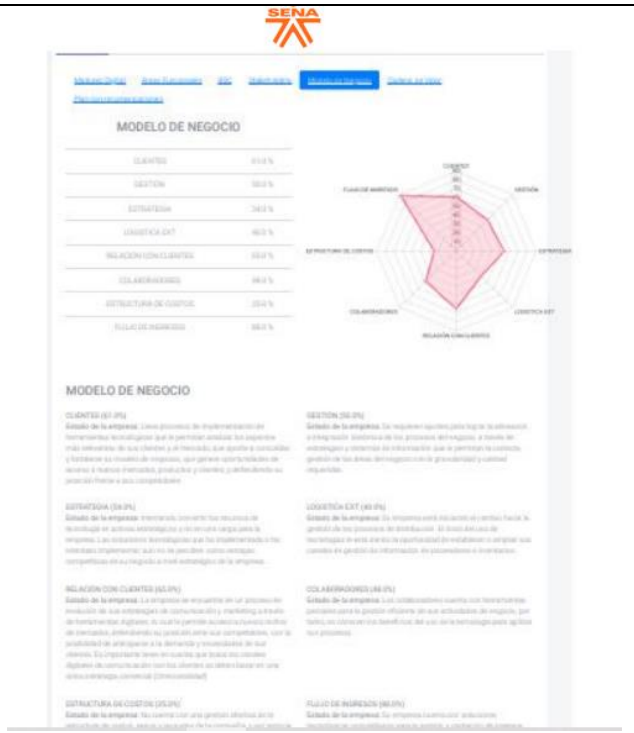
Productos o servicios: Venta de regalos

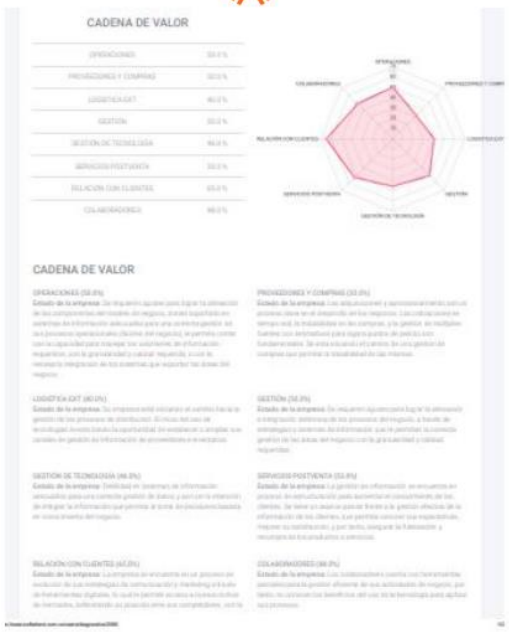
Número de empleados: 2



AREAS FUNCIONALES
AREAS FUNCIONALES
BSC (PERSPECTIVAS ESTRATÉGICAS)
BSC (PERSPECTIVAS ESTRATÉGICAS)

		STAKEHOLDERS MODELO DE NEGOCIO

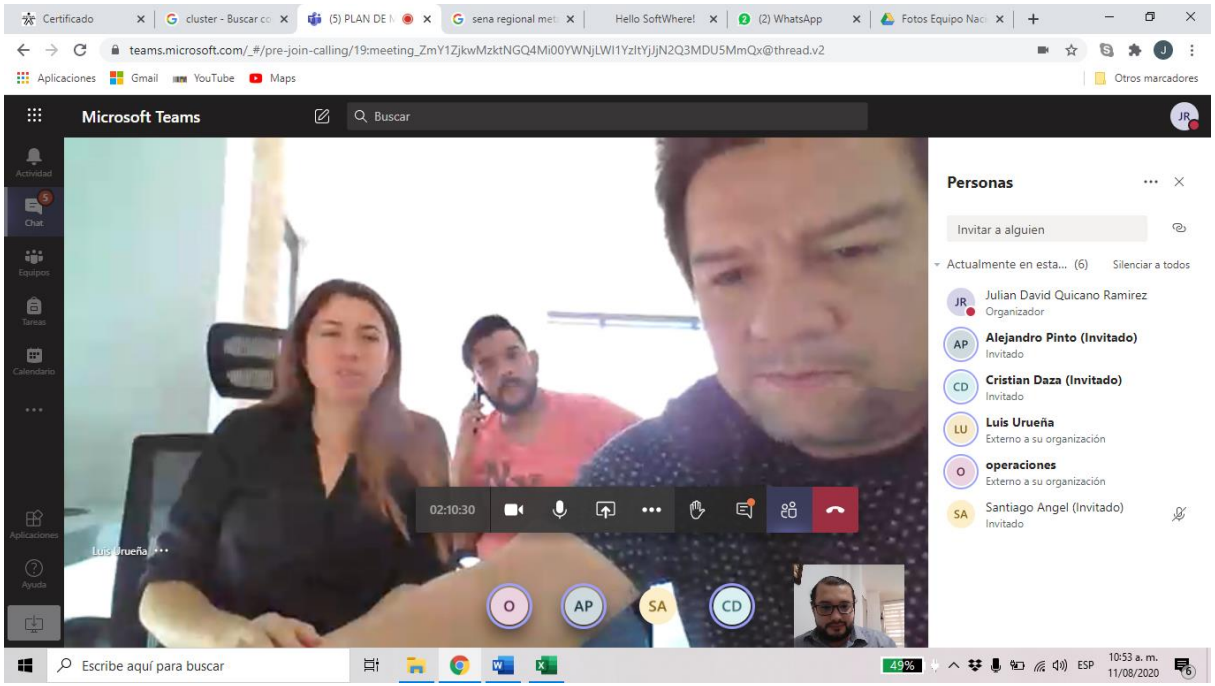


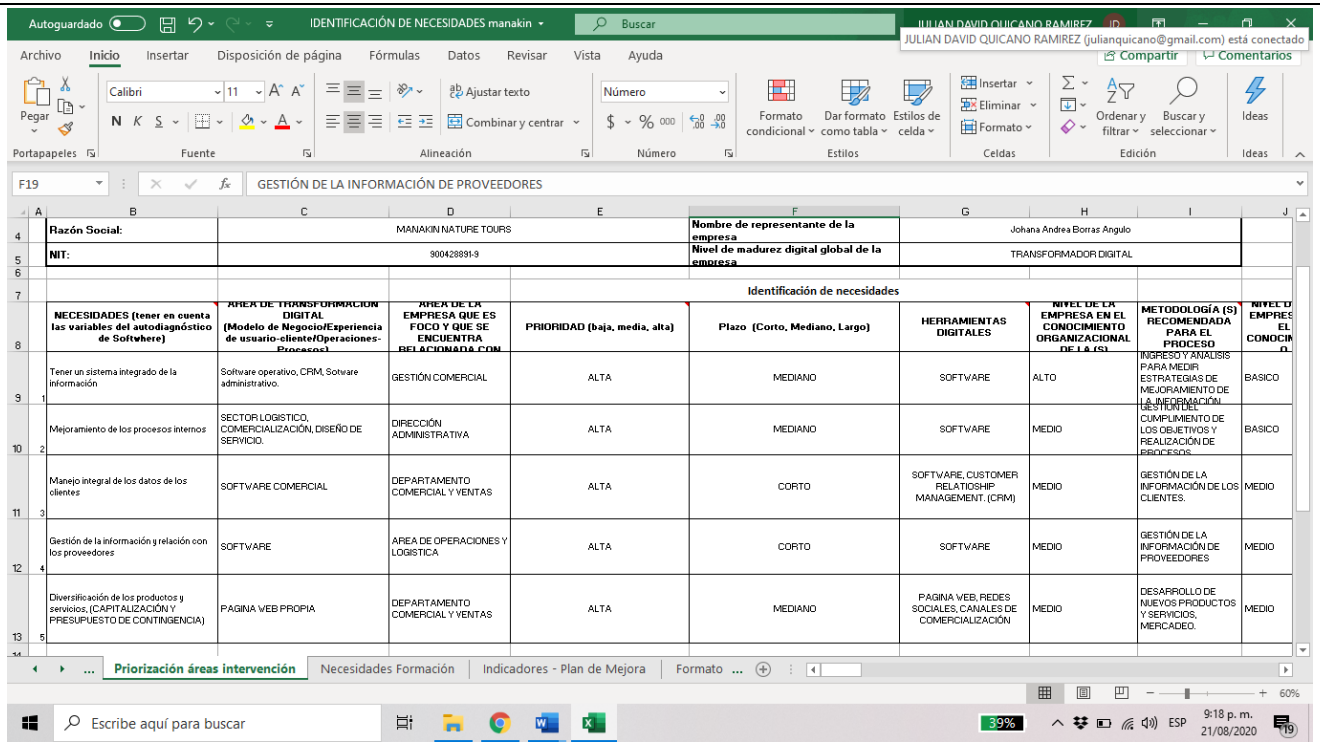
CADENA DE VALOR

CADENA DE VALOR

PROCESO DE IDENTIFICACIÓN DE NECESIDADES

EMPRESA MANAKIN NATURE TOURS



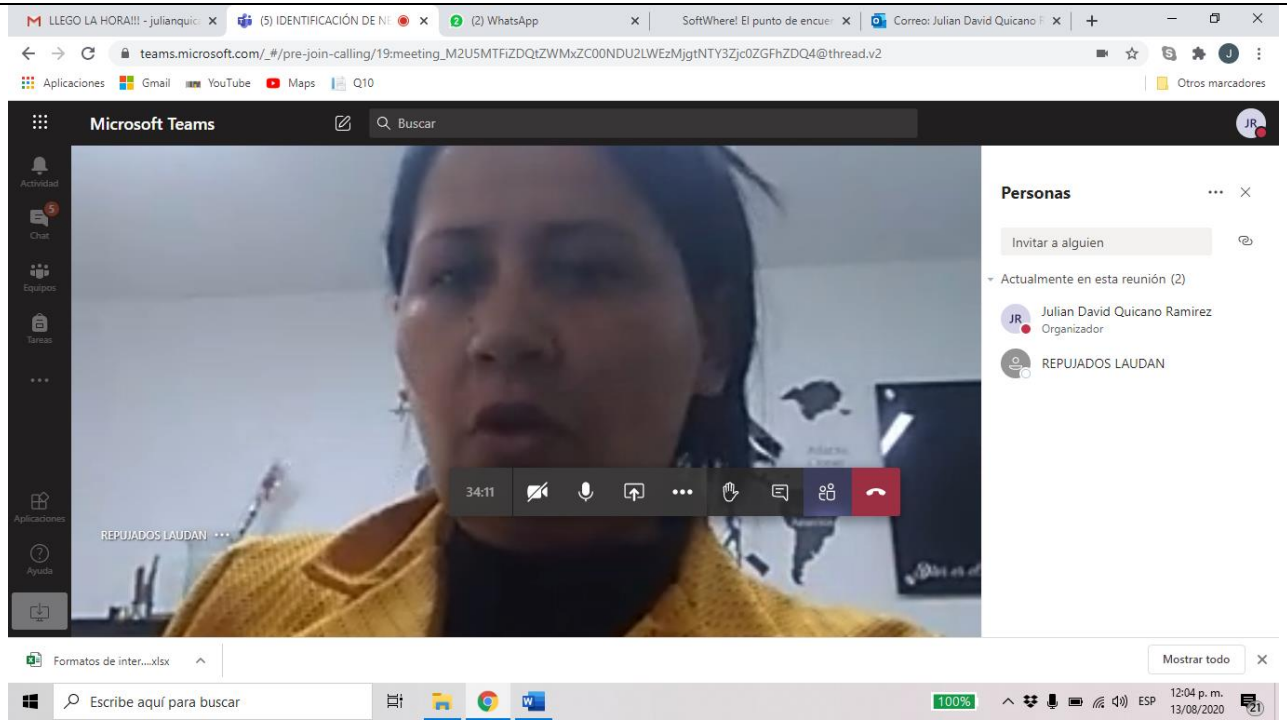


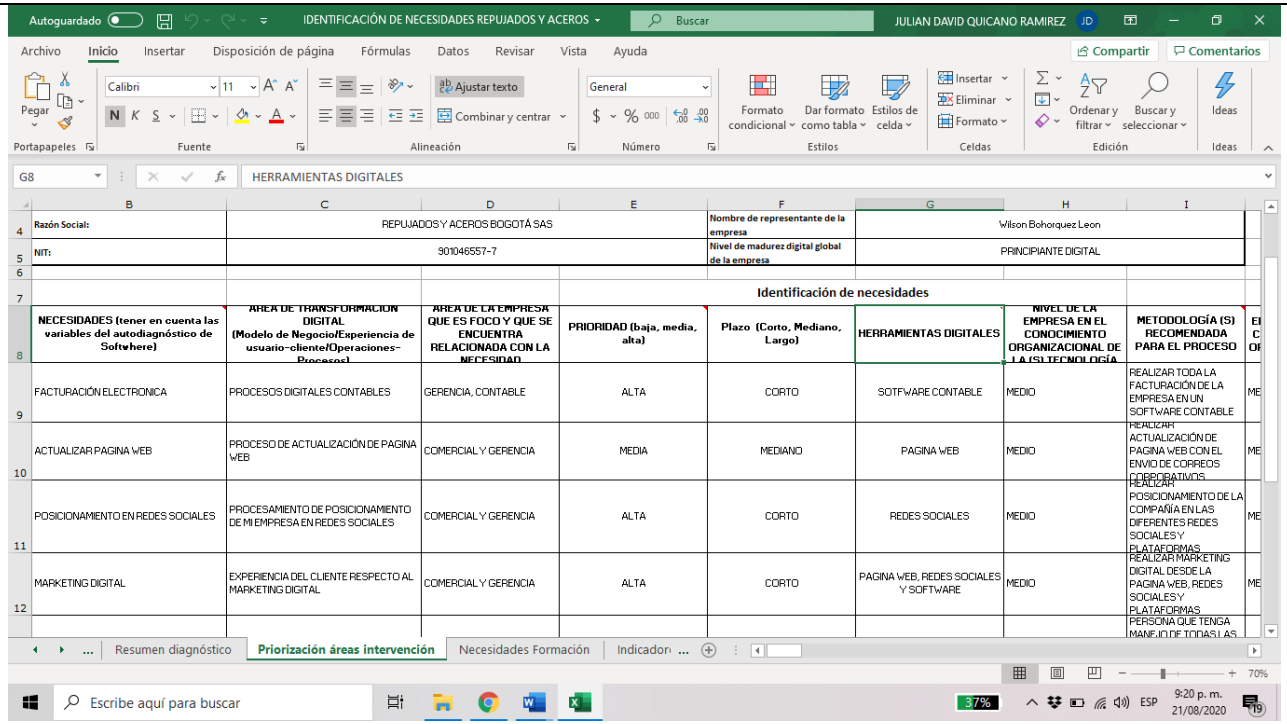
Razón Social:	MANAKIN NATURE TOURS	**Nombre de representante de la empresa** / Johana Andrea Borras Angulo
NIT:	900428891-9	**Nivel de madurez digital global de la empresa** / TRANSFORMADOR DIGITAL

Identificación de necesidades

	NECESIDADES (tener en cuenta las variables del autodiagnóstico de Software)	AREA DE TRANSFORMACION DIGITAL (Modelo de Negocio/Experiencia de usuario-cliente/Operaciones-Procesos)	AREA DE LA EMPRESA QUE ES FOCO Y QUE SE ENCUENTRA RELACIONADA CON	PRIORIDAD (baja, media, alta)	Plazo (Corto, Mediano, Largo)	HERRAMIENTAS DIGITALES	NIVEL DE LA EMPRESA EN EL CONOCIMIENTO ORGANIZACIONAL DE LA (S)	METODOLOGÍA (S) RECOMENDADA PARA EL PROCESO	NIVEL D EMPRES EL CONOCIN O
1	Tener un sistema integrado de la información	Software operativo, CRM, Sotware administrativo.	GESTIÓN COMERCIAL	ALTA	MEDIANO	SOFTWARE	ALTO	INGRESO Y ANALISIS PARA MEDIR ESTRATEGIAS DE MEJORAMIENTO DE LA INFORMACIÓN	BASICO
2	Mejoramiento de los procesos internos	SECTOR LOGISTICO, COMERCIALIZACIÓN, DISEÑO DE SERVICIO.	DIRECCIÓN ADMINISTRATIVA	ALTA	MEDIANO	SOFTWARE	MEDIO	GESTIÓN DEL CUMPLIMIENTO DE LOS OBJETIVOS Y REALIZACIÓN DE PROCESOS	BASICO
3	Manejo integral de los datos de los clientes	SOFTWARE COMERCIAL	DEPARTAMENTO COMERCIAL Y VENTAS	ALTA	CORTO	SOFTWARE, CUSTOMER RELATIOSHIP MANAGEMENT. (CRM)	MEDIO	GESTIÓN DE LA INFORMACIÓN DE LOS CLIENTES.	MEDIO
4	Gestión de la información y relación con los proveedores	SOFTWARE	AREA DE OPERACIONES Y LOGISTICA	ALTA	CORTO	SOFTWARE	MEDIO	GESTIÓN DE LA INFORMACIÓN DE PROVEEDORES	MEDIO
5	Diversificación de los productos y servicios, (CAPITALIZACIÓN Y PRESUPUESTO DE CONTINGENCIA)	PAGINA WEB PROPIA	DEPARTAMENTO COMERCIAL Y VENTAS	ALTA	MEDIANO	PAGINA WEB, REDES SOCIALES, CANALES DE COMERCIALIZACIÓN	MEDIO	DESARROLLO DE NUEVOS PRODUCTOS Y SERVICIOS, MERCADEO.	MEDIO

IDENTIFICACION DE NECESIDADES EMPRESA REPUJADOS Y ACEROS BTA

		LLEGO LA HORA!!! - julianquic (5) IDENTIFICACIÓN DE N (2) WhatsApp SoftWhere! El punto de encue Correo: Julian David Quicano R teams.microsoft.com/_#/pre-join-calling/19:meeting_M2U5MTFiZDQtZWMxZC00NDU2LWEzMjgtNTY3Zjc0ZGFhZDQ4@thread.v2 Aplicaciones Gmail YouTube Maps Q10 Otros marcadores Microsoft Teams Buscar JR Actividad Chat Equipos Tareas Aplicaciones Ayuda Personas Invitar a alguien Actualmente en esta reunión (2) Julian David Quicano Ramirez Organizador REPUJADOS LAUDAN 34:11 REPUJADOS LAUDAN Formatos de inter....xlsx Mostrar todo Escribe aquí para buscar 100% ESP 12:04 p. m. 13/08/2020

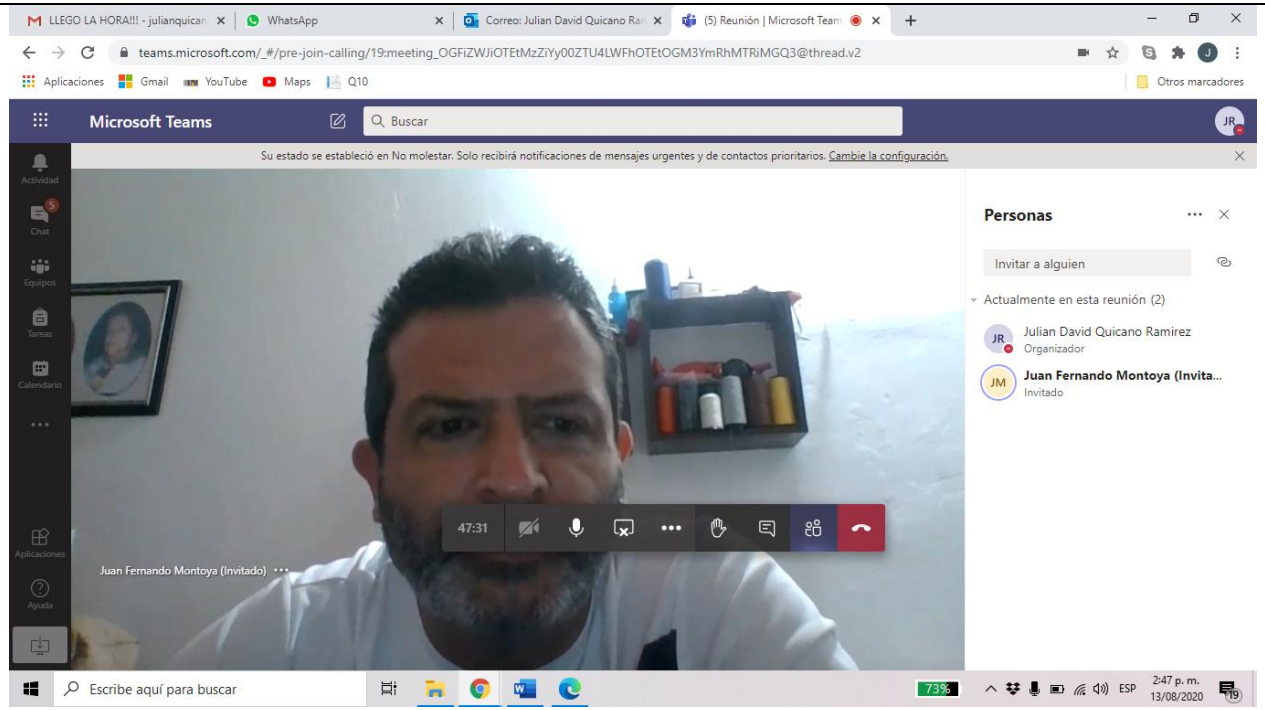


4	Razón Social:	REPUJADOS Y ACEROS BOGOTÁ SAS
	Nombre de representante de la empresa	Wilson Bohorquez Leon
5	NIT:	901046557-7
	Nivel de madurez digital global de la empresa	PRINCIPIANTE DIGITAL

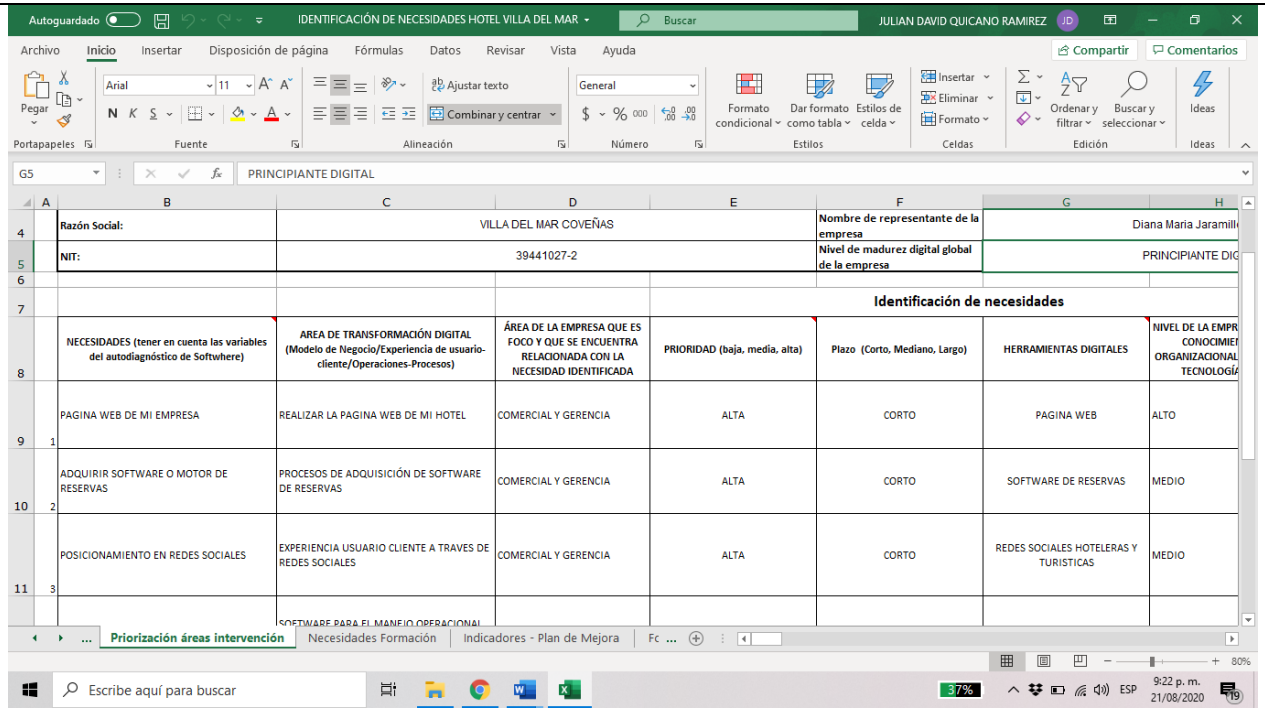
Identificación de necesidades

NECESIDADES (tener en cuenta las variables del autodiagnóstico de Software)	AREA DE TRANSFORMACION DIGITAL (Modelo de Negocio/Experiencia de usuario-cliente/Operaciones-Procesos)	AREA DE LA EMPRESA QUE ES FOCO Y QUE SE ENCUENTRA RELACIONADA CON LA NECESIDAD	PRIORIDAD (baja, media, alta)	Plazo (Corto, Mediano, Largo)	HERRAMIENTAS DIGITALES	NIVEL DE LA EMPRESA EN EL CONOCIMIENTO ORGANIZACIONAL DE LA (S) TECNOLOGÍA	METODOLOGÍA (S) RECOMENDADA PARA EL PROCESO
FACTURACIÓN ELECTRONICA	PROCESOS DIGITALES CONTABLES	GERENCIA, CONTABLE	ALTA	CORTO	SOTFWARE CONTABLE	MEDIO	REALIZAR TODA LA FACTURACIÓN DE LA EMPRESA EN UN SOFTWARE CONTABLE
ACTUALIZAR PAGINA WEB	PROCESO DE ACTUALIZACIÓN DE PAGINA WEB	COMERCIAL Y GERENCIA	MEDIA	MEDIANO	PAGINA WEB	MEDIO	REALIZAR ACTUALIZACIÓN DE PAGINA WEB CON EL ENVIO DE CORREOS CORPORATIVOS
POSICIONAMIENTO EN REDES SOCIALES	PROCESAMIENTO DE POSICIONAMIENTO DE MI EMPRESA EN REDES SOCIALES	COMERCIAL Y GERENCIA	ALTA	CORTO	REDES SOCIALES	MEDIO	REALIZAR POSICIONAMIENTO DE LA COMPAÑÍA EN LAS DIFERENTES REDES SOCIALES Y PLATAFORMAS
MARKETING DIGITAL	EXPERIENCIA DEL CLIENTE RESPECTO AL MARKETING DIGITAL	COMERCIAL Y GERENCIA	ALTA	CORTO	PAGINA WEB, REDES SOCIALES Y SOFTWARE	MEDIO	REALIZAR MARKETING DIGITAL DESDE LA PAGINA WEB, REDES SOCIALES Y PLATAFORMAS
							PERSONA QUE TENGA MANEJO DE TODAS LAS

IDENTIFICACIÓN DE NECESIDADES HOTEL VILLA DEL MAR

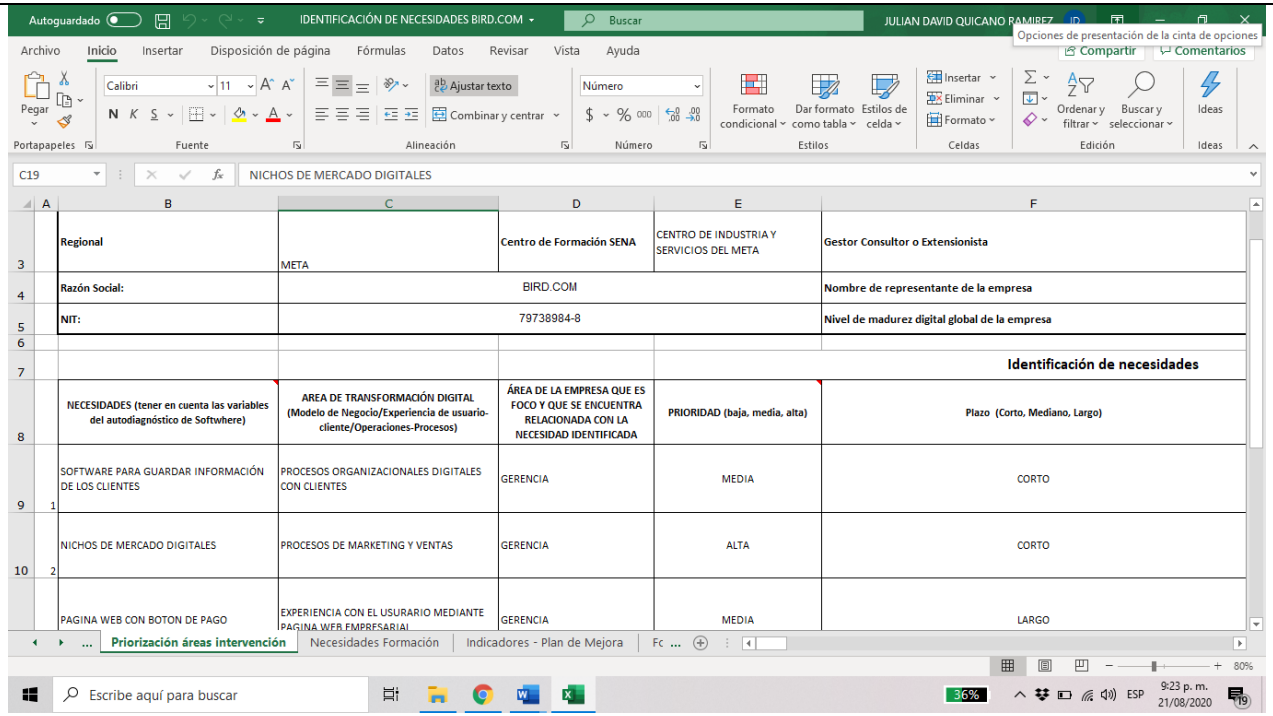
Microsoft Teams
Buscar
Su estado se estableció en No molestar. Solo recibirá notificaciones de mensajes urgentes y de contactos prioritarios. Cambie la configuración.
Personas
Invitar a alguien
Actualmente en esta reunión (2)
Julian David Quicano Ramirez
Organizador
Juan Fernando Montoya (Invita...
Invitado
47:31
Juan Fernando Montoya (Invitado)
Escribe aquí para buscar
2:47 p. m.
13/08/2020



		Razón Social:	VILLA DEL MAR COVEÑAS		**Nombre de representante de la empresa**	Diana Maria Jaramill	
		NIT:	39441027-2		**Nivel de madurez digital global de la empresa**	PRINCIPIANTE DIG	
					Identificación de necesidades		
		NECESIDADES (tener en cuenta las variables del autodiagnóstico de Softwhere)	**AREA DE TRANSFORMACIÓN DIGITAL (Modelo de Negocio/Experiencia de usuario-cliente/Operaciones-Procesos)**	**ÁREA DE LA EMPRESA QUE ES FOCO Y QUE SE ENCUENTRA RELACIONADA CON LA NECESIDAD IDENTIFICADA**	**PRIORIDAD (baja, media, alta)**	**Plazo (Corto, Mediano, Largo)**	**HERRAMIENTAS DIGITALES**	**NIVEL DE LA EMPR CONOCIMIE ORGANIZACIONAL TECNOLOGÍA**
9	1	PAGINA WEB DE MI EMPRESA	REALIZAR LA PAGINA WEB DE MI HOTEL	COMERCIAL Y GERENCIA	ALTA	CORTO	PAGINA WEB	ALTO
10	2	ADQUIRIR SOFTWARE O MOTOR DE RESERVAS	PROCESOS DE ADQUISICIÓN DE SOFTWARE DE RESERVAS	COMERCIAL Y GERENCIA	ALTA	CORTO	SOFTWARE DE RESERVAS	MEDIO
11	3	POSICIONAMIENTO EN REDES SOCIALES	EXPERIENCIA USUARIO CLIENTE A TRAVES DE REDES SOCIALES	COMERCIAL Y GERENCIA	ALTA	CORTO	REDES SOCIALES HOTELERAS Y TURISTICAS	MEDIO

IDENTIFICACIÓN DE NECESIDADES BIRD.COM

		(5) IDENTIFICACIÓN DE NEC WhatsApp Correo: Julian David Quicano Ra Nueva pestaña teams.microsoft.com/_#/pre-join-calling/19:meeting_ZDhhNmM5NTYtOWQ5ZS00M2MwLWJkNGQtNGE3NDM5NjNiN2RI@thread.v2 Aplicaciones Gmail YouTube Maps Q10 Otros marcadores Microsoft Teams Buscar Actividad Chat Equipos Tareas Calendario Aplicaciones Ayuda Personas Invitar a alguien Actualmente en esta reunión (2) Julian David Quicano Ramirez Organizador JUAN CARLOS (Invitado) Invitado 39:22 JUAN CARLOS (invitado) Escribe aquí para buscar 43% ESP 9:45 a. m. 15/08/2020

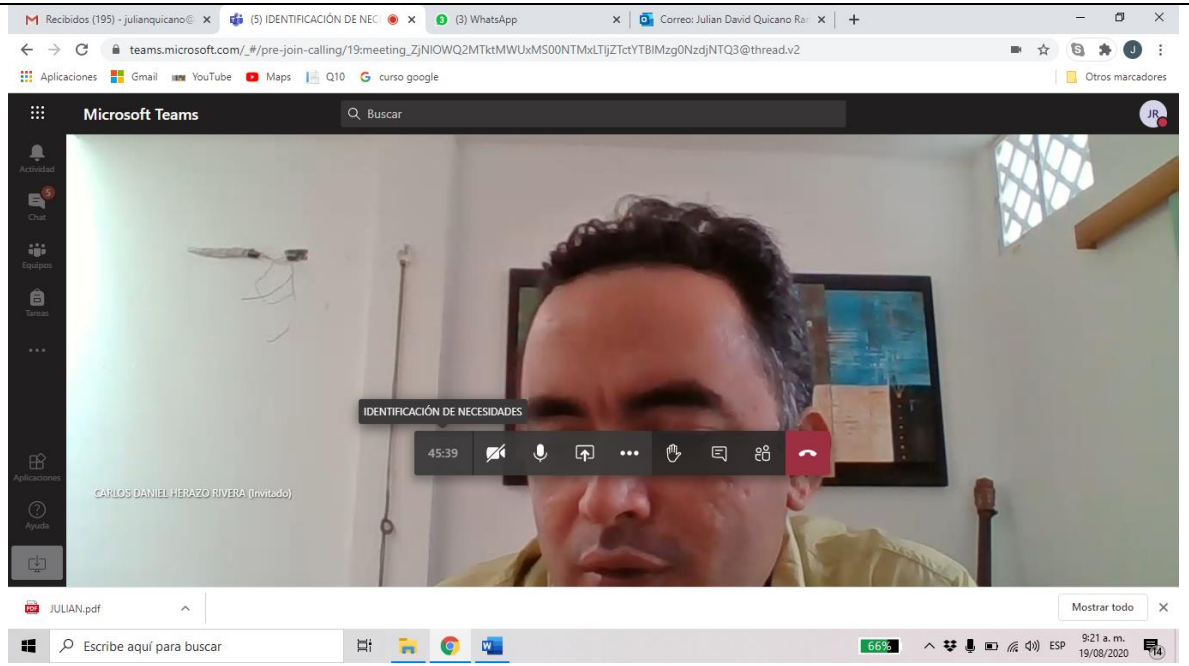


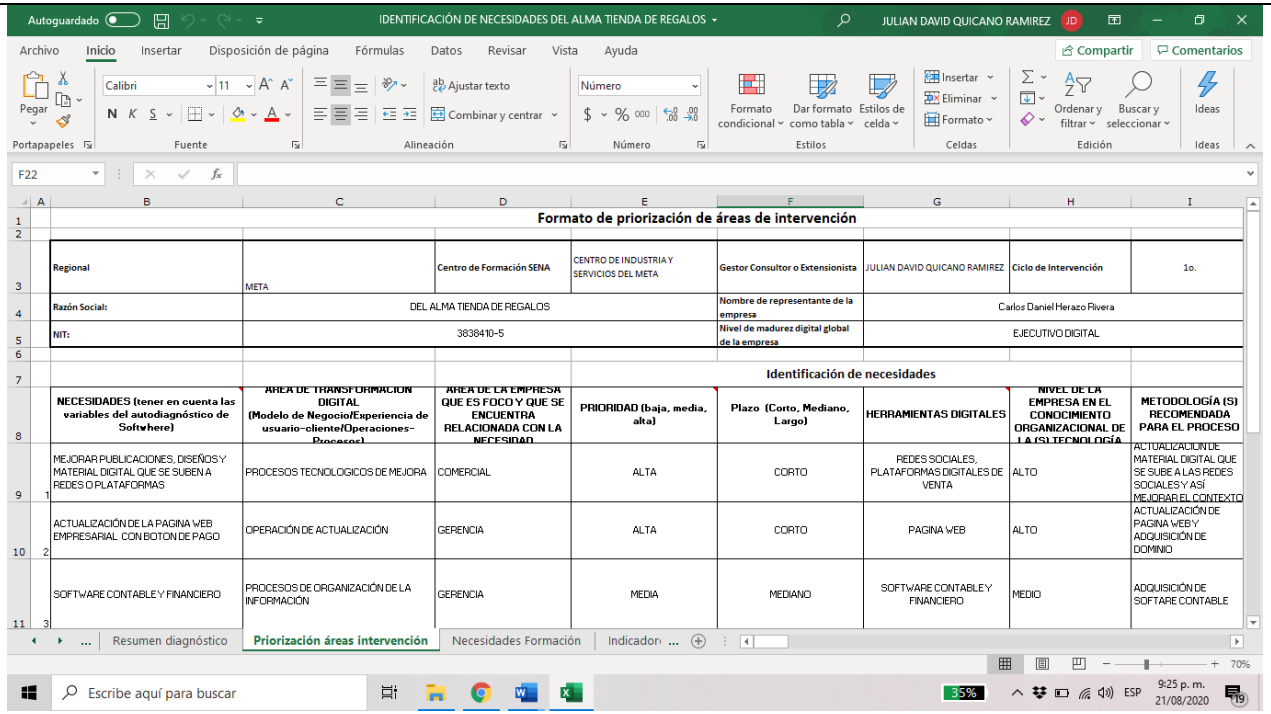
Regional	META	Centro de Formación SENA: CENTRO DE INDUSTRIA Y SERVICIOS DEL META
Razón Social:	BIRD.COM	Nombre de representante de la empresa
NIT:	79738984-8	Nivel de madurez digital global de la empresa

Identificación de necesidades

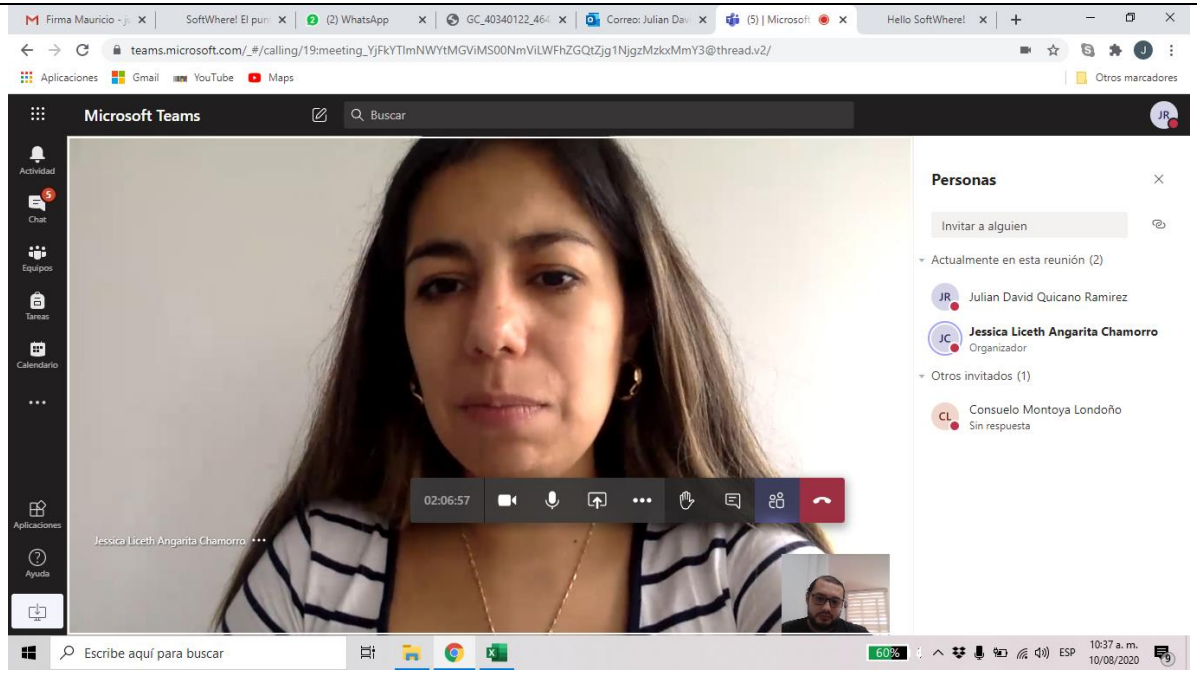
	NECESIDADES (tener en cuenta las variables del autodiagnóstico de Softwhere)	AREA DE TRANSFORMACIÓN DIGITAL (Modelo de Negocio/Experiencia de usuario-cliente/Operaciones-Procesos)	ÁREA DE LA EMPRESA QUE ES FOCO Y QUE SE ENCUENTRA RELACIONADA CON LA NECESIDAD IDENTIFICADA	PRIORIDAD (baja, media, alta)	Plazo (Corto, Mediano, Largo)
1	SOFTWARE PARA GUARDAR INFORMACIÓN DE LOS CLIENTES	PROCESOS ORGANIZACIONALES DIGITALES CON CLIENTES	GERENCIA	MEDIA	CORTO
2	NICHOS DE MERCADO DIGITALES	PROCESOS DE MARKETING Y VENTAS	GERENCIA	ALTA	CORTO
	PAGINA WEB CON BOTON DE PAGO	EXPERIENCIA CON EL USURARIO MEDIANTE PAGINA WEB EMPRESARIAL	GERENCIA	MEDIA	LARGO

IDENTIFICACIÓN DE NECESIDADES DEL ALMA TIENDA DE REGALOS

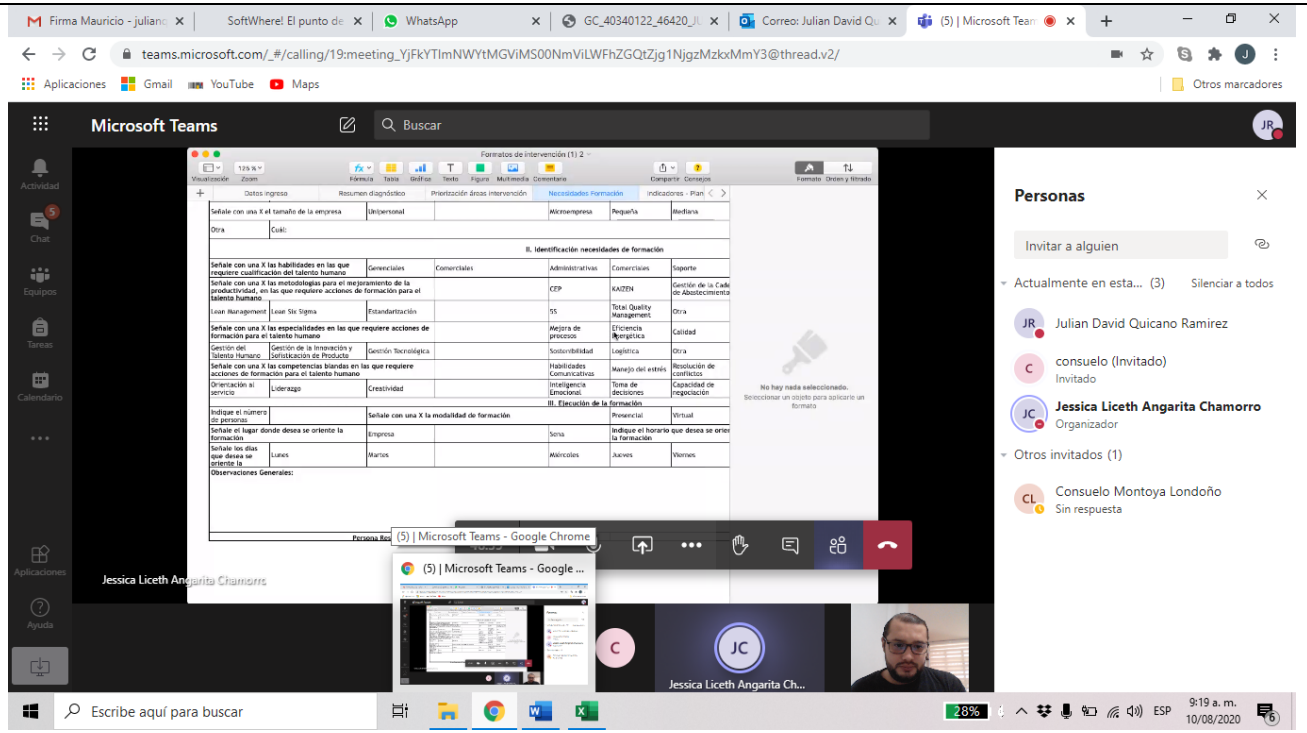
		Microsoft Teams Buscar IDENTIFICACIÓN DE NECESIDADES 45:39 CARLOS DANIEL HERAZO RIVERA (Invitado) JULIAN.pdf Mostrar todo Escribe aquí para buscar 9:21 a. m. 19/08/2020

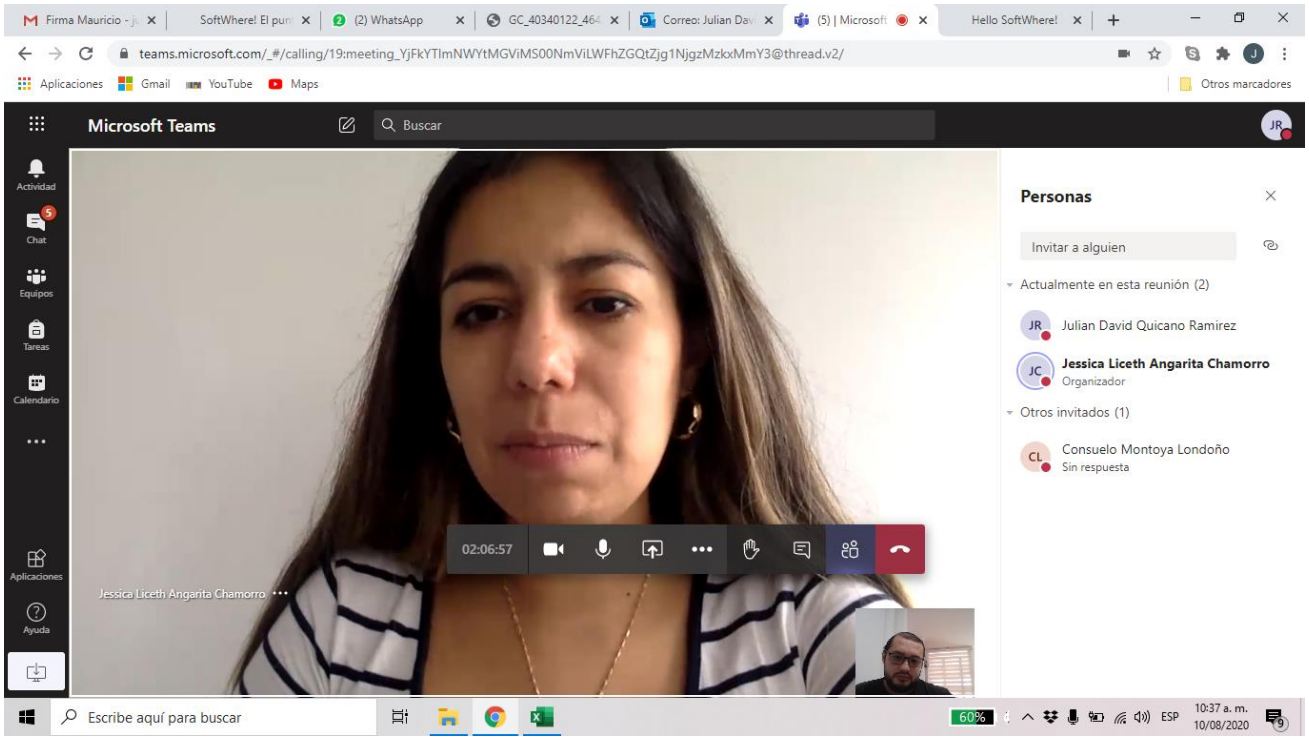
<table>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td>


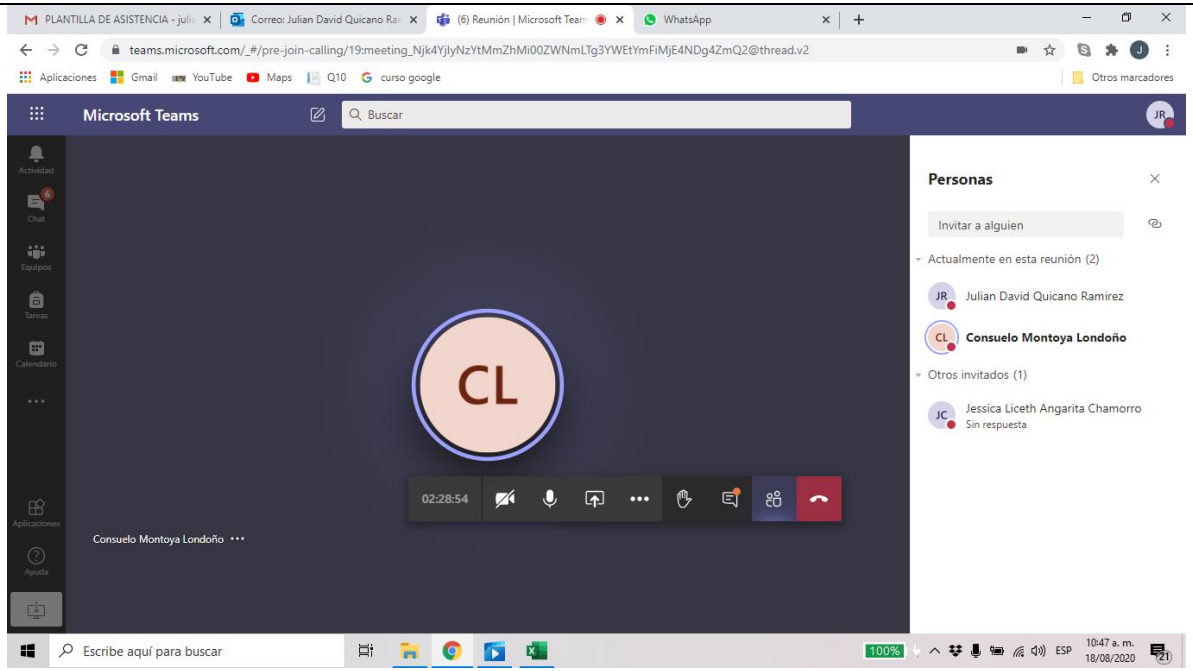
</td>
</tr>
<tr>
<td>3</td>
<td>Los extensionistas tecnológicos mantendrán comunicación constante con la persona responsable de la Línea Programática “Extensionismo Tecnológico” del Grupo Sennova de la</td>
<td>REUNIONES CON LA GESTORA CONSULTORA</td>
</tr>
</table>

	Dirección General del SENA y con el Gestor Consultor en su región/nodo.	

ASESORAMIENTO POR PARTE DE LA GESTORA CONSULTORA PARA IDENTIFICACIÓN DE NECESIDADES

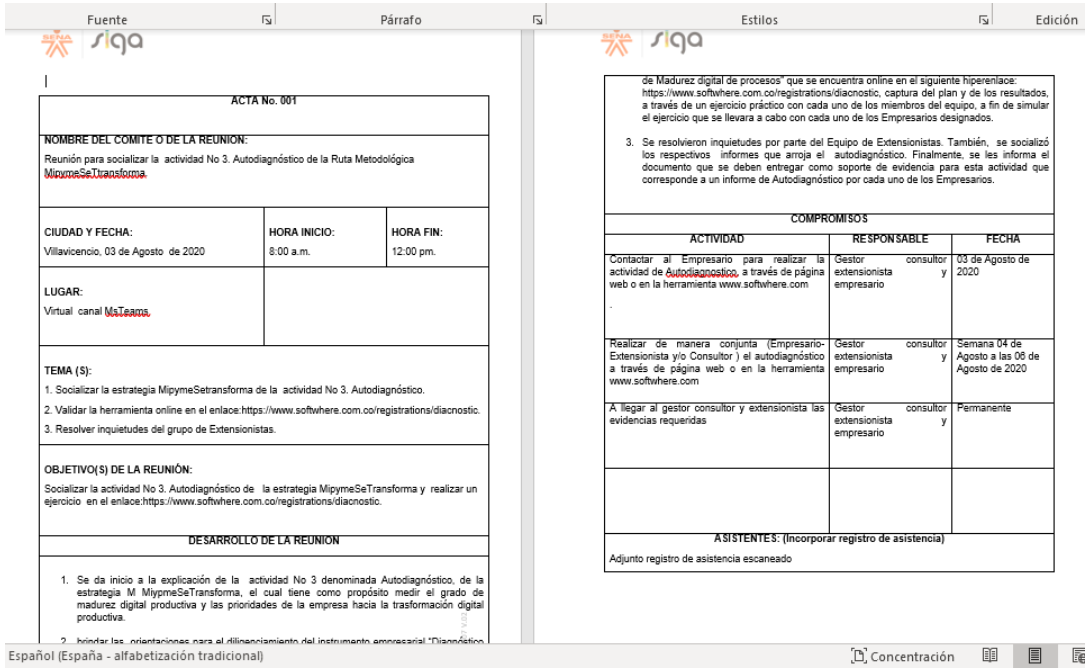

Microsoft Teams
Buscar
Personas
Invitar a alguien
Actualmente en esta... (3)
Silenciar a todos
Julian David Quicano Ramirez
consuelo (Invitado)
Invitado
Jessica Liceth Angarita Chamorro
Organizador
Otros invitados (1)
Consuelo Montoya Londoño
Sin respuesta
(5) | Microsoft Teams - Google Chrome
Escribe aquí para buscar
ESP
9:19 a. m.
10/08/2020


teams.microsoft.com/_#/calling/19:meeting_YjFkYTlmNWYtMGViMS00NmViLWFhZGQtZjg1NjgzMzkxMmY3@thread.v2/
Microsoft Teams
Buscar
Actividad
Chat
Equipos
Tareas
Calendario
Aplicaciones
Ayuda
Personas
Invitar a alguien
Actualmente en esta reunión (2)
Julian David Quicano Ramirez
Jessica Liceth Angarita Chamorro
Organizador
Otros invitados (1)
Consuelo Montoya Londoño
Sin respuesta
02:06:57
Jessica Liceth Angarita Chamorro
Escribe aquí para buscar
60%
ESP
10:37 a. m.
10/08/2020


PLANTILLA DE ASISTENCIA - julia
Correo: Julian David Quicano Ra
(6) Reunión | Microsoft Team
WhatsApp
teams.microsoft.com/_#/pre-join-calling/19:meeting_Njk4YjlyNzYtMmZhMi00ZWNmLTg3YWEtYmFiMjE4NDg4ZmQ2@thread.v2
Aplicaciones
Gmail
YouTube
Maps
Q10
curso google
Otros marcadores
Microsoft Teams
Buscar
JR
Actividad
Chat
Equipos
Tareas
Calendario
Aplicaciones
Ayuda
CL
02:28:54
Consuelo Montoya Londoño
Personas
Invitar a alguien
Actualmente en esta reunión (2)
Julian David Quicano Ramirez
Consuelo Montoya Londoño
Otros invitados (1)
Jessica Liceth Angarita Chamorro
Sin respuesta
Escribe aquí para buscar
100%
ESP
10:47 a. m.
18/08/2020

ACTAS DE REUNIÓNES CON EL EQUIPO DE EXTENSIONISTAS Y GESTORA CONSULTORA

ACTA 01 AUTO DIAGNOSTICO



Fuente | Párrafo | Estilos | Edición

ACTA No. 001

NOMBRE DEL COMITE O DE LA REUNION:

Reunión para socializar la actividad No 3. Autodiagnóstico de la Ruta Metodológica MipymeSeTransforma

CIUDAD Y FECHA:	HORA INICIO:	HORA FIN:
Villavicencio, 03 de Agosto de 2020	8:00 a.m.	12:00 pm.

LUGAR:

Virtual canal MsTeams.

TEMA (S):

1. Socializar la estrategia MipymeSetransforma de la actividad No 3. Autodiagnóstico.
2. Validar la herramienta online en el enlace:https://www.softwhere.com.co/registrations/diacnostic.
3. Resolver inquietudes del grupo de Extensionistas.

OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN:

Socializar la actividad No 3. Autodiagnóstico de la estrategia MipymeSeTransforma y realizar un ejercicio en el enlace:https://www.softwhere.com.co/registrations/diacnostic.

DESARROLLO DE LA REUNION

1. Se da inicio a la explicación de la actividad No 3 denominada Autodiagnóstico, de la estrategia M MipymeSeTransforma, el cual tiene como propósito medir el grado de madurez digital productiva y las prioridades de la empresa hacia la trasformación digital productiva.

2. brindar las orientaciones para el diligenciamiento del instrumento empresarial "Diagnóstico

de Madurez digital de procesos" que se encuentra online en el siguiente hiperenlace: https://www.softwhere.com.co/registrations/diacnostic, captura del plan y de los resultados, a través de un ejercicio práctico con cada uno de los miembros del equipo, a fin de simular el ejercicio que se llevara a cabo con cada uno de los Empresarios designados.

3. Se resolvieron inquietudes por parte del Equipo de Extensionistas. También, se socializó los respectivos informes que arroja el autodiagnóstico. Finalmente, se les informa el documento que se deben entregar como soporte de evidencia para esta actividad que corresponde a un informe de Autodiagnóstico por cada uno de los Empresarios.

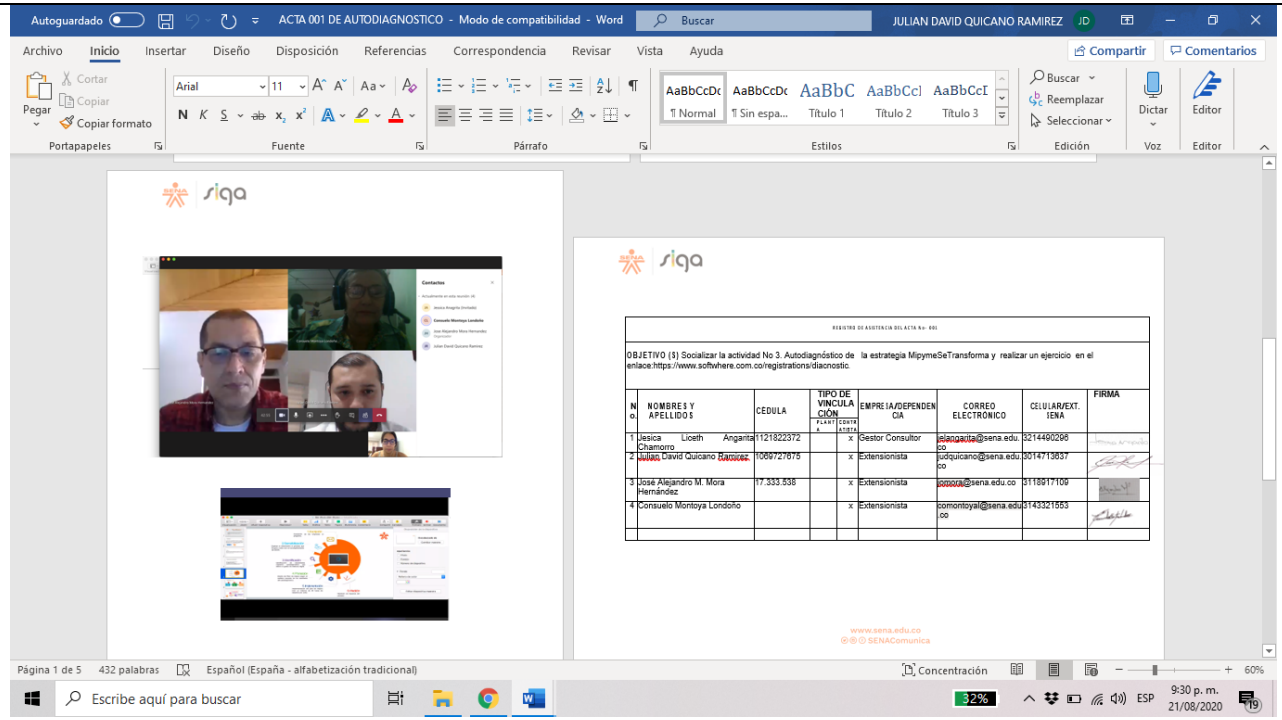
COMPROMISOS

ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FECHA
Contactar al Empresario para realizar la actividad de Autodiagnostico, a través de página web o en la herramienta www.softwhere.com	Gestor consultor y extensionista empresario	03 de Agosto de 2020
Realizar de manera conjunta (Empresario-Extensionista y/o Consultor) el autodiagnóstico a través de página web o en la herramienta www.softwhere.com	Gestor consultor y extensionista empresario	Semana 04 de Agosto a las 06 de Agosto de 2020
A llegar al gestor consultor y extensionista las evidencias requeridas	Gestor consultor y extensionista empresario	Permanente

ASISTENTES: (Incorporar registro de asistencia)

Adjunto registro de asistencia escaneado

Español (España - alfabetización tradicional) Concentración



Autoguardado ACTA 001 DE AUTODIAGNOSTICO - Modo de compatibilidad - Word Buscar JULIAN DAVID QUICANO RAMIREZ

Archivo Inicio Insertar Diseño Disposición Referencias Correspondencia Revisar Vista Ayuda Compartir Comentarios

siga

siga

REGISTRO DE ASISTENCIA DEL ACTA No- 001

OBJETIVO (S) Socializar la actividad No 3. Autodiagnóstico de la estrategia MipymeSeTransforma y realizar un ejercicio en el enlace:https://www.softwhere.com.co/registrations/diacnostic

No.	NOMBRES Y APELLIDOS	CEDULA	TIPO DE VINCULACIÓN PLANTA	TIPO DE VINCULACIÓN CONTRATISTA	EMPRESA/DEPENDENCIA	CORREO ELECTRONICO	CELULAR/EXT. SENA	FIRMA
1	Jesica Lioeth Angarita Chamorro	1121822372		x	Gestor Consultor	jlangarita@sena.edu.co	3214490296	
2	Julian David Quicano Ramirez	1069727675		x	Extensionista	judquicano@sena.edu.co	3014713637	
3	Jose Alejandro M. Mora Hernández	17.333.538		x	Extensionista	jomora@sena.edu.co	3118917109	
4	Consuelo Montoya Londoño			x	Extensionista	comontoyal@sena.edu.co	3143321553	

www.sena.edu.co
SENAComunica

Página 1 de 5 432 palabras Español (España - alfabetización tradicional) Concentración 60%

Escribe aquí para buscar 32% ESP 9:30 p. m. 21/08/2020

ACTA 02 AUTO DIAGNOSTICO

siga

I

ACTA No. 002		
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: Reunión para socializar la actividad No 4. Identificación de Necesidades de la Ruta Metodológica MipymeSeTransforma		
CIUDAD Y FECHA: Villavicencio, 10 de Agosto de 2020	**HORA INICIO:** 8:00 a.m.	**HORA FIN:** 12:00 pm.
LUGAR: Virtual canal MsTeams.		
TEMA (S): 1. Socializar la estrategia MipymeSetransforma de la actividad No 4. Identificación de necesidades. 2. Revisar y socializar el formato de Intervención para el diligenciamiento de la hoja de cálculo de identificación de necesidades. 3. Resolver inquietudes del grupo de Extensionistas.		
OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN: Socializar la actividad No 4. Identificación de necesidades de la estrategia MipymeSeTransforma y realizar un ejercicio con base a los resultados arrojados en el plan de recomendaciones de una Empresa de la aplicación del autodiagnóstico.		
DESARROLLO DE LA REUNIÓN		

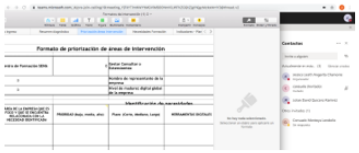
siga

1. Se da inicio a la explicación de la actividad No 4 denominada Identificación de necesidades de la estrategia MipymeSeTransforma, el cual tiene como propósito analizar los resultados del diagnóstico para definir y priorizar el área de intervención teniendo en cuenta el autodiagnóstico, con el fin de que se identifican las necesidades del empresario en función de las áreas, expectativas con la intervención y/o línea base.
2. brindar las orientaciones para el diligenciamiento del formato de intervención, el cual se compartió en cada uno de los correos de los extensionistas y se brindó un ejemplo de simulación.
3. Se resolvieron inquietudes por parte del Equipo de Extensionistas. Finalmente, se les informa el documento que se deben entregar como soporte de evidencia para esta actividad que corresponde al diligenciamiento del formato de intervención.

COMPROMISOS		
ACTIVIDAD	**RESPONSABLE**	**FECHA**
Contactar al Empresario para realizar la actividad de identificación de necesidades.	Gestor consultor y extensionista y empresario	10 de Agosto de 2020
Realizar de manera conjunta (Empresario-Extensionista y/o Consultor) la identificación de necesidades	Gestor consultor y extensionista y empresario	Semana 10 de Agosto al 14 Agosto de 2020
A llegar al gestor consultor y/o Extensionista las evidencias requeridas	Gestor consultor y extensionista y empresario	Permanente
ASISTENTES: (Incorporar registro de asistencia)		
Adjunto registro de asistencia escaneado		

siga



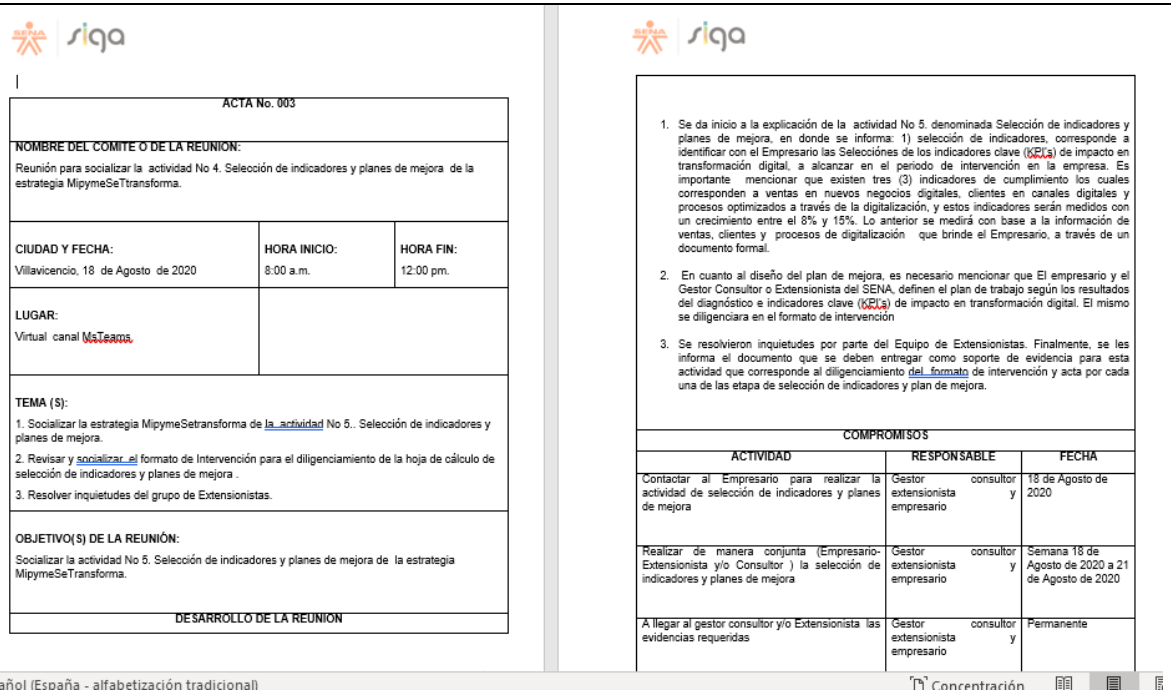


REGISTRO DE ASISTENCIA DEL ACTA No- 001

OBJETIVO (S) Socializar la actividad No 3. Autodiagnóstico de la estrategia MipymeSeTransforma y realizar un ejercicio en el enlace:https://www.softwhere.com.co/registrations/diacnostic.

No.	NOMBRES Y APELLIDOS	CÉDULA	TIPO DE VINCULACIÓN		EMPRESA/DEPENDENCIA	CORREO ELECTRÓNICO	CELULAR/EXT. SENA	FIRMA
			PLANTA	CONTRATISTA				
1	Jesica Liceth Angarita Chamorro	1121822372		x	Gestor Consultor	jelangarita@sena.edu.co	3214490296	
2	Julian David Quicano Ramirez	1069727675		x	Extensionista	judquicano@sena.edu.co	3014713637	
3	José Alejandro M. Mora Hernández	17.333.538		x	Extensionista	jomora@sena.edu.co	3118917109	
4	Consuelo Montoya Londoño			x	Extensionista	comontoyal@sena.edu.co	3143321553	

ACTA 03 AUTO DIAGNOSTICO



siga

ACTA No. 003		
NOMBRE DEL COMITE O DE LA REUNION: Reunión para socializar la actividad No 4. Selección de indicadores y planes de mejora de la estrategia MipymeSeTtransforma.		
CIUDAD Y FECHA: Villavicencio, 18 de Agosto de 2020	**HORA INICIO:** 8:00 a.m.	**HORA FIN:** 12:00 pm.
LUGAR: Virtual canal MsTeams		
TEMA (S): 1. Socializar la estrategia MipymeSetransforma de la actividad No 5.. Selección de indicadores y planes de mejora. 2. Revisar y socializar el formato de Intervención para el diligenciamiento de la hoja de cálculo de selección de indicadores y planes de mejora . 3. Resolver inquietudes del grupo de Extensionistas.		
OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN: Socializar la actividad No 5. Selección de indicadores y planes de mejora de la estrategia MipymeSeTransforma.		
DESARROLLO DE LA REUNION		

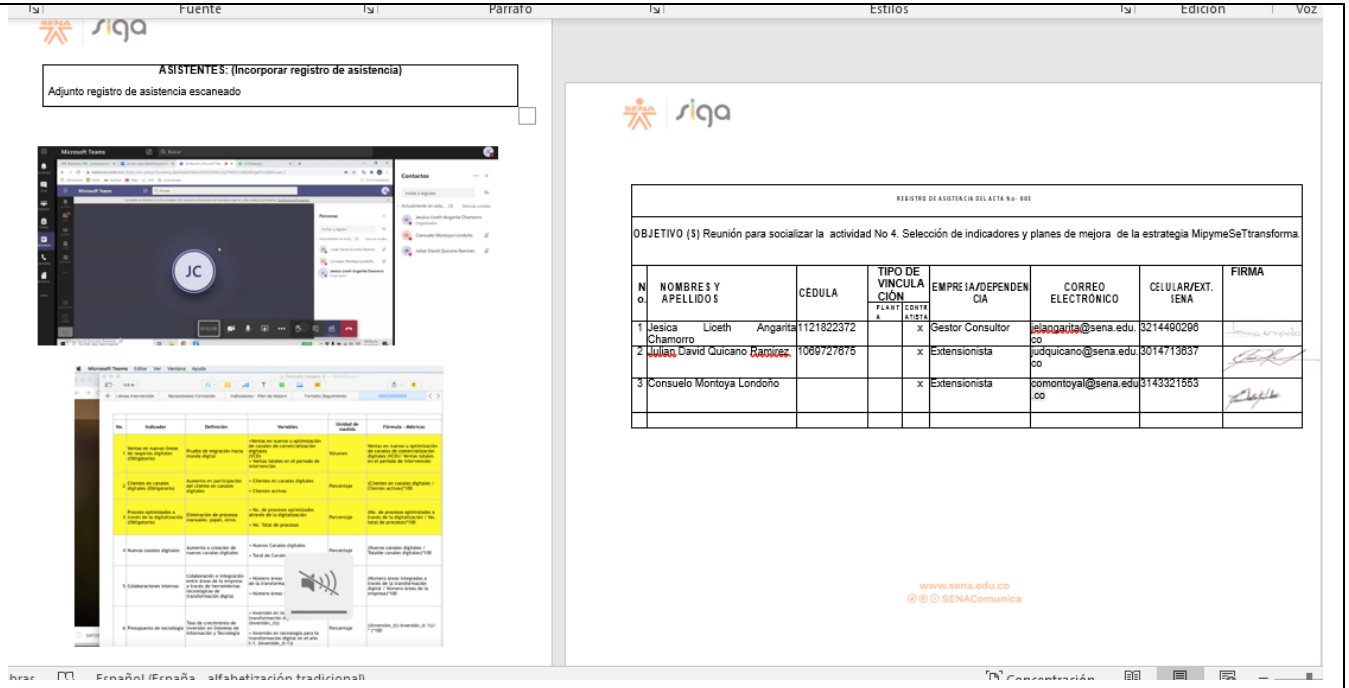
siga

1. Se da inicio a la explicación de la actividad No 5. denominada Selección de indicadores y planes de mejora, en donde se informa: 1) selección de indicadores, corresponde a identificar con el Empresario las Selecciónes de los indicadores clave (KPI's) de impacto en transformación digital, a alcanzar en el periodo de intervención en la empresa. Es importante mencionar que existen tres (3) indicadores de cumplimiento los cuales corresponden a ventas en nuevos negocios digitales, clientes en canales digitales y procesos optimizados a través de la digitalización, y estos indicadores serán medidos con un crecimiento entre el 8% y 15%. Lo anterior se medirá con base a la información de ventas, clientes y procesos de digitalización que brinde el Empresario, a través de un documento formal.
2. En cuanto al diseño del plan de mejora, es necesario mencionar que El empresario y el Gestor Consultor o Extensionista del SENA, definen el plan de trabajo según los resultados del diagnóstico e indicadores clave (KPI's) de impacto en transformación digital. El mismo se diligenciara en el formato de intervención
3. Se resolvieron inquietudes por parte del Equipo de Extensionistas. Finalmente, se les informa el documento que se deben entregar como soporte de evidencia para esta actividad que corresponde al diligenciamiento del formato de intervención y acta por cada una de las etapa de selección de indicadores y plan de mejora.

COMPROMISOS

ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FECHA
Contactar al Empresario para realizar la actividad de selección de indicadores y planes de mejora	Gestor consultor y extensionista empresario	18 de Agosto de 2020
Realizar de manera conjunta (Empresario-Extensionista y/o Consultor) la selección de indicadores y planes de mejora	Gestor consultor y extensionista empresario	Semana 18 de Agosto de 2020 a 21 de Agosto de 2020
A llegar al gestor consultor y/o Extensionista las evidencias requeridas	Gestor consultor y extensionista empresario	Permanente

Español (España - alfabetización tradicional) Concentración



ASISTENTES: (Incorporar registro de asistencia)

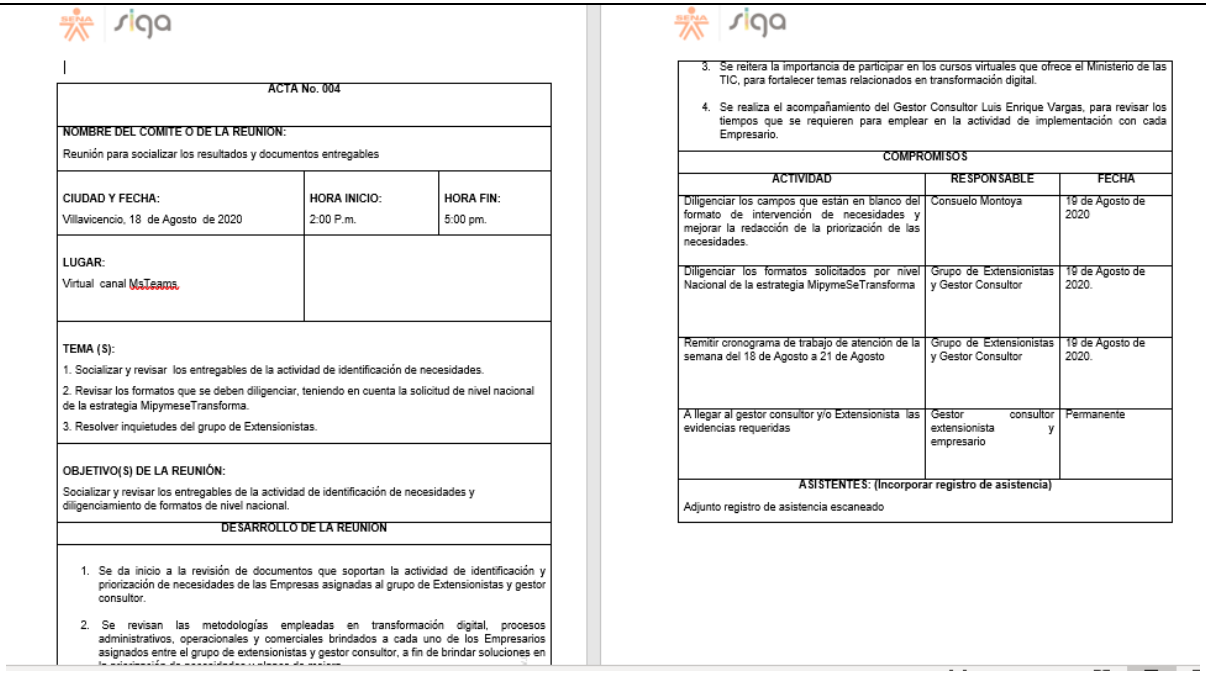
Adjunto registro de asistencia escaneado

REGISTRO DE ASISTENCIA DEL ACTA No- 003

OBJETIVO (S) Reunión para socializar la actividad No 4. Selección de indicadores y planes de mejora de la estrategia MipymeSeTransforma.

No.	NOMBRES Y APELLIDOS	CEDULA	TIPO DE VINCULACIÓN		EMPRESA/DEPENDENCIA	CORREO ELECTRONICO	CELULAR/EXT. SENA	FIRMA
			PLANTA	CONTRATISTA				
1	Jesica Lioeth Angarita Chamorro	1121822372		x	Gestor Consultor	jelangarita@sena.edu.co	3214490286	
2	Julian David Quicano Ramirez	1069727675		x	Extensionista	judquicano@sena.edu.co	3014713637	
3	Consuelo Montoya Londoño			x	Extensionista	comontoyal@sena.edu.co	3143321553	

ACTA 04 AUTO DIAGNOSTICO



siga

ACTA No. 004

NOMBRE DEL COMITE O DE LA REUNION: Reunión para socializar los resultados y documentos entregables		
CIUDAD Y FECHA: Villavicencio, 18 de Agosto de 2020	**HORA INICIO:** 2:00 P.m.	**HORA FIN:** 5:00 pm.
LUGAR: Virtual canal MsTeams		

TEMA (S):

1. Socializar y revisar los entregables de la actividad de identificación de necesidades.
2. Revisar los formatos que se deben diligenciar, teniendo en cuenta la solicitud de nivel nacional de la estrategia MipymeseTransforma.
3. Resolver inquietudes del grupo de Extensionistas.

OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN:

Socializar y revisar los entregables de la actividad de identificación de necesidades y diligenciamiento de formatos de nivel nacional.

DESARROLLO DE LA REUNION

1. Se da inicio a la revisión de documentos que soportan la actividad de identificación y priorización de necesidades de las Empresas asignadas al grupo de Extensionistas y gestor consultor.
2. Se revisan las metodologías empleadas en transformación digital, procesos administrativos, operacionales y comerciales brindados a cada uno de los Empresarios asignados entre el grupo de extensionistas y gestor consultor, a fin de brindar soluciones en

siga

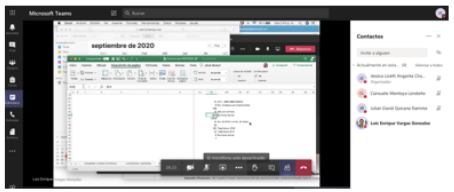
3. Se reitera la importancia de participar en los cursos virtuales que ofrece el Ministerio de las TIC, para fortalecer temas relacionados en transformación digital.
4. Se realiza el acompañamiento del Gestor Consultor Luis Enrique Vargas, para revisar los tiempos que se requieren para emplear en la actividad de implementación con cada Empresario.

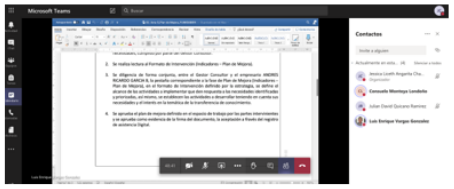
COMPROMISOS

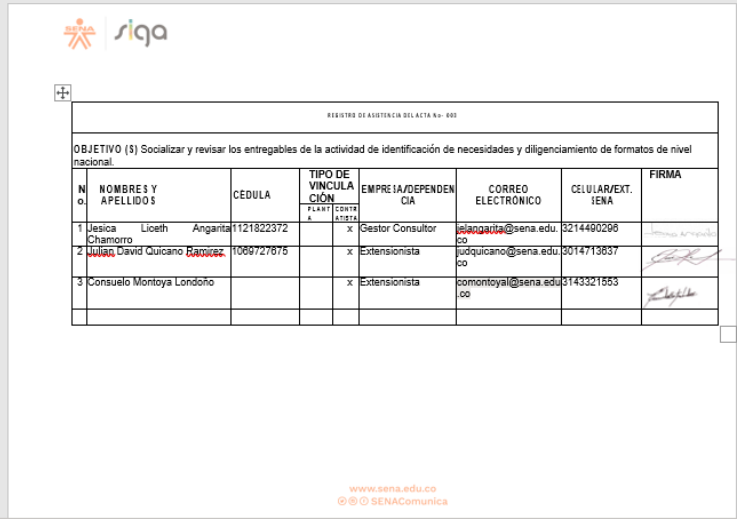
ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FECHA
Diligenciar los campos que están en blanco del formato de intervención de necesidades y mejorar la redacción de la priorización de las necesidades.	Consuelo Montoya	19 de Agosto de 2020
Diligenciar los formatos solicitados por nivel Nacional de la estrategia MipymeSeTransforma	Grupo de Extensionistas y Gestor Consultor	19 de Agosto de 2020.
Remitir cronograma de trabajo de atención de la semana del 18 de Agosto a 21 de Agosto	Grupo de Extensionistas y Gestor Consultor	19 de Agosto de 2020.
A llegar al gestor consultor y/o Extensionista las evidencias requeridas	Gestor consultor extensionista y empresario	Permanente

ASISTENTES: (Incorporar registro de asistencia)

Adjunto registro de asistencia escaneado







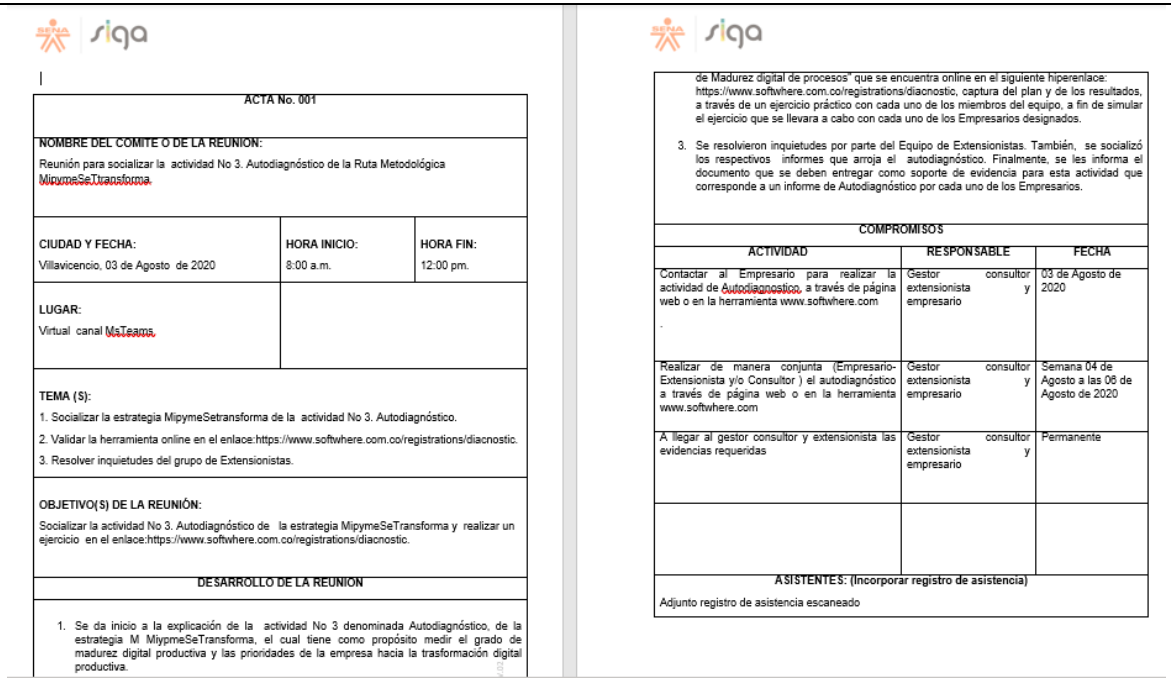
REGISTRO DE ASISTENCIA DEL ACTA No- 003

OBJETIVO (S) Socializar y revisar los entregables de la actividad de identificación de necesidades y diligenciamiento de formatos de nivel nacional.

No.	NOMBRES Y APELLIDOS	CEDULA	TIPO DE VINCULACIÓN PLANTA	TIPO DE VINCULACIÓN CONTRATISTA	EMPRESA/DEPENDENCIA	CORREO ELECTRONICO	CELULAR/EXT. SENA	FIRMA
1	Jesica Lioeth Angarita Chamorro	1121822372		x	Gestor Consultor	jelangarita@sena.edu.co	3214490296	
2	Julian David Quicano Ramirez	1069727675		x	Extensionista	judquicano@sena.edu.co	3014713637	
3	Consuelo Montoya Londoño			x	Extensionista	comontoyal@sena.edu.co	3143321553	

ACTAS PARA IDENTIFICACIÓN DE NECESIDADES

ACTA 01 IDENTIFICACIÓN DE NECESIDADES



ACTA No. 001

NOMBRE DEL COMITE O DE LA REUNION:

Reunión para socializar la actividad No 3. Autodiagnóstico de la Ruta Metodológica MipymeSeTransforma.

CIUDAD Y FECHA:	HORA INICIO:	HORA FIN:
Villavicencio, 03 de Agosto de 2020	8:00 a.m.	12:00 pm.

LUGAR:

Virtual canal MsTeams.

TEMA (S):

1. Socializar la estrategia MipymeSetransforma de la actividad No 3. Autodiagnóstico.
2. Validar la herramienta online en el enlace:https://www.softwhere.com.co/registrations/diacnostic.
3. Resolver inquietudes del grupo de Extensionistas.

OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN:

Socializar la actividad No 3. Autodiagnóstico de la estrategia MipymeSeTransforma y realizar un ejercicio en el enlace:https://www.softwhere.com.co/registrations/diacnostic.

DESARROLLO DE LA REUNION

1. Se da inicio a la explicación de la actividad No 3 denominada Autodiagnóstico, de la estrategia M MiypmeSeTransforma, el cual tiene como propósito medir el grado de madurez digital productiva y las prioridades de la empresa hacia la trasformación digital productiva.

de Madurez digital de procesos" que se encuentra online en el siguiente hiperenlace: https://www.softwhere.com.co/registrations/diacnostic, captura del plan y de los resultados, a través de un ejercicio práctico con cada uno de los miembros del equipo, a fin de simular el ejercicio que se llevara a cabo con cada uno de los Empresarios designados.

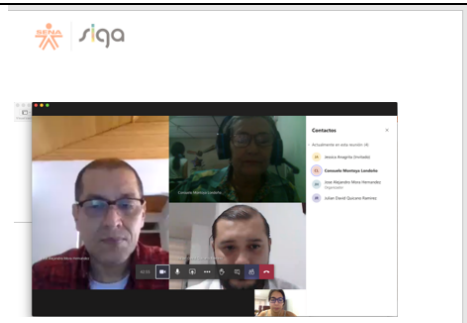
3. Se resolvieron inquietudes por parte del Equipo de Extensionistas. También, se socializó los respectivos informes que arroja el autodiagnóstico. Finalmente, se les informa el documento que se deben entregar como soporte de evidencia para esta actividad que corresponde a un informe de Autodiagnóstico por cada uno de los Empresarios.

COMPROMISOS

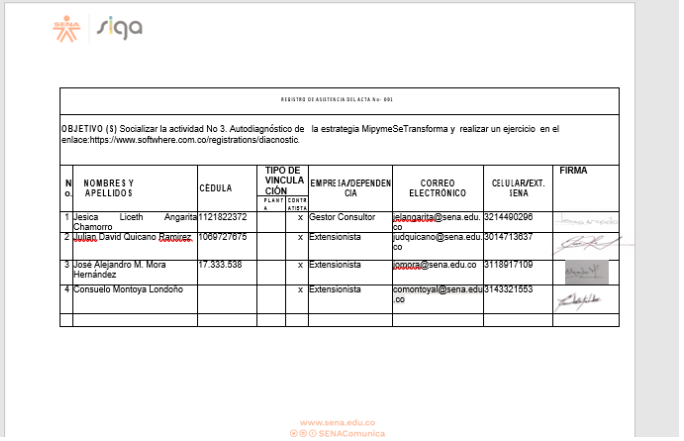
ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FECHA
Contactar al Empresario para realizar la actividad de Autodiagnostico, a través de página web o en la herramienta www.softwhere.com .	Gestor consultor y extensionista empresario	03 de Agosto de 2020
Realizar de manera conjunta (Empresario-Extensionista y/o Consultor) el autodiagnóstico a través de página web o en la herramienta www.softwhere.com	Gestor consultor y extensionista empresario	Semana 04 de Agosto a las 06 de Agosto de 2020
A llegar al gestor consultor y extensionista las evidencias requeridas	Gestor consultor y extensionista empresario	Permanente

ASISTENTES: (Incorporar registro de asistencia)

Adjunto registro de asistencia escaneado







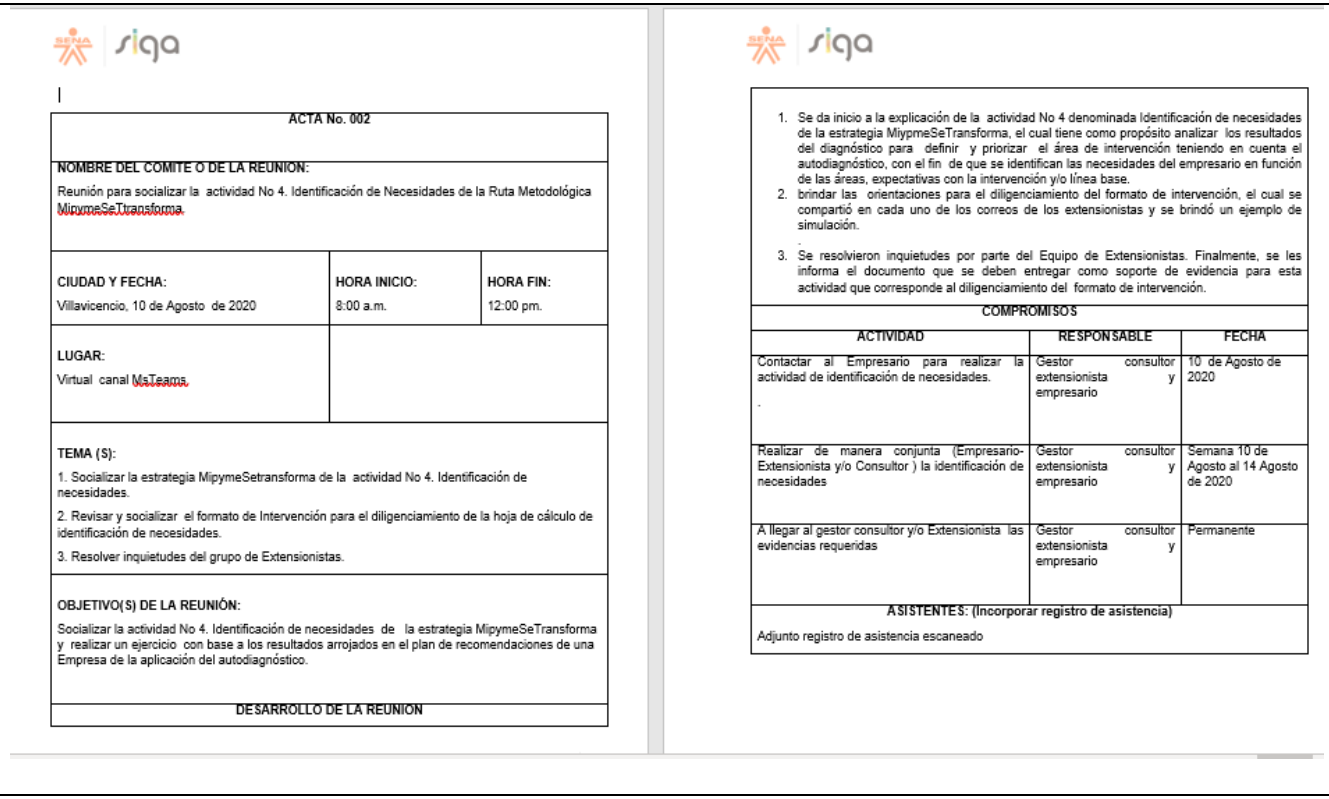
REGISTRO DE ASISTENCIA DEL ACTA No- 001

OBJETIVO (S) Socializar la actividad No 3. Autodiagnóstico de la estrategia MipymeSeTransforma y realizar un ejercicio en el enlace:https://www.softwhere.com.co/registrations/diacnostic.

No.	NOMBRES Y APELLIDOS	CEDULA	TIPO DE VINCULACIÓN		EMPRESA/DEPENDENCIA	CORREO ELECTRONICO	CELULAR/EXT. 1ENA	FIRMA
			PLANTA	CONTRATISTA				
1	Jesica Lioeth Angarita Chamorro	1121822372		x	Gestor Consultor	jelangarita@sena.edu.co	3214490296	
2	Julian David Quicano Ramirez	1069727675		x	Extensionista	judquicano@sena.edu.co	3014713637	
3	Jose Alejandro M. Mora Hernández	17.333.538		x	Extensionista	jomora@sena.edu.co	3118917109	
4	Consuelo Montoya Londoño			x	Extensionista	comontoyal@sena.edu.co	3143321553	

www.sena.edu.co
SENAComunica

ACTA 02 IDENTIFICACIÓN DE NECESIDADES



siga

ACTA No. 002

NOMBRE DEL COMITE O DE LA REUNION:		
Reunión para socializar la actividad No 4. Identificación de Necesidades de la Ruta Metodológica MipymeSeTtransforma.		
CIUDAD Y FECHA: Villavicencio, 10 de Agosto de 2020	**HORA INICIO:** 8:00 a.m.	**HORA FIN:** 12:00 pm.
LUGAR: Virtual canal MsTeams.		

TEMA (S):

1. Socializar la estrategia MipymeSetransforma de la actividad No 4. Identificación de necesidades.
2. Revisar y socializar el formato de Intervención para el diligenciamiento de la hoja de cálculo de identificación de necesidades.
3. Resolver inquietudes del grupo de Extensionistas.

OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN:

Socializar la actividad No 4. Identificación de necesidades de la estrategia MipymeSeTransforma y realizar un ejercicio con base a los resultados arrojados en el plan de recomendaciones de una Empresa de la aplicación del autodiagnóstico.

DESARROLLO DE LA REUNION

siga

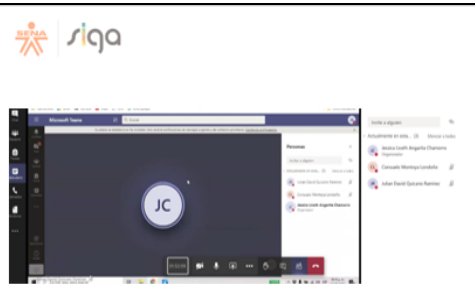
1. Se da inicio a la explicación de la actividad No 4 denominada Identificación de necesidades de la estrategia MipymeSeTransforma, el cual tiene como propósito analizar los resultados del diagnóstico para definir y priorizar el área de intervención teniendo en cuenta el autodiagnóstico, con el fin de que se identifican las necesidades del empresario en función de las áreas, expectativas con la intervención y/o línea base.
2. brindar las orientaciones para el diligenciamiento del formato de intervención, el cual se compartió en cada uno de los correos de los extensionistas y se brindó un ejemplo de simulación.
3. Se resolvieron inquietudes por parte del Equipo de Extensionistas. Finalmente, se les informa el documento que se deben entregar como soporte de evidencia para esta actividad que corresponde al diligenciamiento del formato de intervención.

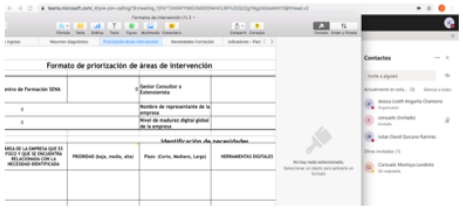
COMPROMISOS

ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FECHA
Contactar al Empresario para realizar la actividad de identificación de necesidades.	Gestor consultor y extensionista empresario	10 de Agosto de 2020
Realizar de manera conjunta (Empresario-Extensionista y/o Consultor) la identificación de necesidades	Gestor consultor y extensionista empresario	Semana 10 de Agosto al 14 Agosto de 2020
A llegar al gestor consultor y/o Extensionista las evidencias requeridas	Gestor consultor y extensionista empresario	Permanente

ASISTENTES: (Incorporar registro de asistencia)

Adjunto registro de asistencia escaneado



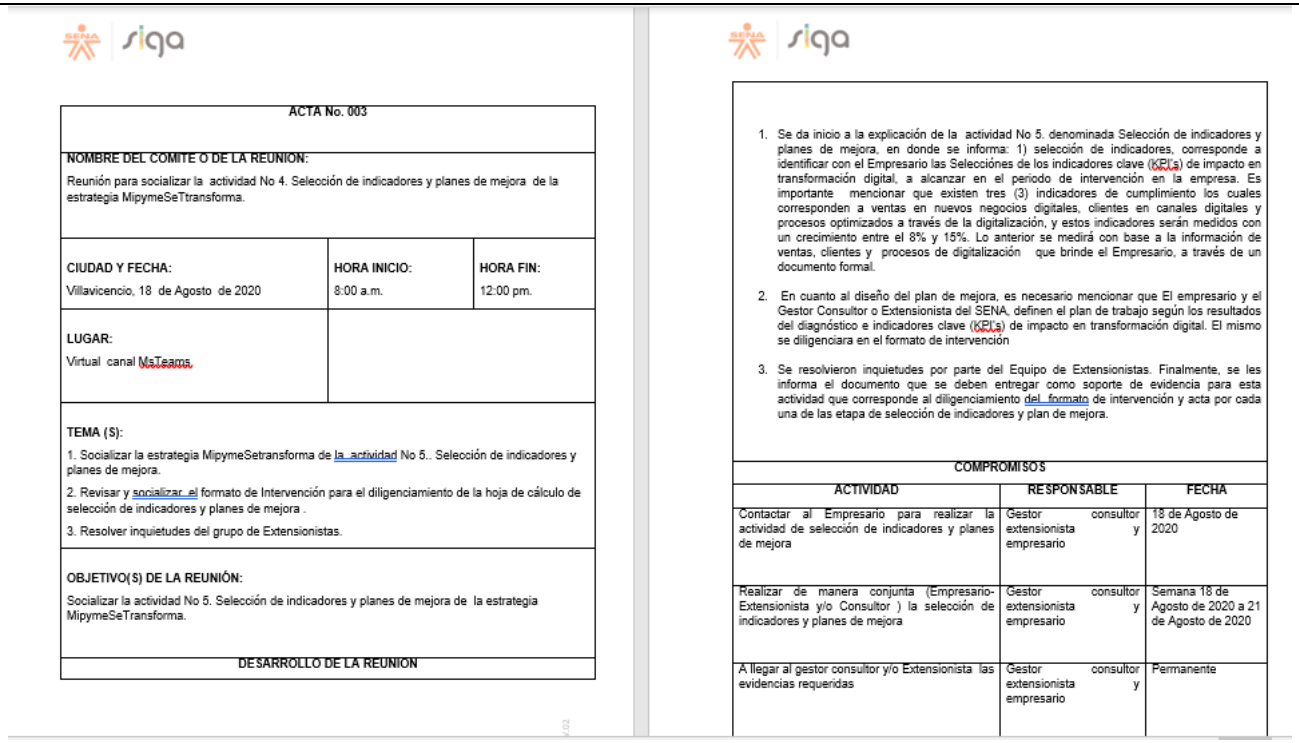


REGISTRO DE ASISTENCIA DEL ACTA No- 001

OBJETIVO (S) Socializar la actividad No 3. Autodiagnóstico de enlace:https://www.softwhere.com.co/registrations/diacnostic. la estrategia MipymeSeTransforma y realizar un ejercicio en el

No.	NOMBRES Y APELLIDOS	CEDULA	TIPO DE VINCULACIÓN		EMPRESA/DEPENDENCIA	CORREO ELECTRONICO	CELULAR/EXT. SENA	FIRMA
			PLANTA	CONTRATISTA				
1.	Jesica Lioeth Angarita Chamorro	1121822372		x	Gestor Consultor	jelangarita@sena.edu.co	3214490298	
2.	Julian David Quicano Ramirez	1069727675		x	Extensionista	judquicano@sena.edu.co	3014713837	
3.	José Alejandro M. Mora Hernández	17.333.538		x	Extensionista	jomora@sena.edu.co	3118917109	
4.	Consuelo Montoya Londoño			x	Extensionista	comontoyal@sena.edu.co	3143321553	

ACTA 03 IDENTIFICACIÓN DE NECESIDADES



siga

ACTA No. 003

NOMBRE DEL COMITE O DE LA REUNION:

Reunión para socializar la actividad No 4. Selección de indicadores y planes de mejora de la estrategia MipymeSeTtransforma.

CIUDAD Y FECHA:	HORA INICIO:	HORA FIN:
Villavicencio, 18 de Agosto de 2020	8:00 a.m.	12:00 pm.
LUGAR: Virtual canal MsTeams		

TEMA (S):

1. Socializar la estrategia MipymeSetransforma de la actividad No 5.. Selección de indicadores y planes de mejora.
2. Revisar y socializar el formato de Intervención para el diligenciamiento de la hoja de cálculo de selección de indicadores y planes de mejora .
3. Resolver inquietudes del grupo de Extensionistas.

OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN:

Socializar la actividad No 5. Selección de indicadores y planes de mejora de la estrategia MipymeSeTransforma.

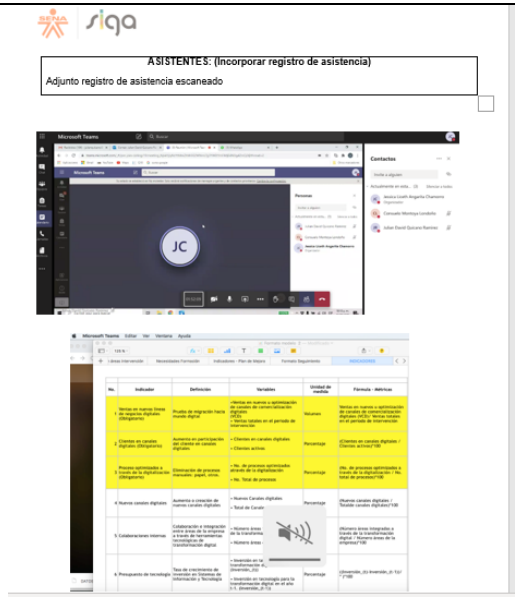
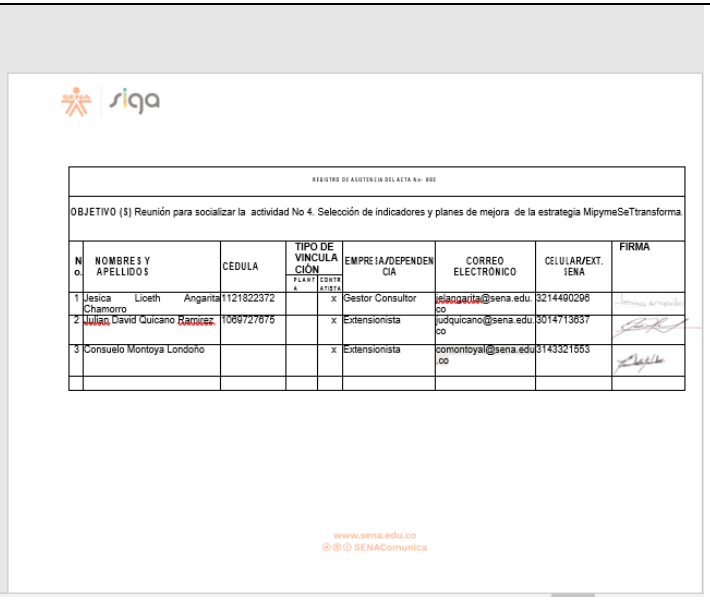
DESARROLLO DE LA REUNION

siga

1. Se da inicio a la explicación de la actividad No 5. denominada Selección de indicadores y planes de mejora, en donde se informa: 1) selección de indicadores, corresponde a identificar con el Empresario las Selecciónes de los indicadores clave (KPI's) de impacto en transformación digital, a alcanzar en el periodo de intervención en la empresa. Es importante mencionar que existen tres (3) indicadores de cumplimiento los cuales corresponden a ventas en nuevos negocios digitales, clientes en canales digitales y procesos optimizados a través de la digitalización, y estos indicadores serán medidos con un crecimiento entre el 8% y 15%. Lo anterior se medirá con base a la información de ventas, clientes y procesos de digitalización que brinde el Empresario, a través de un documento formal.
2. En cuanto al diseño del plan de mejora, es necesario mencionar que El empresario y el Gestor Consultor o Extensionista del SENA, definen el plan de trabajo según los resultados del diagnóstico e indicadores clave (KPI's) de impacto en transformación digital. El mismo se diligenciara en el formato de intervención
3. Se resolvieron inquietudes por parte del Equipo de Extensionistas. Finalmente, se les informa el documento que se deben entregar como soporte de evidencia para esta actividad que corresponde al diligenciamiento del formato de intervención y acta por cada una de las etapa de selección de indicadores y plan de mejora.

COMPROMISOS

ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FECHA
Contactar al Empresario para realizar la actividad de selección de indicadores y planes de mejora	Gestor consultor y extensionista empresario	18 de Agosto de 2020
Realizar de manera conjunta (Empresario-Extensionista y/o Consultor) la selección de indicadores y planes de mejora	Gestor consultor y extensionista empresario	Semana 18 de Agosto de 2020 a 21 de Agosto de 2020
A llegar al gestor consultor y/o Extensionista las evidencias requeridas	Gestor consultor y extensionista empresario	Permanente

		
7	Atender las solicitudes y requerimientos de información que se generen desde la Línea Programática “Extensionismo Tecnológico” del Grupo Sennova de la Dirección General del SENA	ACTA DE INICIO



Ejemplo de Acta de Inicio

Ocultar historial de mensajes

De: Leidi Viviana Ladino Leon <lladino@sena.edu.co>
Enviado: viernes, 29 de mayo de 2020 10:46
Para: Hernan Dario Lozano Clavijo <hlozano@sena.edu.co>; Luis Enrique Vargas Gonzalez <lvargasgo@sena.edu.co>; Angela Marcela Suarez Ramirez <asuarezr@sena.edu.co>
Asunto: Acta de inicio

Cordial saludo

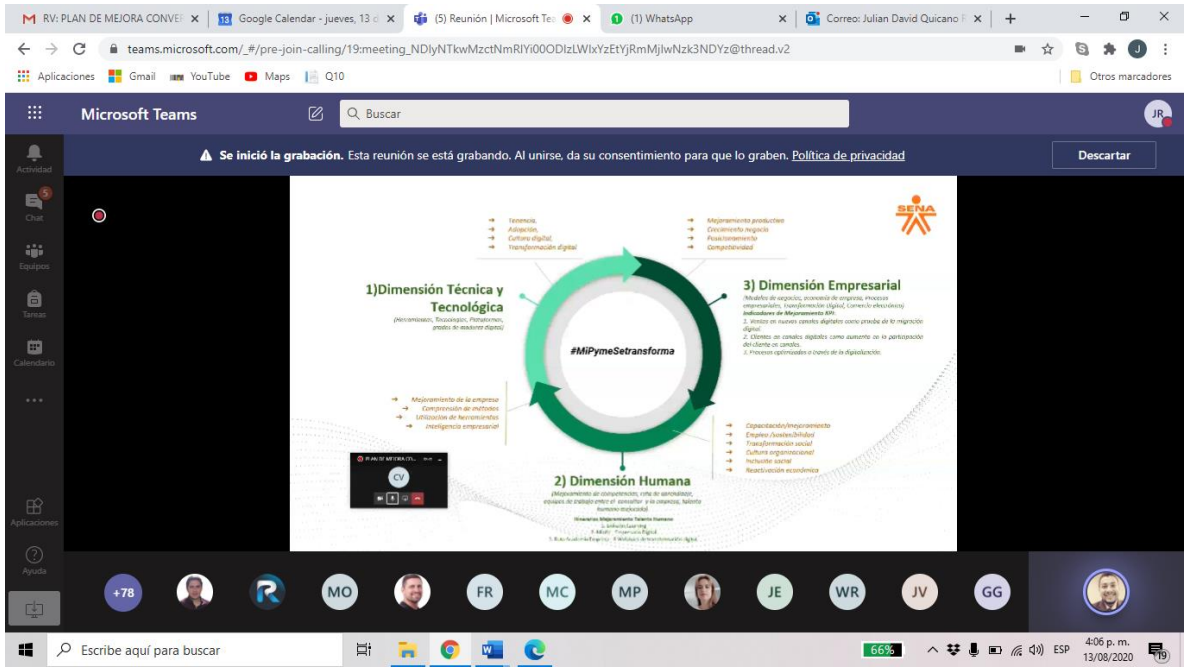
Adjunto Acta de Inicio para su revisión

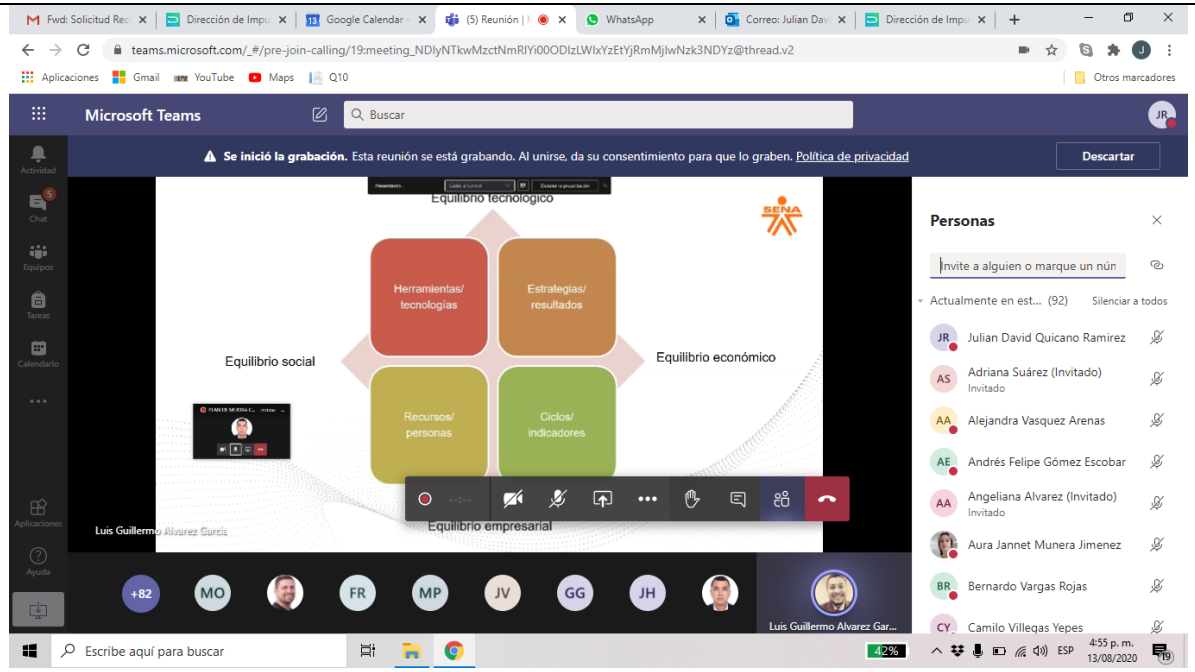
Así mismo, por favor aclarar ¿Cómo se realizan las firmas?, la envío con una firma digital??

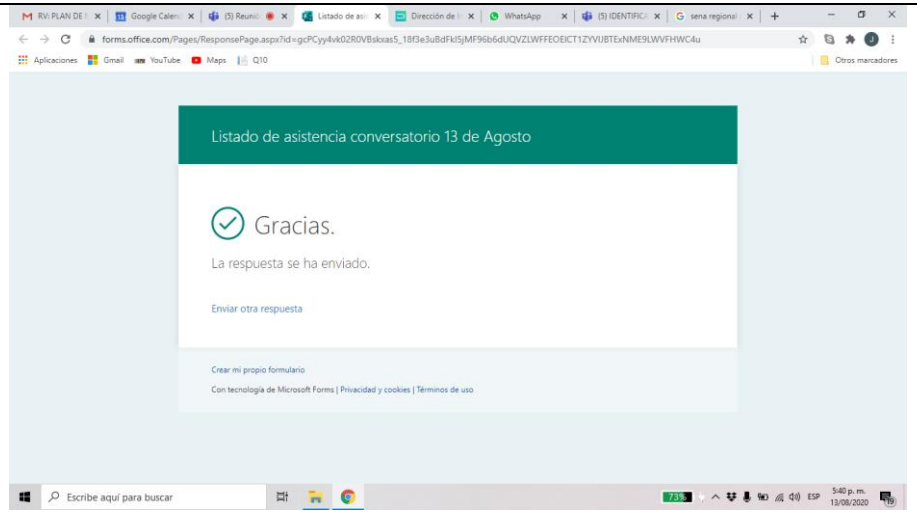
Estoy atenta a sus pronta respuesta.

LEIDI VIVIANA LADINO LEÓN
Extensionista SENNOVA
CISM – Regional Meta
lladino@sena.edu.co
3107733685

TRASNFERRENCIA DE CONOCIMIENTO CON EXTENSIONISTAS A NIVEL NACIONAL




Microsoft Teams
Buscar
Se inició la grabación. Esta reunión se está grabando. Al unirse, da su consentimiento para que lo graben. Política de privacidad
Descartar
Equilibrio tecnológico
Herramientas/ tecnologías
Estrategias/ resultados
Equilibrio social
Equilibrio económico
Recursos/ personas
Ciclos/ indicadores
Equilibrio empresarial
Personas
Invite a alguien o marque un núm
Actualmente en est... (92)
Silenciar a todos
Julian David Quicano Ramirez
Adriana Suárez (Invitado)
Invitado
Alejandra Vasquez Arenas
Andrés Felipe Gómez Escobar
Angeliana Alvarez (Invitado)
Invitado
Aura Jannet Munera Jimenez
Bernardo Vargas Rojas
Camilo Villegas Yepes
Escribe aquí para buscar
42%
ESP
4:55 p. m.
13/08/2020


Listado de asistencia conversatorio 13 de Agosto
Gracias.
La respuesta se ha enviado.
Enviar otra respuesta
Crear mi propio formulario
Con tecnología de Microsoft Forms | Privacidad y cookies | Términos de uso


Reunion equipo de Extensionista- Revisión de la tercera actividad Identificación...
Seguimiento
Este evento ocurrió el Hace 1 semana (Lun 10/08/2020, 'de' 8:30 a 10:00)
Reunión de Teams
Jessica Liceth Angarita Chamorro le ha invitado 2 asistentes no han respondido
Mensajes
Detalles de la reunión
El profesional Jose Alejandro Mora, informa via whatsapp que amanecio enfermo durante el fin de semana y el dia de hoy estara en examenes medicos.
Organizador
Jessica Liceth Angarita Ch...
Sin respuesta: 2
Julian David Quicano Rami...
Obligatorio
Consuelo Montoya Londo...
Obligatorio
Unirse a reunión de Microsoft Teams
Más información sobre Teams | Opciones de reunión
Unirse con un dispositivo de videoconferencia
455304799@videocomunicaciones.sena.edu.co Id. de conferencia VTC: 1143978577
Instrucciones alternativas de marcado VTC