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

Seguimiento al plan de acción : Guardado

Tarea · Tarea

Maria Claudia Carrasquilla Escorcia
Propietario

REGISTRO DE ACTIVIDADES | Relacionados

Apellidos	Carrasquilla Escorcia

Datos de asesoría

Cliente / UP	*	AL ARZ DELICIAS ARABES	Contacto	*	Marlen Echavez Martinez
Tipo de contacto	*	En el centro (cara a cara)	Tipo de sesión	*	Seguimiento
Canal de atención	*	Presencial	Programa	*	Emprendimiento
Área de asesoría	*	Administración de Empresas	Asesoría para	*	Fortalecimiento
Sociedades BIC	*	No	Ayuda adicional	*	Planeación Laboral
Economía popular	*	No	Economía campesina	*	No

Fecha realización	*	10/07/2025 08:00
Tiempo		2 horas 2,00

Notas

Antecedentes del cliente		empresa en fortalecimiento
Resumen de la sesión de asesoría	*	En el marco del proceso de acompañamiento empresarial, se llevó a cabo una segunda sesión de asesoría con la empresa Alarz Delicias Árabes, como continuidad al plan de acción previamente trazado. Durante la asesoría se revisaron los avances realizados a partir de la sesión anterior. La empresaria compartió los primeros pasos dados en la exploración de herramientas digitales para la automatización de procesos internos, así como los ajustes iniciales en la atención al cliente y estrategias de fidelización. Se dio seguimiento a la inscripción en la convocatoria Futurizza, confirmando la participación activa de la empresa y resaltando el potencial de este programa para apoyar el desarrollo de capacidades tecnológicas y de innovación. Adicionalmente, se brindó orientación en los siguientes temas: Diseño de encuestas de satisfacción al cliente, como base para el análisis de mercado. Fortalecimiento de la propuesta de valor con base en las preferencias del cliente objetivo. Identificación de herramientas digitales que podrían optimizar la atención al cliente y el seguimiento postventa (como CRM o plataformas de automatización). Recomendaciones para la mejora del canal digital existente, con énfasis en experiencia de usuario y mayor visibilidad en redes. La empresaria expresó su disposición a continuar implementando mejoras en su operación interna y a fortalecer la relación con su comunidad de consumidores. Se acordó como próximo paso iniciar una fase de prueba con herramientas digitales para automatizar procesos administrativos y comerciales, y continuar con el análisis de la retroalimentación de los clientes para definir acciones concretas de fidelización. Finalmente, se programó una próxima sesión para acompañar la implementación de las herramientas propuestas y validar avances del plan de acción.
Información solicitada o áreas de necesidad		avances en el plan de acción