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 fortalecimiento : Guardado

Tarea · Tarea

Maria Claudia Carrasquilla Escorcia
Propietario

REGISTRO DE ACTIVIDADES | Relacionados

1,00

Notas

Antecedentes del cliente

Resumen de la sesión de asesoría *

OBJETIVO DE LA REUNIÓN

Dar continuidad al proceso de fortalecimiento empresarial de Alarz Delicias Árabes, realizando seguimiento al plan de acción diseñado en la sesión anterior, con especial énfasis en el análisis de mercado, la fidelización de clientes, la implementación de estrategias digitales y el trabajo en el Plan de Inversión Fondo Emprender como documento clave para la estructuración financiera del proyecto.

2. AVANCES REPORTADOS POR LA EMPRESARIA

Durante la reunión, la empresaria compartió los siguientes progresos desde el último acompañamiento:

Se avanzó en el análisis de mercado, recopilando información preliminar sobre el nivel de satisfacción de los clientes y sus preferencias de consumo.

Se identificaron tendencias de consumo relacionadas con productos artesanales, saludables y de fácil acceso mediante plataformas digitales.

Se comenzó a estructurar una estrategia para mejorar la atención al cliente y fidelización, destacando la importancia de capacitar al equipo de colaboradores en servicio al cliente y técnicas de ventas.

En relación con la convocatoria Futurizza, la empresa completó su inscripción y actualmente se encuentra revisando las oportunidades de apoyo que pueden apalancar procesos de automatización y digitalización en las operaciones.

Se manifestó interés en fortalecer la presencia de la marca en entornos digitales, buscando integrar mejor la plataforma de ventas ya existente con herramientas de automatización que permitan aumentar la productividad.

Se inició el diligenciamiento del Plan de Inversión Fondo Emprender, identificando las principales líneas de inversión requeridas (maquinaria y equipos, acondicionamiento del espacio de producción, capital de trabajo). Se cuenta con valores preliminares que serán ajustados con base en cotizaciones actualizadas.

3. OBSERVACIONES DEL ORIENTADOR/A

Se resalta el compromiso de la empresaria en dar inicio a las actividades propuestas en el plan de acción.

Se recomienda avanzar en la aplicación de instrumentos formales de medición de satisfacción de clientes (encuestas, entrevistas o formularios digitales) que permitan obtener datos más estructurados para la toma de decisiones.

Es importante priorizar un plan de capacitación al equipo de trabajo, orientado a servicio al cliente y técnicas de fidelización.

Se sugiere evaluar proveedores y herramientas de automatización digital que puedan integrarse con la plataforma de ventas actual, para mejorar la trazabilidad de pedidos, tiempos de entrega y comunicación con clientes.

En cuanto al Plan de Inversión Fondo Emprender, se recomienda afinar los valores estimados con cotizaciones reales, clasificar correctamente los rubros (activos fijos, intangibles, diferidos y capital de trabajo) y revisar la coherencia con las proyecciones financieras del plan de negocio.

4. CONCLUSIONES

La empresaria ha mostrado avances significativos en el análisis de mercado y en la identificación de tendencias.

La participación en la convocatoria Futurizza constituye una oportunidad estratégica para la digitalización de procesos y el fortalecimiento de la empresa.

Se evidencia el inicio del Plan de Inversión Fondo Emprender, lo cual permitirá consolidar la estructura financiera del proyecto.

Se requiere continuar con la consolidación del análisis de mercado mediante herramientas de medición más formales y estructuradas.

Se reconoce el interés en fortalecer aspectos internos relacionados con servicio, fidelización y capacitación del talento humano.

5. COMPROMISOS

Empresaria:

Diseñar y aplicar una encuesta de satisfacción de clientes para recolectar información estructurada.

Definir un plan de capacitación en servicio al cliente y fidelización para su equipo de trabajo.