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 a la puesta en marcha OFF : Guardado

Tarea · Tarea

Maria Claudia Carrasquilla Escorcia
Propietario

REGISTRO DE ACTIVIDADES | Relacionados

Nombres	Maria Claudia
Apellidos	Carrasquilla Escorcia

Datos de asesoría

Cliente / UP	*	Ruben Dario Matos Sanchez	Contacto	*	Ruben Dario Matos Sanchez
Tipo de contacto	*	En la empresa (cara a cara)	Tipo de sesión	*	Seguimiento
Canal de atención	*	Presencial	Programa	*	Emprendimiento
Área de asesoría	*	Administración de Empresas	Asesoría para	*	Puesta en Marcha OFF
Sociedades BIC	*	No	Ayuda adicional	*	Planeación Laboral
Economía popular	*	No	Economía campesina	*	No

Fecha realización	*	03/09/2025 04:00
Tiempo		2 horas
2,00		

Notas

Antecedentes del cliente

empresa programa OFF

Resumen de la sesión de asesoría *

Durante la sesión se revisaron los progresos alcanzados por la empresa en el último mes, evidenciándose lo siguiente:
Se consolidaron procesos básicos de operación, logrando mayor organización en la producción/prestación del servicio.
La empresa reportó 6 clientes nuevos atendidos
Se presentaron avances en logo, eslogan y materiales básicos de comunicación, lo que fortalece la visibilidad de la marca.
se brindó recomendaciones en los siguientes temas:

- Estrategias para aumentar la captación y fidelización de clientes.
- Recomendaciones para mejorar la gestión de inventarios y control de costos.
- Ajustes a la estrategia digital para posicionar la marca en canales en línea.
- Orientación sobre convocatorias y líneas de financiación disponibles para fortalecer la etapa de puesta en marcha.

Compromisos establecidos por parte de la empresa:

- Implementar controles básicos de inventario y flujo de caja mensual.
- Definir un plan de acciones comerciales para incrementar las ventas en el próximo trimestre.
- Documentar la retroalimentación de los clientes y aplicar mejoras en la oferta.
- Poner en marcha de manera oficial la identidad gráfica en redes sociales, empaques y material promocional.

Por parte de la orientadora:
Continuar realizando acompañamiento a la puesta en marcha
Se destaca la disposición de la empresa para asumir los retos de la puesta en marcha y el cumplimiento parcial de los compromisos anteriores. Se recomienda mantener el ritmo de ejecución, priorizar el fortalecimiento comercial y asegurar una gestión financiera ordenada para garantizar sostenibilidad en el corto y mediano plazo.

Información solicitada o áreas de necesidad

avances en las actividades definidas