.

Informe consolidado de seguimiento

1 Gestión Estratégica Comercial

Fecha Programada: 2/09/2025 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 4/09/2025 12:00:00 a. m.

Descripción:

02-09-2025 Plan Comercial Anual y Gestión de Ventas 06-10-2025 Diseño y Gestión de Experiencia del Cliente (Customer Experience)

Avance:

04-09-2025 la asesoria estaba programada para el 02 de Septiembre sin embargo a la emprendedora se le presento un inconveniente. Se programa para hoy la asesoría. Objetivo de la sesión: orientar a la empresa en el diseño e implementación de un Plan Comercial Anual y la Gestión de Ventas, con el fin de fortalecer el posicionamiento de la marca, incrementar las ventas y fidelizar clientes en el mercado de cafés de especialidad.

Desarrollo de los temas tratados:

1. Importancia del Plan Comercial Anual: se explicó que este plan es la hoja de ruta que define los objetivos de ventas, metas comerciales, estrategias de promoción y canales de distribución.

   Permite anticiparse a temporadas de alta y baja demanda, planear recursos y medir resultados.
2. Etapas para diseñar el Plan Comercial Anual: análisis de la situación actual: revisar desempeño de ventas, perfil de clientes, tendencias del mercado y competencia.

   Definición de objetivos de ventas: establecer metas claras y medibles (ejemplo: aumentar en 20% la venta de bebidas frías en verano). Diseño de estrategias comerciales: campañas de marketing digital, eventos de cata, promociones estacionales, alianzas con marcas afines.
   - Calendario de actividades: distribución mensual de campañas y acciones promocionales.Asignación de recursos: presupuesto en publicidad, capacitación del personal y abastecimiento de insumos.

3. Gestión de Ventas: se resaltó la importancia de contar con un equipo de ventas capacitado en servicio al cliente y técnicas de venta consultiva.

Se sugirió implementar un sistema de control de ventas (Excel o CRM básico) para registrar clientes, compras y preferencias.Se recomendó establecer indicadores de ventas: ticket promedio, número de clientes diarios, tasa de recompra, cumplimiento de metas mensuales.

4. Ejemplos prácticos para Coffee For Peace
    - Campañas de fidelización con tarjetas de puntos o descuentos a clientes frecuentes.
    - Estrategias de "venta cruzada" (ejemplo: café + postre de la casa).
    - Calendario anual de lanzamientos de bebidas de temporada (ejemplo: cafés fríos en verano, bebidas especiadas en navidad).

Recomendaciones

- Elaborar una matriz del plan comercial anual, con objetivos, metas, estrategias, responsables y presupuesto.
- Implementar un sistema básico de seguimiento de ventas diarias y mensuales para tomar decisiones rápidas.
- Realizar reuniones mensuales de ventas para evaluar resultados frente a las metas.
- Fortalecer la presencia digital mediante campañas en redes sociales y publicidad segmentada.

Conclusiones

- Coffee For Peace identificó la importancia de planificar y medir sus acciones comerciales de manera estructurada.
- La empresa se compromete a diseñar su Plan Comercial Anual 2025, con apoyo del asesor en la definición de indicadores de ventas y calendario promocional.

06-10-2025 Se realizara en el mes de octubre.

2 Gestión de la Productividad Administrativa y laboral

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

3 Gestión de la Productividad Operacional

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

4 Gestión de calidad

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

5 Gestión de la innovación / Desarrollo y sofisticación de producto

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

6 Gestión Financiera y Contable

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

7 Gestión Logística

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

8 Gestión de la transformación digital

Fecha Programada: 16/08/2025 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 16/08/2025 12:00:00 a. m.

Descripción:
16-08-2025 Diagnóstico Digital de la Transformación Digital 04-09-2025 Diseñar estrategias de marketing digital y fidelización a través de plataformas tecnológicas.

Avance:
16-08-2025 El objetivo de esta asesoría fue realizar un diagnóstico del nivel actual de transformación digital de la empresa Coffee For Peace, con el fin de identificar brechas, oportunidades y acciones prioritarias para fortalecer el uso de herramientas tecnológicas que impulsen la eficiencia operativa, la gestión comercial y la fidelización de clientes.

Temas tratados durante la asesoría

Primero, se realizó una evaluación del nivel de madurez digital de la empresa en cinco dimensiones principales: presencia online, canales de venta digitales, gestión de clientes, procesos internos y marketing digital. Se identificó que el nivel general de digitalización es bajo, con predominancia de prácticas manuales y ausencia de automatización.

Segundo, se desarrolló un análisis FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas) enfocado en la situación digital actual. Entre las fortalezas se destaca la calidad del producto y una comunidad inicial de seguidores en redes sociales. Como oportunidades se identificó la posibilidad de implementar herramientas de bajo costo como CRM gratuitos, páginas web autoadministrables y canales de venta digital. Entre las debilidades figuran la falta de presencia institucional en internet y el desconocimiento de las preferencias y comportamientos del cliente. Las amenazas se centran en la competencia digitalizada y los cambios en los hábitos de consumo.

Tercero, se propuso una hoja de ruta dividida en tres fases. La primera fase, a corto plazo, consiste en establecer los fundamentos digitales mediante la creación de una página web, el uso de Google My Business y la implementación de un sistema de punto de venta con capacidad de reportes. La segunda fase, de mediano plazo, propone incorporar un canal de ventas digital, implementar un CRM básico y lanzar un programa de fidelización. La tercera fase, de largo plazo, incluye la integración de herramientas de analítica, la automatización de campañas de marketing y la capacitación del equipo en competencias digitales.

Acuerdos y compromisos

La empresa se comprometió a iniciar la creación de una página web institucional y a registrar su negocio en Google My Business como primer paso. También expresó interés en explorar opciones de CRM gratuito para comenzar a construir una base de datos de clientes. El asesor, por su parte, acordó compartir recomendaciones y enlaces a herramientas tecnológicas accesibles para facilitar la implementación de estas acciones.

Se propuso programar una segunda asesoría orientada a diseñar una estrategia de marketing digital, con especial enfoque en la fidelización de clientes y el aprovechamiento de redes sociales de forma más estratégica.

Observaciones adicionales

Se evidenció disposición por parte de la empresa para avanzar en su proceso de transformación digital, aunque se reconoce la necesidad de acompañamiento técnico y formación básica en el uso de herramientas. La recomendación central fue comenzar por acciones de alto impacto y bajo costo que permitan construir capacidades internas e iniciar una evolución gradual, evitando inversiones innecesarias en tecnologías complejas sin una estrategia definida.

04-09-2025 Se realizara en el mes de septiembre

9 Gestión de la Sostenibilidad

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

10 Indicadores de Gestión

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

11 Gestión de la propiedad intelectual

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

12 Índice de productividad

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

13 Otro

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Otro seguimiento a indicadores propuestos

Avance:

14 Concepto final

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

15 Cierre de asesoría

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance: