

Informe consolidado de seguimiento

1 Gestión Estratégica Comercial

Fecha Programada: 8/03/2025 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 5/05/2025 12:00:00 a. m.

Descripción:

Elaborar un plan de mercadeo para definir estrategias de captación y fidelización de clientes. Desarrollar una estrategia de ventas digitales y comercio electrónico. Implementar campañas de publicidad y promoción en redes sociales y medios tradicionales.

Avance:

8 DE MARZO DE 2025

Las principales acciones del plan de marketing son

Este plan de mercadeo tiene como objetivo establecer estrategias para la captación y fidelización de clientes, fortaleciendo la presencia de la empresa en el mercado y asegurando su crecimiento sostenible.

Análisis de Mercado

Segmentación del mercado: Identificación de clientes potenciales (hogares, empresas, comercios e instituciones).

Análisis de la competencia: Evaluación de empresas similares en el mercado y sus estrategias.

Tendencias del sector: Identificación de nuevas oportunidades y cambios en la demanda de productos de aseo.

Estrategias de Captación de Clientes

Publicidad digital: Campañas en redes sociales, Google Ads y email marketing para atraer nuevos clientes.

Alianzas estratégicas: Convenios con supermercados, tiendas de conveniencia y distribuidores.

Marketing de contenido: Creación de blogs, videos y tutoriales sobre el uso de los productos.

Estrategias de ventas: Implementación de promociones y descuentos por primera compra.

Presencia en ferias y eventos: Participación en eventos del sector para aumentar la visibilidad de la marca.

Estrategias de Fidelización de Clientes

Programa de lealtad: Sistema de puntos y recompensas para clientes recurrentes.

Atención al cliente personalizada: Implementación de encuestas de satisfacción y servicio postventa.

Ofertas exclusivas: Promociones especiales para clientes frecuentes y empresas aliadas.

Canales de comunicación directa: Creación de un canal de WhatsApp Business para atención rápida y personalizada.

Canales de Distribución y Venta

Venta en línea: Creación de una tienda virtual en la web y en marketplaces.

Entrega a domicilio: Implementación de una logística eficiente para el despacho rápido de productos.

11 DE ABRIL DE 2025

Estrategia de contenidos para redes sociales

Publicar **videos cortos (Reels/TikToks)** mostrando:

- Cómo usar los productos.
- Casos reales de limpieza extrema (antes y después).
- Comparaciones con otros productos.
- Consejos rápidos de limpieza profesional.
- Publicaciones con tips como:
 - "Cómo dejar tu cocina reluciente con solo 3 productos"
 - "¿Sabías que este desinfectante también sirve para ropa?"
- Calendario de promociones mensuales (Ej. "Semana del Hogar", "Limpieza Total para Empresas").

Publicidad digital

Campañas en Meta Ads (Facebook e Instagram):

- Segmentadas por ubicación (ciudad o región), intereses (hogar, limpieza, hogar saludable), cargos (compradores institucionales, gerentes de compras).
- Usar retargeting para quienes visitaron la tienda o interactuaron.

Campañas en Google Ads:

- Búsqueda (para quienes escriben "productos de limpieza institucional").

Promociones digitales

- Kits con descuento o productos combinados.
- Cupones de descuento para primera compra.
- Venta cruzada ("si compraste limpiavidrios, te puede interesar limpiador multiusos").
- Envío gratis por compras superiores a cierto monto.

Estrategia de fidelización

- **Programa de puntos** por cada compra digital (acumulables para descuentos).
- **Suscripción mensual:** servicio donde los clientes reciben un kit mensual automático con envío gratis y precio especial.
- **Seguimiento postventa digital:**
 - Encuestas breves de satisfacción.
 - Promociones personalizadas por WhatsApp o correo.

5 DE MAYO DE 2025

CAMPAÑA DE PUBLICIDAD PARA REDES SOCIALES

OBJETIVO DE LA CAMPAÑA

- Aumentar la visibilidad de la marca en hogares y restaurantes.
- Incrementar ventas directas y por recomendación.
- Destacar la calidad, eficacia y presentación de los productos.
- Mostrar la versatilidad de los productos en ambientes residenciales y comerciales.

Redes Sociales (Facebook, Instagram, TikTok, WhatsApp Business)

- Publicaciones diarias: carruseles, reels, historias y lives.
- Uso de hashtags locales y de tendencias: #LimpiezaTotal #HogarBrillante #RestaurantesLimpios

PROGRAMACIÓN

Lunes: Video corto (Reel)"Antes y después" con desengrasante / piso / bañoInstagram, TikTok, Facebook

Martes: Post informativo Beneficios del producto (ej. antibacterial, biodegradable)Instagram, Facebook

Miércoles: Testimonio real Cliente de restaurante o ama de casa r

Jueves: Trucos de limpieza 3 tips con nuestro limpiador multiusos"TikTok, Historias, Reels

Viernes: Promoción / Sorteo10% off en pedidos mayores a \$50.000 / Rifa mensualFacebook, Instagram, WhatsApp

Sábado: Video detrás de cámaras Fabricación artesanal / Entrega en tiendaTikTok, Historia, Facebook

Domingo: Frase + Imagen"Tu hogar merece limpieza total" (con imagen de producto)Instagram y WhatsApp Status

OTROS: Video resumen + llamado a acción"Mira todo lo que hicimos este mes – ¡Haz tu pedido hoy!" Reels + Historia fija

IDEAS PARA SORTEOS Y PROMOS

- **Concurso "Mi rincón limpio":** usuarios suben foto usando el producto.
- **Combo del mes:** Multiusos + Desengrasante + Ambientador con descuento.
- **Promoción en restaurantes aliados:** "Si compras aquí, reclama un sachet gratis".

2 Gestión de la Productividad Administrativa y laboral

Fecha Programada: 1/06/2025 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 30/08/2025 12:00:00 a. m.

Descripción:

Implementar un sistema de gestión de inventarios para optimizar la producción. Optimizar la logística de distribución para reducir costos y tiempos de entrega. Implementar un programa de control de calidad en todas las etapas de producción.

Avance:

JUNIO, JULIO Y AGOSTO

Durante las asesorías realizadas a **AL INSTANTE LIMPIEZA TOTAL SAS**, empresa dedicada a la fabricación de detergentes para el hogar e industriales, se desarrollaron diferentes actividades enfocadas en fortalecer sus procesos productivos y comerciales. En el mes de **junio** se trabajó en la **implementación de un sistema de gestión de inventarios**, con el fin de optimizar el control de materias primas y productos terminados, evitando sobrecostos y desabastecimientos. En el mes de **julio** se orientó la asesoría hacia la **optimización de la logística de distribución**, lo cual permitió diseñar estrategias para reducir costos operativos y mejorar los tiempos de entrega a los clientes. Finalmente, en el mes de **agosto** se apoyó a la empresa en la **implementación de un programa de control de calidad en todas las etapas de producción**, garantizando estándares más altos en los productos fabricados y fortaleciendo la confianza de los consumidores. Estas acciones en conjunto contribuyen al mejoramiento integral de la gestión productiva y comercial de la empresa.

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: 5/09/2025 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 31/10/2025 12:00:00 a. m.

Descripción:

Implementar pruebas de mercado para evaluar la aceptación de nuevos productos. Desarrollar envases sostenibles y reutilizables para reducir el impacto ambiental.

Avance:

5 DE SEPTIEMBRE DE 2025

Durante la asesoría realizada a **AL INSTANTE LIMPIEZA TOTAL SAS**, enfocada en la implementación de **pruebas de mercado para evaluar la aceptación de nuevos productos**, se orientó a la empresa en el diseño de un plan de validación comercial que permitiera conocer la percepción de los clientes frente a nuevas presentaciones y fórmulas de detergentes. Se recomendaron acciones como encuestas a consumidores, entrega de muestras gratuitas en puntos estratégicos, registro de comentarios y análisis de ventas piloto en canales seleccionados. Esta estrategia buscó recopilar información clave sobre preferencias, precios y atributos valorados por los usuarios, con el fin de reducir riesgos en el lanzamiento de productos y tomar decisiones basadas en evidencia para fortalecer la competitividad de la empresa.

ACTIVIDAD PARA EL MES DE OCTUBRE

Desarrollar envases sostenibles y reutilizables para reducir el impacto ambiental.

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: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

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: