

Informe consolidado de seguimiento

1 Gestión Estratégica Comercial

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Realizar estrategias comerciales que permitan aumentar las ventas de la empresa

Avance:

12 de septiembre de 2025

Durante la asesoría brindada a **CHOCOSELVA SAS**, empresa ubicada en Líbano, Tolima y dedicada a la fabricación y comercialización de chocolate de mesa 100% natural, se trabajó en el diseño de **estrategias comerciales orientadas al incremento de sus ventas**. Se recomendó fortalecer la presencia de la marca mediante acciones de posicionamiento local y regional, aprovechando ferias, eventos culturales y espacios de promoción gastronómica. Así mismo, se sugirió diversificar los canales de distribución incorporando ventas digitales y alianzas con tiendas especializadas, supermercados y cafeterías de la región. Se propuso la implementación de estrategias de fidelización para clientes frecuentes mediante promociones y empaques diferenciados, junto con la creación de un plan de mercadeo basado en resaltar el origen, la calidad artesanal y el valor cultural del producto. Finalmente, se destacó la importancia de un seguimiento constante a los resultados de ventas, apoyado en bases de datos de clientes y campañas promocionales dirigidas a segmentos específicos del mercado.

- **Fortalecer presencia local y regional** mediante participación en ferias, mercados campesinos y eventos culturales del Tolima.
- **Ampliar canales de distribución**, estableciendo convenios con supermercados, tiendas especializadas, cafeterías y restaurantes.
- **Implementar ventas digitales** a través de redes sociales, página web con carrito de compras y presencia en plataformas de comercio electrónico.
- **Desarrollar empaques diferenciados** que resalten la identidad cultural, el origen del cacao y la naturalidad del chocolate.
- **Diseñar promociones y combos** atractivos (ejemplo: compra de varias unidades con descuento, obsequio de muestras pequeñas).
- **Crear programas de fidelización** para clientes frecuentes con beneficios especiales o descuentos acumulados.
- **Generar alianzas estratégicas** con hoteles, agencias de turismo y operadores gastronómicos para ofrecer el producto como souvenir o parte de experiencias turísticas.
- **Posicionar la marca en la región** a través de campañas en radio local, prensa y medios digitales.
- **Capacitaciones y catas de chocolate** en colegios, universidades y comunidades para educar al consumidor sobre los beneficios del chocolate 100% natural.
- **Desarrollar nuevos formatos de presentación** (tabletas pequeñas, fraccionados, ediciones especiales) que faciliten la compra por impulso.
- **Impulsar ventas corporativas y empresariales**, ofreciendo paquetes personalizados como obsequios para clientes y empleados.
- **Implementar un sistema de seguimiento de clientes** (base de datos organizada) para gestionar promociones dirigidas y medir hábitos de consumo.

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: 9/10/2025 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 9/10/2025 12:00:00 a. m.

Descripción:

Realizar el manual de política de calidad de la empresa

Avance:

ACTIVIDAD PROGRAMADA PARA EL MES DE OCTUBRE

5 Gestión de la innovación / Desarrollo y sofisticación de producto

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

6 Gestión Financiera y Contable

Fecha Programada: 13/11/2025 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 13/11/2025 12:00:00 a. m.

Descripción:

Realizar los cálculos para determinar del punto de equilibrio de la empresa

Avance:

ACTIVIDAD PARA EL MES DE NOVIEMBRE

7 Gestión Logística

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

8 Gestión de la transformación digital

Fecha Programada: 10/12/2025 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 10/12/2025 12:00:00 a. m.

Descripción:

Realizar la estrategia de publicación de contenidos de la empresa

Avance:

ACTIVIDADES PROGRAMADAS PARA EL MES DE DICIEMBRE

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: