

Informe consolidado de seguimiento

1 Gestión Estratégica Comercial

Fecha Programada: 9/04/2025 12:00:00
a. m.

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

Descripción:

Desarrollar e implementar estrategias de mercadeo más sólidas, con enfoque en resultados. Actividades: Diseñar e implementar un plan de marketing anual, con acciones de posicionamiento, campañas de contenido digital, presencia en redes sociales y promociones alineadas al ciclo de consumo. Fortalecer canales digitales de venta: página web optimizada, catálogo digital, comercio electrónico y campañas pagas segmentadas en redes.

Avance:

9 DE ABRIL DE 2025

Estrategias de Mercadeo para INSOLAM SAS

1. Campañas educativas en redes sociales

Objetivo: Posicionar a INSOLAM como referente en sostenibilidad y tecnología agrícola.

Implementación:

- Publicar videos, carruseles y reels sobre: ¿Qué es agricultura regenerativa?, ¿Por qué una marquesina parabólica? ¿Qué hace un laboratorio sensorial?
- Frecuencia: 3 contenidos semanales.

2. Blog técnico especializado (SEO agroindustrial)

Objetivo: Aumentar tráfico orgánico y captar clientes informados.

Implementación:

- Crear artículos con palabras clave como: "marquesina para café", "laboratorio sensorial", "infraestructura cafetera sostenible".

- Publicar 2 artículos al mes.

3. Alianzas con cooperativas cafeteras y ONG del agro

Objetivo: Ampliar la red de clientes institucionales y pequeños productores.

Implementación:

- Ofrecer charlas técnicas gratuitas.
- Presentar paquetes con descuentos especiales por volumen.

4. Campañas de video testimonial

Objetivo: Generar confianza y demostrar resultados.

Implementación:

- Grabar testimonios de clientes satisfechos mostrando la estructura y beneficios.
- Distribuir por WhatsApp, Facebook y YouTube.

5. Embudo digital de ventas (landing + pauta + seguimiento)

Objetivo: Generar prospectos calificados y cerrar ventas.

Implementación:

- Crear una **landing page** con formulario para cotización.
- Invertir en anuncios en Facebook Ads y Google Ads con segmentación geográfica (zonas cafeteras).
- Automatizar respuesta inicial por correo/WhatsApp.

6. Paquetes promocionales por temporada agrícola

Objetivo: Incentivar compras en momentos estratégicos del año.

Implementación:

- "Paquete Post-Cosecha": Marquesina + kit de análisis físico.
- "Paquete Finca Sostenible": Marquesina + asesoría en regeneración de suelos.

7. Webinars y capacitaciones online gratuitas

Objetivo: Educar al mercado y captar leads.

Implementación:

- Temas como: "Cómo evaluar la calidad del café en finca" o "Cómo diseñar un proceso de secado eficiente".
- Recoger correos y WhatsApps para seguimiento comercial.

8. Ferias del café y agroindustria

Objetivo: Fortalecer presencia de marca y generar contactos.

Implementación:

- Tener stand en eventos como ExpoCafé, AgroExpo, ferias locales.
- Mostrar prototipos de marquesina en maqueta o realidad aumentada.

9. Catálogo digital interactivo

Objetivo: Facilitar la presentación comercial moderna y eficiente.

Implementación:

- Incluir fotos, beneficios, videos y botón de cotización directa en PDF o micrositio.
- Uso en WhatsApp, email y redes.

10. Programa de fidelización para clientes actuales

Objetivo: Aumentar recompra y referidos.

Implementación:

- Ofrecer descuentos para nuevos proyectos o referencias exitosas.
- Enviar boletines exclusivos con mejoras técnicas y nuevas tecnologías.

2 Gestión de la Productividad Administrativa y laboral

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

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

Descripción:

Implementar herramientas colaborativas como Google Workspace, Trello, Asana o similares, para mejorar la coordinación de tareas.

Avance:

2 DE SEPTIEMBRE DE 2025

Durante la asesoría realizada a **INSOLAM SAS**, empresa dedicada a la **fabricación de maquinaria para la poscosecha del café**, se identificó la necesidad de fortalecer los procesos de **coordinación, planeación y seguimiento de actividades internas**.

Con este propósito, se recomendó la **implementación de herramientas colaborativas digitales** tales como **Google Workspace, Trello, Asana o plataformas similares**, que permiten:

- Centralizar la información y los documentos de trabajo.
- Asignar responsabilidades de manera clara a cada miembro del equipo.
- Dar seguimiento al avance de proyectos y tareas en tiempo real.
- Mejorar la comunicación interna entre las diferentes áreas de la empresa.
- Optimizar tiempos de respuesta y reducir duplicidad de esfuerzos.

La adopción de estas herramientas facilitará una **gestión más eficiente de los proyectos de diseño, producción y entrega de maquinaria**, garantizando mayor productividad, organización y competitividad de la empresa en el sector cafetero.

3 Gestión de la Productividad Operacional

Fecha Programada:

Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

4 Gestión de calidad

Fecha Programada: 5/05/2025 12:00:00
a. m.

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

Descripción:

Realizar la política de calidad de la empresa

Avance:

5 DE MAYO DE 2025

Política de Calidad

INSOLAM S.A.S. – Ingeniería y Soluciones Ambientales

En INSOLAM S.A.S., nos comprometemos a ofrecer soluciones integrales en ingeniería y asesoría ambiental que impulsen la sostenibilidad y eficiencia de las operaciones agrícolas. Nuestra política de calidad se fundamenta en los siguientes principios:

1. **Enfoque en el Cliente:** Comprendemos y satisfacemos las necesidades de nuestros clientes, brindando servicios personalizados que contribuyan a la obtención de certificaciones ambientales y a la mejora de sus procesos productivos.
2. **Excelencia en la Ejecución:** Diseñamos y construimos infraestructuras, como marquesinas parabólicas con paseras, que optimizan el secado y procesamiento de cultivos, garantizando calidad y durabilidad.insolam.com
3. **Cumplimiento Normativo:** Aseguramos que nuestras soluciones y asesorías cumplan con las normativas ambientales vigentes, facilitando a nuestros clientes el cumplimiento de estándares reconocidos en el ámbito ambiental.insolam.com
4. **Mejora Continua:** Fomentamos la innovación y la mejora continua en nuestros procesos y servicios, adaptándonos a las nuevas tecnologías y prácticas sostenibles para ofrecer soluciones eficientes y actualizadas.
5. **Compromiso Ambiental:** Promovemos prácticas que minimicen el impacto ambiental, contribuyendo al desarrollo sostenible y al bienestar de las comunidades agrícolas con las que trabajamos.

Esta política de calidad es comunicada y entendida por todos los miembros de INSOLAM S.A.S., y se revisa periódicamente para asegurar su adecuación y eficacia en el cumplimiento de nuestros objetivos organizacionales y la satisfacción de nuestros clientes.

5 Gestión de la innovación / Desarrollo y sofisticación de producto

Fecha Programada: 9/07/2025 12:00:00
a. m.

Fecha de ejecución: 9/08/2025 12:00:00
a. m.

Descripción:

Realizar Procesos de innovación de portafolio de servicios

Avance:

9 DE AGOSTO DE 2025

Se analizó el portafolio actual, identificando oportunidades para:

- **Incorporar mejoras tecnológicas** en los equipos y estructuras de poscosecha.
- **Diseñar productos más funcionales y duraderos**, adaptados a las necesidades reales de los caficultores y clientes de laboratorio.
- **Optimizar procesos de fabricación** para reducir tiempos y costos sin afectar la calidad.

Se presentaron estrategias prácticas, como:

1. **Escuchar activamente al cliente** para detectar problemas y expectativas.
2. **Prototipar y probar nuevas ideas** en campo antes de su producción masiva.
3. **Usar materiales y diseños innovadores** que aumenten eficiencia y vida útil.
4. **Agregar valor agregado** (manuales técnicos, capacitación de uso, servicio postventa).

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: 13/06/2025 12:00:00
a. m.

Fecha de ejecución: 13/06/2025 12:00:00
a. m.

Descripción:

Diseñar un Plan de Transformación Digital con metas anuales, inversiones y etapas de implementación por área.

Avance:

13 DE JUNIO DE 2025

se desarrolló un ejercicio enfocado en diseñar un Plan de Transformación Digital adaptado a su modelo de negocio, sus recursos actuales y sus oportunidades de crecimiento. Se inició con un análisis del estado actual de digitalización en cada área (comercial, producción, atención al cliente y marketing), identificando fortalezas como la disposición del equipo técnico y debilidades como la baja presencia digital y escasa automatización de procesos internos.

Con base en este diagnóstico, se estructuró un plan de transformación dividido en tres etapas: digitalización operativa (año 1), automatización de procesos (año 2), y escalamiento digital (año 3). Para cada año se definieron metas específicas, por ejemplo: en el primer año, implementar un sistema de gestión documental en la nube y un CRM gratuito para seguimiento de clientes; en el segundo año, integrar herramientas de automatización para control de órdenes de producción; y en el tercer año, desarrollar un catálogo digital interactivo de maquinaria con simulaciones en 3D.

Igualmente, se trabajó en una estrategia de generación de contenido digital para posicionar a INSOLAM como referente en innovación tecnológica del sector agrícola. Se propuso un calendario de publicaciones mensuales divididas en cuatro tipos de contenido: educativo (uso y mantenimiento de maquinaria), institucional (historia y casos de éxito de la empresa), promocional (ofertas y nuevos productos), y experiencial (testimonios de clientes). Se eligieron canales clave como Instagram, Facebook, YouTube y un blog técnico dentro del sitio web, priorizando la creación de video cortos, infografías y demostraciones en campo.

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: Durante la asesoría realizada a INSOLAM S.A.S., empresa dedicada a la fabricación de maquinaria para la poscosecha del café, se identificó la necesidad de mejorar los procesos de coordinación, planeación y seguimiento de actividades internas. Se recomendó implementar herramientas colaborativas digitales como Google Workspace, Trello o Asana, con el fin de: Centralizar información y documentos. Asignar responsabilidades claras a cada miembro del equipo. Dar seguimiento en tiempo real a proyectos y tareas. Mejorar la comunicación interna. Optimizar tiempos y evitar duplicidad de esfuerzos. Con ello, la empresa podrá gestionar de manera más eficiente los proyectos de diseño, producción y entrega de maquinaria, fortaleciendo su competitividad en el sector cafetero.

2. Estrategias de Mercadeo (5 de mayo de 2025) Se diseñó un plan de mercadeo integral para posicionar a INSOLAM S.A.S. como referente en sostenibilidad y tecnología agrícola, con las siguientes líneas estratégicas: Campañas educativas en redes sociales con contenidos técnicos y prácticos. Blog especializado en SEO agroindustrial para captar clientes informados. Alianzas con cooperativas cafeteras y ONG del agro para ampliar cobertura. Videos testimoniales de clientes para generar confianza y demostrar resultados. Embudo digital de ventas con landing page, pauta segmentada y automatización. Paquetes promocionales por temporada agrícola con combos de productos. Webinars y capacitaciones gratuitas para atraer leads y educar al mercado. Participación en ferias del café y agroindustria con prototipos y demostraciones. Catálogo digital interactivo para presentación comercial moderna. Programa de fidelización de clientes con descuentos y beneficios por recompra.

3. Política de Calidad (9 de agosto de 2025) Se formuló la Política de Calidad de INSOLAM S.A.S., con principios basados en: Enfoque en el cliente. Excelencia en la ejecución de soluciones de ingeniería y asesoría ambiental. Cumplimiento normativo. Innovación y mejora continua. Compromiso ambiental y sostenibilidad. Esta política busca garantizar la satisfacción de clientes, fortalecer la reputación empresarial y alinear los procesos con estándares ambientales nacionales e internacionales.

4. Innovación y Desarrollo de Producto Se realizó un análisis del portafolio, identificando oportunidades para: Incorporar mejoras tecnológicas en equipos y estructuras de poscosecha. Diseñar productos más funcionales y duraderos adaptados a las necesidades del caficultor. Optimizar procesos de fabricación para reducir costos y tiempos. Prototipar y validar en campo nuevas ideas antes de su producción masiva. Incluir valor agregado con manuales técnicos, capacitaciones y servicio postventa

15 Cierre de asesoría

Fecha Programada:

Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance: El proceso de asesoría permitió a INSOLAM S.A.S.: Mejorar su gestión interna mediante herramientas digitales colaborativas. Definir una estrategia de mercadeo sólida para incrementar visibilidad y ventas. Establecer una política de calidad formal, que refuerza la confianza de clientes y aliados. Identificar oportunidades de innovación y sofisticación de producto, asegurando competitividad en el sector agroindustrial. En conjunto, estas acciones fortalecen a INSOLAM S.A.S. como una empresa innovadora, organizada y comprometida con la sostenibilidad en la industria cafetera.

Informe final de Fortalecimiento Empresarial



Para Imprimir
Oprima "Ctrl+P"

PRODUCTIVIDAD EMPRESARIAL

No	Variable	Medición IP a Junio	VALOR	OBSERVACIONES
1	Cantidad Productos/Servicios producidos en 1 mes		40	
2	Valor venta 1 Producto/Servicio producido		\$6.000.000	
N=1*2	Valor obtenido por la venta de los Productos/Servicios		\$240.000.000	
3	Costo Directo de producción de un Producto/Servicio		\$4.200.000	
4	Costos Indirectos de producción del Producto/Servicio		\$600.000	
D=1*3+4	Costo de producción de los Productos/Servicios		\$168.600.000	
IP=N/D	Indice de Productividad		1,42349	
TP	Tipo de Productividad		Positiva	

No	Variable	Medición IP a Noviembre	VALOR	OBSERVACIONES
1	Cantidad Productos/Servicios producidos en 1 mes		50	
2	Valor venta 1 Producto/Servicio producido		\$6.000.000	
N=1*2	Valor obtenido por la venta de los Productos/Servicios		\$300.000.000	
3	Costo Directo de producción de un Producto/Servicio		\$4.200.000	
4	Costos Indirectos de producción del Producto/Servicio		\$600.000	
D=1*3+4	Costo de producción de los Productos/Servicios		\$210.600.000	
IP=N/D	Indice de Productividad		1,42450	
TP	Tipo de Productividad		Positiva	
Incr	Incremento porcentual		0,07%	