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

Reunión de Seguimiento : Guardado

Tarea · Tarea

JL Jaider Curielde Luque
Propietario

REGISTRO DE ACTIVIDADES | Relacionados

Asistencia de formulario

Datos de asesoría

Cliente / UP *	Dánil Alcides Choles	Contacto *	Dánil Alcides Choles Barro
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
		Ayuda adicional *	Asistencia Gerencial
Sociedades BIC *	No		
Economía popular *	No	Economía campesina *	No

Fecha realización *	16/09/25 8:00 AM		
Tiempo	2 horas		
2,00			

Notas

Antecedentes del cliente

Resumen de la sesión de asesoría *

En esta tercera visita se vio un avance claro del negocio. Las alianzas que se habían buscado con contratistas y maestros de obra ya están dando frutos: hoy hay pedidos que se repiten con mayor frecuencia. Danil organizó un plan sencillo de visitas semanales a obras para mantener el contacto, ofrecer cotizaciones y no perder oportunidades. Además, preparó mensajes y formatos listos para responder por WhatsApp, por lo que ahora envía cotizaciones en menos de una hora de manera constante. También ordenó mejor su lista de precios y creó paquetes por día, semana y mes, con reglas claras sobre depósito y cobros en caso de daño o pérdida. Esto le ha dado más confianza a los clientes y más orden a la venta.

En la parte operativa, la capacidad del negocio creció. Se compraron y repusieron herramientas que más se alquilan, y la inversión total ya supera los $20.000.000 COP. El control de las herramientas pasó de ser básico a estar mejor organizado: ahora lleva una lista detallada donde anota salidas y entradas, y realiza un conteo semanal para verificar que todo esté en su sitio. Además, abrió una bitácora sencilla para registrar el uso y el estado de cada herramienta, y puso en marcha un plan mensual de revisiones para evitar fallas y reducir tiempos muertos.

La promoción del negocio también avanzó. Se diseñó un pequeño catálogo en PDF con fotos, descripciones y tarifas para compartir por WhatsApp y correo. Se inició el registro del negocio en Google (con horarios, teléfono y ubicación de contacto) para que lo encuentren con facilidad y, pronto, puedan dejar reseñas. A esto se suma una imagen básica del negocio: un logo provisional y una combinación de colores que ya aparece en cotizaciones y piezas de difusión.

En el manejo del dinero hay más orden. Se creó una plantilla sencilla para llevar el flujo de caja por semanas, registrando lo que entra por alquileres y lo que sale por compras y arreglos. También se

Información solicitada o áreas de necesidad

Plan de acción

Resultados de impacto económico esperados

Escala de tiempo

Buscar escala de tiempo

Escriba una nota...

Empezar

Capturar y administrar todos los registros de la escala de tiempo.