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

Jaider Curielde Luque
Propietario

REGISTRO DE ACTIVIDADES | Relacionados

Asistencia de formulario

Colocar archivos o pegar de forma inteligente para que Copilot haga sugerencias

Tipo de reporte de tiempo	*	Asesoría
Asunto	*	Reunión de Seguimiento
Regional	*	44 Guajira
Centro	*	44-Centro Industrial y de Energías Alternativas
		9222
Orientador	*	jcurielde@sena.edu.co
Nombres		Jaider
Apellidos		Curiel Deluque

Datos de asesoría

Cliente / UP	*	M&M MULTIREPUE...	Contacto	*	MARIA ALEJANDRA VIDAL
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	*	Fortalecimiento
			Ayuda adicional	*	Asistencia Gerencial
Sociedades BIC	*	No	Economía campesina	*	No
Economía popular	*	No			

Fecha realización	*	13/09/25	10:00 AM
Tiempo		2 horas	
		2,00	

Notas

Antecedentes del cliente		---
Resumen de la sesión de asesoría	*	En la más reciente reunión de seguimiento con M&M Multirepuestos Albania —dentro del Programa de Fortalecimiento Empresarial— se revisó el período 10/08/2025–05/09/2025 y todas las tareas previstas se cumplieron. La empresa organizó un calendario bimestral de capacitaciones (SENA y virtual), aplicó una guía simple para evaluar al personal a 30, 60 y 90 días, y trazó rutas de crecimiento para los técnicos clave. También reforzó la convivencia y el reconocimiento interno con un código de respeto, el mural de “Empleado del Mes” y una jornada mensual para proponer mejoras. En lo comercial, puso en marcha un registro básico de clientes para dar seguimiento, una revisión trimestral de satisfacción de proveedores y una tarjeta de fidelidad con descuento en la décima compra. En marketing, activó un chat de WhatsApp que atiende todo el día, un tablero de oportunidades, pruebas con dos versiones de mensajes y un informe mensual de resultados. Además, adelantó 100 encuestas digitales, agrupó a los clientes en segmentos con una hoja de cálculo, probó una oferta con el grupo prioritario y ajustó el portafolio según la retroalimentación. Para la próxima
Información solicitada o áreas de necesidad		---
Plan de acción		---
Resultados de impacto económico esperados		---

Escala de tiempo