PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Bogotá, Septiembre del 2020

Señor (a)
FRAN EDWARD PEREZ ORTIZ
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. **1615420 de 2020**
INSTRUCTOR G08
TECNOPARQUE NODO BOGOTÁ
Bogotá.

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual Mes **Septiembre** del año **2020**

Referencia: No. **1615420** del **2020**

Walfredo Gámez Barrera, identificado con la cédula de ciudadanía No. **7.177.924 de Tunja**, en mi calidad de Contratista del SENA, en **TECNOPARQUE NODO BOGOTÁ**, en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios de la referencia, a continuación presento el Informe de actividades realizadas en el mes objeto de cobro.

Valor y forma de Pago: El valor total del presente contrato asciende a la suma de ($35.363.333) COP incluido IVA de conformidad con el régimen tributaria a que pertenezca el contratista. Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) Un (1) pago para el mes de Junio del 2020, por un valor de CUATRO MILLONES CUATROCIENTOS SESENTA Y TRES MIL TRECIENTOS TREINTA Y TRES PESOS ($4.463.333). B) Seis (06) pagos iguales por los meses de Julio a Diciembre de 2020, por un valor de CINCO MILLONES CIENTO CINCUENTA MIL PESOS M/CTE. ($5.150.000) cada uno.

Plazo: Seis (6) meses más veintiséis (26) días, hasta el **31 de Diciembre de 2021.**

OBJETO:
Prestar servicios profesionales en el Programa de Extensionismo Tecnológico – Sennova, para implementar desde el Centro de Diseño y Metrología, las actividades realcionadas con la intervención a las empresas para mejorar la transformación digital, la productividad, competitividad y/o rentabilidad.

CLÁUSULA (No. de cláusula donde se encuentren las obligaciones del contratista)

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1.	Contactar las empresas asignadas por la persona responsable de	**Se concertaron reuniones donde se realizaron los diagnósticos empresarias y dejaron planes de mejora a cada uno de los 12**	**Formato de Intervención, se encuentra en el OneDrive compartido con la supervisión del contrato, pestañas priorización de necesidades, plan de trabajo y formato se seguimiento con las actividades adelantadas con los empresarios.**

	la línea programática "Extensionismo Tecnológico" del grupo Sennova de la dirección General del SENA y validar el instrumento aplicado desde el autodiagnóstico de SoftWhere (MinCIT). **Producto asociado a la Obligación:** a. Diagnóstico Tecnico por cada empresa. b. Formato GD-F-007. Acta que incorpore el plan de trabajo concertado con la empresa. c. Correo electrónico del empresario con la aprobación del plan de trabajo. d. Formato GIC- F-045 diligenciado por cada empresa. Identificación de necesidades de formación en cursos online del SENA y MinTIC.	**empresarios, acordes a las necesidades priorizadas.**	
2.	Asesorar y acompañar en la transformación digital de las MiPymes colombianas, mediante la	**Asesorar y acompañar a los empresarios en el proceso de intervención en trasnformación digital. En la pestaña de seguimiento se encuentra todas las actividades realizadas. Adicional, cada**	**Verificar evidencias para cada empresasario (One drive compartido). Adicional, Enlaces de reuniones por Google meet con empresarios:** **AS OCUPACIONAL.** **https://sena4-my.sharepoint.com/personal/mordonezp_sena_edu_co/_layouts/15/onedrive.aspx?id=%2Fpersonal%2Fmor**

	Implemtación de planes de mejora. **Producto asociado a la Obligación**: Informe que incorpore las empresas intervenidas en la estrategia #MiPymesetransforma “Empresas con Mentalidad TIC” y por cada empresa los resultados obtenidos de la asistencia técnica virtual en la transformación digital.	**empresario se adjunta la lista de asistencia.**	**donezp%5Fsena%5Fedu%5Fco%2FDocuments%2FEquipo%20DC%20Contractual%2FEmpresas%20Asignadas%2FExtensionistas%2FWalfredo%20Gamez%2F1%2E%20%20Empresa%20As%20Ocupacional%20SAS** **SDJ ARCO SAS** **https://sena4-my.sharepoint.com/personal/mordonezp_sena_edu_co/_layouts/15/onedrive.aspx?id=%2Fpersonal%2Fmordonezp%5Fsena%5Fedu%5Fco%2FDocuments%2FEquipo%20DC%20Contractual%2FEmpresas%20Asignadas%2FExtensionistas%2FWalfredo%20Gamez%2F2%2E%20Empresa%20SJD%2E%20Arco%2ESAS** **MARCELA RAMIREZ** **https://sena4-my.sharepoint.com/personal/mordonezp_sena_edu_co/_layouts/15/onedrive.aspx?id=%2Fpersonal%2Fmordonezp%5Fsena%5Fedu%5Fco%2FDocuments%2FEquipo%20DC%20Contractual%2FEmpresas%20Asignadas%2FExtensionistas%2FWalfredo%20Gamez%2F3%2E%20Empresa%20Campo%20Gran%20Food** **ENLACE DE LAS DEMÁS EMPRESA:** **https://sena4-my.sharepoint.com/personal/mordonezp_sena_edu_co/_layouts/15/onedrive.aspx?id=%2Fpersonal%2Fmordonezp%5Fsena%5Fedu%5Fco%2FDocuments%2FEquipo%20DC%20Contractual%2FEmpresas%20Asignadas%2FExtensionistas%2FWalfredo%20Gamez**
3.	Al finalizar la intervención se realizará: Evaluación del estado en el cual queda la empresa una vez ha finalizado la intervención volviendo a aplicar autodiagnóstico SoftWhere. Validar la continuidad de la empresa en	**No aplica**	**No aplica**

	otro ciclo acorde con la estrategia #MiPymesetransforma, buscando una mejora continua. **Producto asociado a la Obligación:** a. Resultado de autodiagnóstico validando el cambio de estado en el que la empresa quedó una vez se realizó la intervención. b. Formato GD-F-007. Acta de reunión de entrega de resultados y que incorpore la continuidad de la empresa en otro ciclo de la estrategia#MiPymesetransforma “Empresas con Mentalidad TIC” (Reunión de cierre de plan de mejora). c. Correo del empresario validando la continuidad de la empresa en otro ciclo de la estrategia #MiPymesetransforma “Empresas con Mentalidad TIC”.		

4.	Los extensionistas tecnológicos mantendrán comunicación constante con la persona responsable de la Línea Programática "Extensionismo Tecnológico" del Grupo Sennova de la Dirección General del SENA y con el Gestor Consultor en su región/nodo. Producto asociado a la obligación: Formato GD-F-007. Acta de Reunión y Lista de asistencia.	**Participar en las reuniones convocadas por la líder nacional para informar los avances de la estrategia de Extensionismo Tecnológico.** **Participar en las reuniones de equipo de Bogotá DC, con el fin de evaluar avances en la ejecución de la estrategia.**	**Link de actas reuniones Distrito Capital en one drive:** **https://sena4-my.sharepoint.com/personal/mordonezp_sena_edu_co/_layouts/15/onedrive.aspx?id=%2Fpersonal%2Fmordonezp%5Fsena%5Fedu%5Fco%2FDocuments%2FEquipo%20DC%20Contractual%2FActas**
5.	Garantizar el flujo de información recolectada completa y de calidad, en el proceso de servicios de Extensionismo Tecnológico, con el fin de realizar el cumplimiento de los resultados y la evaluación del programa. **Producto asociado a la obligación:** Informe de ejecución y evaluación de la intervención en	**No aplica**	**No aplica**

	la transformación digital de las empresas acorde en la estrategia #MiPymesetransforma “Empresas con Mentalidad TIC”.		
6.	Realizar el registro documental y analítico de las lecciones aprendidas en la asesoría especializada bajo el concepto de Extensionismo Tecnológico, que incorpora el diagnóstico, concertación e implementación de plan de mejora en las empresas. **Producto asociado a la obligación:** Documento que incorpore las lecciones aprendidas en el proceso de servicios de Extensionismo Tecnológico en la empresa.	**No aplica**	**No aplica**
7.	En el contexto de la estrategia#MiPymesetransforma“ Empresas con Mentalidad TIC” cada Extensionista brindará dos	**No aplica**	**No aplica**

	ciclos (cada uno de 40 horas) de asistencia técnica virtual para la transformación digital de las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPymes) y tendrá a su cargo 12 empresas en cualquier región, localidad o municipio asignados en el país.		
8.	Atender las solicitudes y requerimientos de información que se generen desde la Línea Programática "Extensionismo Tecnológico" del Grupo Sennova de la Dirección General del SENA.	**Asistir a jornadas de la Escuela de extensionismo. Jornadas de formación para empresarios se llevará acabo 9 de Septiembre del 2020. Se han programados 2 sesion por mes. De Agosto a Noviembre del 2020.**	**En proceso.**
9.	Garantizar una disponibilidad para desarrollar las anteriores obligaciones de 40 horas semanales	**No aplica.**	**No aplica.**

A continuación relaciono los desplazamientos que realicé previo a la presentación de este informe. Una vez finalizado cada desplazamiento presenté al ordenador del gasto el informe en el Formato Informe Legalización Desplazamiento Contratista GTH-F-087, en el que se describieron las actividades desarrolladas y los resultados de cada desplazamiento. Cada informe cuenta con el visto bueno del Supervisor.
Se lista a continuación el soporte de la legalización de los desplazamientos realizados, los cuales forman parte integral del presente informe de ejecución contractual.

ITEM	No DE LA ORDEN DE VIAJE	LUGAR DE DESPLAZAMIENTO	FECHAS DE DESPLAZAMIENTOS	
			INICIO	FINALIZACIÓN
1.				
2.				

Nota 1: *Por cada desplazamiento que haya realizado el contratista, adjuntará el respectivo informe que la soporte. En caso de haber realizado el desplazamiento en fecha posterior a la presentación del informe de ejecución contractual, deberá reportarlo en el siguiente informe de ejecución contractual.*

Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: Documentos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales y los desplazamientos realizados y la planilla **No. 9409728147, Aportes e Línea periodo Agosto 2020.** (Decreto Ley 2106 de 2019 – " *Decreto Ley Antitrámites"*)

Evidencias en (8) folios

Cordialmente,

Firma
WALFREDO GÁMEZ BARRERA
Contratista
C.C. No. 7.177.924 de Tunja

Recibí a satisfacción:

Firma
FRAN EDWARD PEREZ ORTIZ
Supervisor(a) Contrato 1615420 de 2020
INSTRUCTOR G08

Equipo	Rol	Nombre	Empresa	Tamaño	Estado	Participación en cursos	Fase actual	Horas acumuladas	Progreso
A	Extensionista	Mauricio Zuleta Otálora	Aldelta technologies sas	Micro	Activa	MinTIC	Implementación de plán de mejora al 80%	29	72,5%
A	Extensionista	Mauricio Zuleta Otálora	Angélica Carvajal	Micro	Activa	Ninguno	Implementación de plán de mejora al 60%	24	60,0%
A	Extensionista	Mauricio Zuleta Otálora	Artesanal al Carbón	Micro	Activa	MinTIC	Implementación de plán de mejora al 60%	24	60,0%
A	Extensionista	Mauricio Zuleta Otálora	Crepes de Liz	Micro	Activa	Ninguno	Implementación de plán de mejora al 60%	24	60,0%
A	Extensionista	Mauricio Zuleta Otálora	Escuela de Formación Artística Vidrio Arte SAS	Micro	Activa	Ninguno	Implementación de plán de mejora al 50%	21,5	53,8%
A	Extensionista	Mauricio Zuleta Otálora	FUNDACION INTERNACIONAL PARA EL DESARROLLO	Micro	Activa	LinkedIn	Implementación de plán de mejora al 80%	29	72,5%
A	Extensionista	Mauricio Zuleta Otálora	Ganadería integral BBB SAS	Pequeña	Activa	Ninguno	Implementación de plán de mejora al 70%	26,5	66,3%
A	Extensionista	Mauricio Zuleta Otálora	GIRO VERDE SAS	Micro	Activa	MinTIC	Implementación de plán de mejora al 70%	26,5	66,3%
A	Extensionista	Mauricio Zuleta Otálora	Ingri Lorena Rivera Díaz	Mediana	Activa	Ninguno	Implementación de plán de mejora al 70%	26,5	66,3%
A	Extensionista	Mauricio Zuleta Otálora	opra bags s.a.s	Pequeña	Activa	Ninguno	Implementación de plán de mejora al 80%	29	72,5%
A	Extensionista	Mauricio Zuleta Otálora	PLASTICOS J PACK LTDA	Mediana	Activa	Ninguno	Implementación de plán de mejora al 60%	24	60,0%
A	Extensionista	Mauricio Zuleta Otálora	TROZZAN COLOMBIA SAS	Micro	Activa	Ninguno	Implementación de plán de mejora al 60%	24	60,0%
A	Extensionista	Yeison Fabian Ramos	BBY BLESS	Micro	Activa	MinTIC	Implementación de plán de mejora al 40%	19	47,5%
A	Extensionista	Yeison Fabian Ramos	Calypso Consultoria Industrial y Dotaciones SAS	Pequeña	Activa	Ninguno	Implementación de plán de mejora al 100%	35	87,5%
A	Extensionista	Yeison Fabian Ramos	Cas Holding SAS	Micro	Activa	Ninguno	Implementación de plán de mejora al 90%	31,5	78,8%
A	Extensionista	Yeison Fabian Ramos	Delicias de bien adentro de Boyacá	Pequeña	Activa	Ninguno	Implementación de plán de mejora al 90%	31,5	78,8%
A	Extensionista	Yeison Fabian Ramos	Fundación Clara Galeano Clan Milenario	Micro	Activa	Ninguno	Implementación de plán de mejora al 100%	35	87,5%
A	Extensionista	Yeison Fabian Ramos	Jireh Tour Express	Micro	Activa	MinTIC	Implementación de plán de mejora al 80%	29	72,5%
A	Extensionista	Yeison Fabian Ramos	Mass ingeniería Moda y Diseño sas	Micro	Activa	Ninguno	Implementación de plán de mejora al 40%	19	47,5%
A	Extensionista	Yeison Fabian Ramos	Proyecto Rocket SAS	Micro	Activa	MinTIC	Implementación de plán de mejora al 50%	21,5	53,8%
A	Extensionista	Yeison Fabian Ramos	Soluciones MDS	Mediana	Activa	Ninguno	Implementación de plán de mejora al 80%	29	72,5%
A	Extensionista	Yeison Fabian Ramos	Tu estilo nuestro estilo	Micro	Activa	MinTIC	Implementación de plán de mejora al 80%	29	72,5%
A	Extensionista	Yeison Fabian Ramos	Uniformes y Accesorios Roimar S.A.S	Micro	Activa	MinTIC	Implementación de plán de mejora al 100%	35	87,5%
A	Extensionista	Yeison Fabian Ramos	Zoken Arte y Joyería	Micro	Activa	MinTIC	Implementación de plán de mejora al 90%	31,5	78,8%
A	Gestor	Miguel Angel Ordoñez Portela	Blue Note Data Analysis	Micro	Activa	Ninguno	Implementación de plán de mejora al 80%	29	72,5%
A	Gestor	Miguel Angel Ordoñez Portela	carlos duvan wilches guerrero	Pequeña	Activa	Ambos	Implementación de plán de mejora al 80%	29	72,5%
A	Gestor	Miguel Angel Ordoñez Portela	Corporacion cultural de deporteny recreacion mastranto	Micro	Activa	Ambos	Implementación de plán de mejora al 30%	16,5	41,3%
A	Gestor	Miguel Angel Ordoñez Portela	Corporation Chahin sas	Micro	Activa	LinkedIn	Implementación de plán de mejora al 90%	31,5	78,8%
A	Gestor	Miguel Angel Ordoñez Portela	DREAM SAS	Mediana	Activa	Ambos	Implementación de plán de mejora al 60%	24	60,0%
A	Gestor	Miguel Angel Ordoñez Portela	Innovación Agropecuaria SAS	Micro	Activa	LinkedIn	Implementación de plán de mejora al 90%	31,5	78,8%
A	Gestor	Miguel Angel Ordoñez Portela	Inversiones Océanos Colombia SAS	Mediana	Activa	LinkedIn	Implementación de plán de mejora al 90%	31,5	78,8%

A	Gestor	Miguel Angel Ordoñez Portela	MECAFOOD SAS	Micro	Activa	LinkedIn	Implementación de plán de mejora al 70%	26,5	66,3%
A	Gestor	Miguel Angel Ordoñez Portela	NONTIEN SAS	Micro	Activa	LinkedIn	Implementación de plán de mejora al 80%	29	72,5%
A	Gestor	Miguel Angel Ordoñez Portela	PATA MIX	Pequeña	Activa	Ninguno	Implementación de plán de mejora al 80%	29	72,5%
A	Gestor	Miguel Angel Ordoñez Portela	Perla Negra	Pequeña	Activa	LinkedIn	Implementación de plán de mejora al 90%	31,5	78,8%
A	Gestor	Miguel Angel Ordoñez Portela	Sigma organizacional s.a.s.	Pequeña	Activa	Ambos	Implementación de plán de mejora al 80%	29	72,5%
B	Extensionista	Eduardo Pereira Garzón	Re'em Design SAS	Micro	Activa	LinkedIn	Implementación de plán de mejora al 60%	24	60,0%
B	Extensionista	Eduardo Pereira Garzón	COLORCHAIN SAS	Micro	Activa	MinTIC	Implementación de plán de mejora al 90%	31,5	78,8%
B	Extensionista	Eduardo Pereira Garzón	Confecciones Bonny	Micro	Activa	MinTIC	Implementación de plán de mejora al 80%	29	72,5%
B	Extensionista	Eduardo Pereira Garzón	EL LORO CREATIVO SAS	Micro	Activa	Ninguno	Implementación de plán de mejora al 60%	24	60,0%
B	Extensionista	Eduardo Pereira Garzón	ELEVATOR CONTROL SYSTEM SAS	Micro	Activa	MinTIC	Concertación de nuevo ciclo de intervención	40	100,0%
B	Extensionista	Eduardo Pereira Garzón	Estructuras Plasticas Maderplast s.a.	Micro	Activa	MinTIC	Concertación de nuevo ciclo de intervención	40	100,0%
B	Extensionista	Eduardo Pereira Garzón	Fire Work Wear	Micro	Activa	MinTIC	Concertación de nuevo ciclo de intervención	40	100,0%
B	Extensionista	Eduardo Pereira Garzón	Maknos soluciones SAS	Micro	Activa	MinTIC	Concertación de nuevo ciclo de intervención	40	100,0%
B	Extensionista	Eduardo Pereira Garzón	Pécora Limitada	Micro	Activa	MinTIC	Concertación de nuevo ciclo de intervención	40	100,0%
B	Extensionista	Eduardo Pereira Garzón	Producto S.A.S.	Micro	Activa	MinTIC	Implementación de plán de mejora al 80%	29	72,5%
B	Extensionista	Eduardo Pereira Garzón	Santo D&L Sas	Micro	Activa	MinTIC	Implementación de plán de mejora al 60%	24	60,0%
B	Extensionista	Eduardo Pereira Garzón	Tejidos Alcor SAS	Micro	Activa	MinTIC	Concertación de nuevo ciclo de intervención	40	100,0%
B	Extensionista	Diego Alonso Arias	ALEIDA VASQUEZ PALACIO	Micro	Activa		Contacto inicial con el empresario registrado	1	2,5%
B	Extensionista	Diego Alonso Arias	CAFÉ DIRECTO SAS	Mediana	Activa		Implementación de plán de mejora al 40%	19	47,5%
B	Extensionista	Diego Alonso Arias	Confecciones Alison	Mediana	Activa		Seleccionar indicadores	6	15,0%
B	Extensionista	Diego Alonso Arias	Cuyamata SAS	Pequeña	Activa		Diseño plan de mejora	9	22,5%
B	Extensionista	Diego Alonso Arias	Flor Angela sastoque / uniformes	Micro	Activa		Implementación de plán de mejora al 30%	16,5	41,3%
B	Extensionista	Diego Alonso Arias	GRUPO EMPRESARIAL DARBE	Micro	Activa		Implementación de plán de mejora al 40%	19	47,5%
B	Extensionista	Diego Alonso Arias	JÜPPA - Ibon Tatiana Ariza	Micro	Activa		Implementación de plán de mejora al 20%	14	35,0%
B	Extensionista	Diego Alonso Arias	Mi Club Fuente de Vida Sas	Micro	Activa		Implementación de plán de mejora al 10%	11,5	28,8%
B	Extensionista	Diego Alonso Arias	Productos panelate SAS	Micro	Activa		Implementación de plán de mejora al 30%	16,5	41,3%
B	Extensionista	Diego Alonso Arias	Tesla Mantenimiento eléctrico sas	Pequeña	Activa		Diseño plan de mejora	9	22,5%
B	Extensionista	Diego Alonso Arias	Tritones Tours Sas	Pequeña	Activa		Implementación de plán de mejora al 30%	16,5	41,3%
B	Extensionista	Diego Alonso Arias	Technik ltda	Pequeña	Activa	MinTIC	Implementación de plán de mejora al 40%	19	47,5%
B	Gestor	Edgar Alfonso Osorio	ArthroFood SAS	Micro	Activa		Implementación de plán de mejora al 80%	29	72,5%
B	Gestor	Edgar Alfonso Osorio	elsi margarita galindo rodriguez	Micro	Activa		Implementación de plán de mejora al 30%	16,5	41,3%
B	Gestor	Edgar Alfonso Osorio	ÉPSILON RHO PROYECTOS S.A.S	Pequeña	Activa		Implementación de plán de mejora al 60%	24	60,0%
B	Gestor	Edgar Alfonso Osorio	Fucsia teen SAS	Micro	Activa		Implementación de plán de mejora al 30%	16,5	41,3%

B	Gestor	Edgar Alfonso Osorio	INDUSTRIAS SHEIA SAS	Micro	Activa		Implementación de plán de mejora al 90%	31,5	78,8%
B	Gestor	Edgar Alfonso Osorio	Inversiones HEME SAS	Micro	Activa		Implementación de plán de mejora al 80%	29	72,5%
B	Gestor	Edgar Alfonso Osorio	Jurídica sociedad por acciones simplificada S.A.S	Micro	Activa		Implementación de plán de mejora al 70%	26,5	66,3%
B	Gestor	Edgar Alfonso Osorio	Maye Soley	Micro	Activa		Implementación de plán de mejora al 90%	31,5	78,8%
B	Gestor	Edgar Alfonso Osorio	Pintalo Travel	Micro	Activa		Implementación de plán de mejora al 70%	26,5	66,3%
B	Gestor	Edgar Alfonso Osorio	SOLUCIONES AVANZADAS TIC S.A.S.	Micro	Activa		Implementación de plán de mejora al 70%	26,5	66,3%
B	Gestor	Edgar Alfonso Osorio	StockUp CaC SAS	Micro	Activa		Implementación de plán de mejora al 90%	31,5	78,8%
B	Gestor	Edgar Alfonso Osorio	Tejidos Piccolino SAS	Pequeña	Activa		Implementación de plán de mejora al 80%	29	72,5%
C	Extensionista	Lady Tatiana Mejia Lemus	AGROBEN ZOMAC SASA	Micro	Activa	MinTIC	Implementación de plán de mejora al 60%	24	60,0%
C	Extensionista	Lady Tatiana Mejia Lemus	Arte Mil	Micro	Activa	Ambos	Implementación de plán de mejora al 80%	29	72,5%
C	Extensionista	Lady Tatiana Mejia Lemus	BIO Investments Group SAS	Micro	Activa	MinTIC	Implementación de plán de mejora al 70%	26,5	66,3%
C	Extensionista	Lady Tatiana Mejia Lemus	BOGTRYP SAS	Pequeña	Activa	Ambos	Implementación de plán de mejora al 70%	26,5	66,3%
C	Extensionista	Lady Tatiana Mejia Lemus	C3 Confecciones y Dotaciones SAS	Micro	Activa	LinkedIn	Implementación de plán de mejora al 70%	26,5	66,3%
C	Extensionista	Lady Tatiana Mejia Lemus	Industrias El Galeón Ltda	Pequeña	Activa	MinTIC	Implementación de plán de mejora al 70%	26,5	66,3%
C	Extensionista	Lady Tatiana Mejia Lemus	Myrror	Pequeña	Activa	LinkedIn	Implementación de plán de mejora al 100%	35	87,5%
C	Extensionista	Lady Tatiana Mejia Lemus	PINTURAS VIMALACK	Micro	Activa	MinTIC	Implementación de plán de mejora al 50%	21,5	53,8%
C	Extensionista	Lady Tatiana Mejia Lemus	Sámle sport Bogota Sas	Micro	Activa	Ninguno	Implementación de plán de mejora al 60%	24	60,0%
C	Extensionista	Lady Tatiana Mejia Lemus	Spoleto Culinaria Italiana SAS	Pequeña	Activa	LinkedIn	Implementación de plán de mejora al 70%	26,5	66,3%
C	Extensionista	Lady Tatiana Mejia Lemus	Tejidos Casadiego SAS	Pequeña	Activa	Ninguno	Implementación de plán de mejora al 60%	24	60,0%
C	Extensionista	Lady Tatiana Mejia Lemus	zogo sas	Micro	Activa	MinTIC	Implementación de plán de mejora al 70%	26,5	66,3%
C	Extensionista	Walfredo Gamez Barrera	AMBIENTAR INGENIERIA SAS	Micro	Activa	LinkedIn	Implementación de plán de mejora al 60%	24	60,0%
C	Extensionista	Walfredo Gamez Barrera	AS OCUPACIONAL	Micro	Activa	Ninguno	Implementación de plán de mejora al 70%	26,5	66,3%
C	Extensionista	Walfredo Gamez Barrera	CREACIONES SOL MAL Y LUNA	Micro	Activa	LinkedIn	Implementación de plán de mejora al 60%	24	60,0%
C	Extensionista	Walfredo Gamez Barrera	DEFRUCOL	Micro	Activa	MinTIC	Implementación de plán de mejora al 80%	29	72,5%
C	Extensionista	Walfredo Gamez Barrera	DISAY ALIVITAL SAS	Micro	Activa	LinkedIn	Implementación de plán de mejora al 80%	29	72,5%
C	Extensionista	Walfredo Gamez Barrera	EXTINTORES Y DOCTACIONES CAPITAL	Micro	Activa	MinTIC	Implementación de plán de mejora al 70%	26,5	66,3%
C	Extensionista	Walfredo Gamez Barrera	FUNDACION ECOCRIBAL	Micro	Activa	Ninguno	Implementación de plán de mejora al 30%	16,5	41,3%
C	Extensionista	Walfredo Gamez Barrera	GRUPO QUIROMAR	Mediana	Activa	Ambos	Implementación de plán de mejora al 50%	21,5	53,8%
C	Extensionista	Walfredo Gamez Barrera	MARCELA DIAZ RAMIREZ	Micro	Activa	LinkedIn	Implementación de plán de mejora al 80%	29	72,5%
C	Extensionista	Walfredo Gamez Barrera	PAPERT PLAS	Micro	Activa	LinkedIn	Implementación de plán de mejora al 50%	21,5	53,8%
C	Extensionista	Walfredo Gamez Barrera	PICADELI	Micro	Activa	LinkedIn	Implementación de plán de mejora al 70%	26,5	66,3%
C	Extensionista	Walfredo Gamez Barrera	SJD ARCO SAS	Micro	Activa	LinkedIn	Implementación de plán de mejora al 60%	24	60,0%

C	Gestor	Luis Alfonso Fernández	Ana Martin Jewelry & hats	Micro	Activa	MinTIC	Implementación de plán de mejora al 80%	29	72,5%
C	Gestor	Luis Alfonso Fernández	Gama piel sas	Micro	Activa	MinTIC	Implementación de plán de mejora al 40%	19	47,5%
C	Gestor	Luis Alfonso Fernández	Iberligth Group	Micro	Activa	Ambos	Implementación de plán de mejora al 80%	29	72,5%
C	Gestor	Luis Alfonso Fernández	Instalaciones y diseños sas	Pequeña	Activa	MinTIC	Implementación de plán de mejora al 60%	24	60,0%
C	Gestor	Luis Alfonso Fernández	Jardín Infantil Kids World SAS	Micro	Activa	MinTIC	Implementación de plán de mejora al 40%	19	47,5%
C	Gestor	Luis Alfonso Fernández	Motorshop Bogota SAS	Micro	Activa	MinTIC	Implementación de plán de mejora al 80%	29	72,5%
C	Gestor	Luis Alfonso Fernández	Productes de la Terra sas	Micro	Activa	MinTIC	Implementación de plán de mejora al 70%	26,5	66,3%
C	Gestor	Luis Alfonso Fernández	PUERTAS ATH SEGURIDAD ELECTRONICA	Micro	Activa	MinTIC	Implementación de plán de mejora al 60%	24	60,0%
C	Gestor	Luis Alfonso Fernández	SAHI SUPERFOODS SAS	Micro	Activa	MinTIC	Implementación de plán de mejora al 90%	31,5	78,8%
C	Gestor	Luis Alfonso Fernández	Tejidos caperuza	Micro	Activa	MinTIC	Implementación de plán de mejora al 70%	26,5	66,3%
C	Gestor	Luis Alfonso Fernández	Transportes Cococarga ltda.	Micro	Activa	MinTIC	Implementación de plán de mejora al 70%	26,5	66,3%
C	Gestor	Luis Alfonso Fernández	Yellow Foods	Micro	Activa	MinTIC	Implementación de plán de mejora al 80%	29	72,5%
D	Extensionista	Alvaro Ariza	360 impresores sas	Micro	Activa	Ninguno	Implementación de plán de mejora al 10%	11,5	28,8%
D	Extensionista	Alvaro Ariza	comlec	Micro	Activa	Ninguno	Implementación de plán de mejora al 30%	16,5	41,3%
D	Extensionista	Alvaro Ariza	Dwork SAS	Micro	Activa	Ninguno	Implementación de plán de mejora al 30%	16,5	41,3%
D	Extensionista	Alvaro Ariza	Elizabeth Rojas Sierra E Hijos SAS	Micro	Activa	Ninguno	Implementación de plán de mejora al 10%	11,5	28,8%
D	Extensionista	Alvaro Ariza	Ikono Pizza S.A.S	Micro	Activa	Ninguno	Implementación de plán de mejora al 20%	14	35,0%
D	Extensionista	Alvaro Ariza	TecnoInnSoft S.A.S	Micro	Activa	Ninguno	Implementación de plán de mejora al 10%	11,5	28,8%
D	Extensionista	Alvaro Ariza	trazos majo	Micro	Activa	Ninguno	Implementación de plán de mejora al 10%	11,5	28,8%
D	Extensionista	Alvaro Ariza	Turismo		Activa	Ninguno	Identificación de necesidades	5	12,5%
D	Extensionista	David López	Alejandra gamboa	Micro	Activa	Ninguno	Implementación de plán de mejora al 10%	11,5	28,8%
D	Extensionista	David López	BUSINESS SOLUTIONS CONSULTANTS SAS	Micro	Activa	Ninguno	Implementación de plán de mejora al 40%	19	47,5%
D	Extensionista	David López	Dimensions SAS	Micro	Activa	Ninguno	Implementación de plán de mejora al 20%	14	35,0%
D	Extensionista	David López	Energía & Comunicaciones Ingeniería SAS	Micro	Activa	Ninguno	Implementación de plán de mejora al 40%	19	47,5%
D	Extensionista	David López	Industrias solocar SAS	Micro	Activa	Ninguno	Implementación de plán de mejora al 20%	14	35,0%
D	Extensionista	David López	Layteq SAS	Micro	Activa	Ninguno	Implementación de plán de mejora al 40%	19	47,5%
D	Extensionista	David López	Maltihelado	Micro	Activa	Ninguno	Implementación de plán de mejora al 30%	16,5	41,3%
D	Extensionista	David López	DÓ IN BITS		Activa	Ninguno	Identificación de necesidades	5	12,5%
D	Extensionista	Rocio Romero Castro	active process sas	Micro	Activa	Ninguno	Implementación de plán de mejora al 20%	14	35,0%
D	Extensionista	Rocio Romero Castro	Better than Ever	Micro	Activa	Ninguno	Implementación de plán de mejora al 30%	16,5	41,3%
D	Extensionista	Rocio Romero Castro	BIOLOGIA MOLECULAR, QUÍMICA Y GENÉTICA LTDA	Micro	Activa	Ninguno	Implementación de plán de mejora al 30%	16,5	41,3%
D	Extensionista	Rocio Romero Castro	CENTRO DE ESTUDIOS E INVESTIGACIONES MEICOL	Micro	Activa	Ninguno	Implementación de plán de mejora al 30%	16,5	41,3%
D	Extensionista	Rocio Romero Castro	FUNDACIÓN EDITORIAL COLGRAF	Micro	Activa	Ninguno	Implementación de plán de mejora al 10%	11,5	28,8%

D	Extensionista	Rocio Romero Castro	Pi Publicidad Interactiva SAS	Micro	Activa	Ninguno	Implementación de plán de mejora al 30%	16,5	**41,3%**
D	Extensionista	Rocio Romero Castro	Telcro comercializadora sas	Micro	Activa	Ninguno	Implementación de plán de mejora al 30%	16,5	**41,3%**
D	Extensionista	Rocio Romero Castro	InfoCASE Colombia, S.A.S	Micro	Activa	Ninguno	Implementación de plán de mejora al 20%	14	**35,0%**
D	Gestor	José Manuel Rodriguez Albornoz	Bioárea	Micro	Activa	Ninguno	Implementación de plán de mejora al 40%	19	**47,5%**
D	Gestor	José Manuel Rodriguez Albornoz	Darasat	Pequeña	Activa	Ninguno	Implementación de plán de mejora al 20%	14	**35,0%**
D	Gestor	José Manuel Rodriguez Albornoz	ESPECIALISTAS EN COBRANZAS	Pequeña	Activa	Ninguno	Implementación de plán de mejora al 30%	16,5	**41,3%**
D	Gestor	José Manuel Rodriguez Albornoz	LINDSAY ELOY MADERO ARCHBOLD - HOTEL SUN SET	Micro	Activa	Ninguno	Implementación de plán de mejora al 40%	19	**47,5%**
D	Gestor	José Manuel Rodriguez Albornoz	LOGISTICS & TRAVEL SAS	Micro	Activa	Ninguno	Implementación de plán de mejora al 40%	19	**47,5%**
D	Gestor	José Manuel Rodriguez Albornoz	PROUD SAS	Micro	Activa	Ninguno	Implementación de plán de mejora al 30%	16,5	**41,3%**
D	Gestor	José Manuel Rodriguez Albornoz	Velino Foods S.A.S	Micro	Activa	Ninguno	Implementación de plán de mejora al 40%	19	**47,5%**
D	Gestor	José Manuel Rodriguez Albornoz	Carmen´s linea capilar	Micro	Activa	Ninguno	Identificación de necesidades	5	**12,5%**

Aumento en indicador 1	Aumento en indicador 2	Aumento en indicador 3	Fecha asignación	Trazabilidad /Observaciones	Posible riesgo	Recomendación

0	0	0	7-jul-20	El empresario avanzó hasta la construcción de las	llocalizado	Generar Informe de cierre y Asignación
0	0	300%				
16%	17%	71%				
0	0	300%	7-jul-20	Comunicado enviado manifiesta las razones por	No sigue en el siguiente ciclo	Generar Informe de cierre y Asignación
0	0	0	7-jul-20	La empresaria avanzó hasta la construcción de las	llocalizado	Generar Informe de cierre y Asignación
42%	300%	29%				
			21-jul-20	Ella no mostro interés en el programa una vez se	Abandono	En espera paso a seguir Dirección
			7-jul-20	Se efectuó le contacto con la empresa, para retomar la	Abandono	En espera paso a seguir Dirección
			7-jul-20	Repetidas ocasiones su respuesta ha sido que	Incumplimiento	Generar Informe de cierre y Asignación
			29-jul-20	Entro por cambio, se atendió el 29/07, luego	Abandono	Generar Informe de cierre y Asignación

			9 de julio 2020			
			9 de julio 2020			
			9 de julio 2020			
			9 de julio 2020			
			9 de julio 2020			
			9 de julio 2020			
			9-jul-20	Se ha realizado presentación de la	No sigue en el siguiente ciclo	Generar Informe de cierre y Asignación
			9 de julio 2020			
			9 de julio 2020			
			9 de julio 2020			

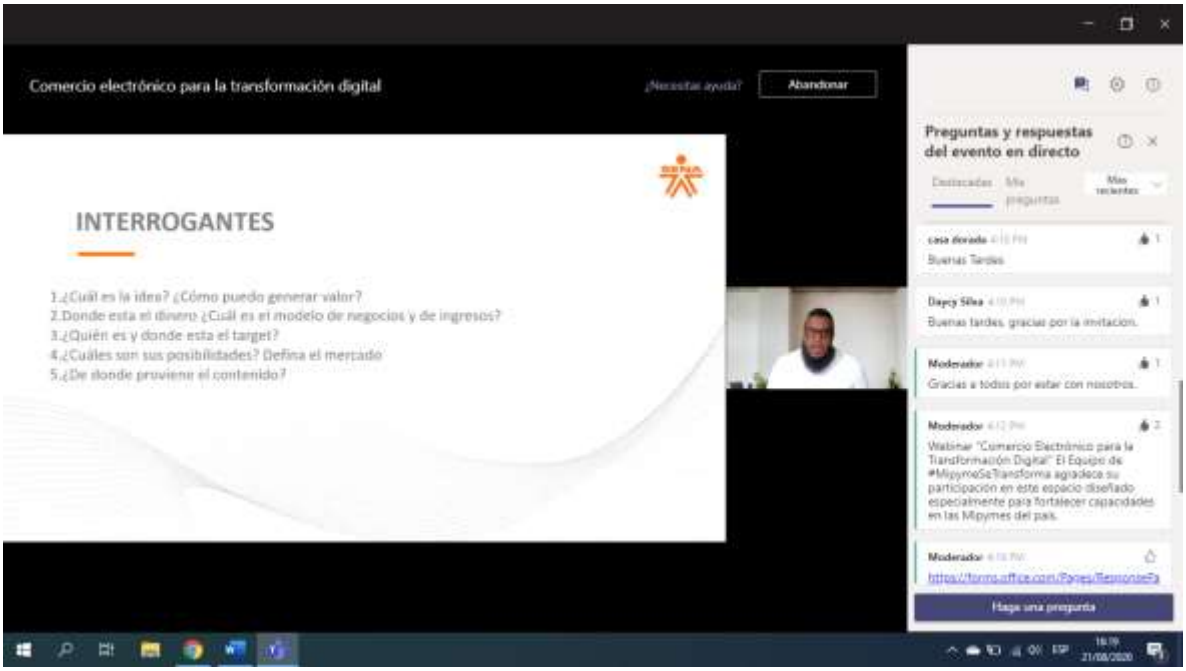
		20%				
			1-sep-20	Se ha realizado sensibilización, diagnostico	Asignación reciente	En espera paso a seguir Dirección
			30-jul-20	En la ultimas dos semanas no se ha podido establecer	Incumplimiento	Generar Informe de cierre y Asignación
			2-sep-20	Se realizo sensibilización, acta de inicio, auto	Asignación reciente	En espera paso a seguir Dirección
			27-jul-20	La empresaria no asiste alas reuniones agendadas.	Abandono	Generar Informe de cierre y Asignación

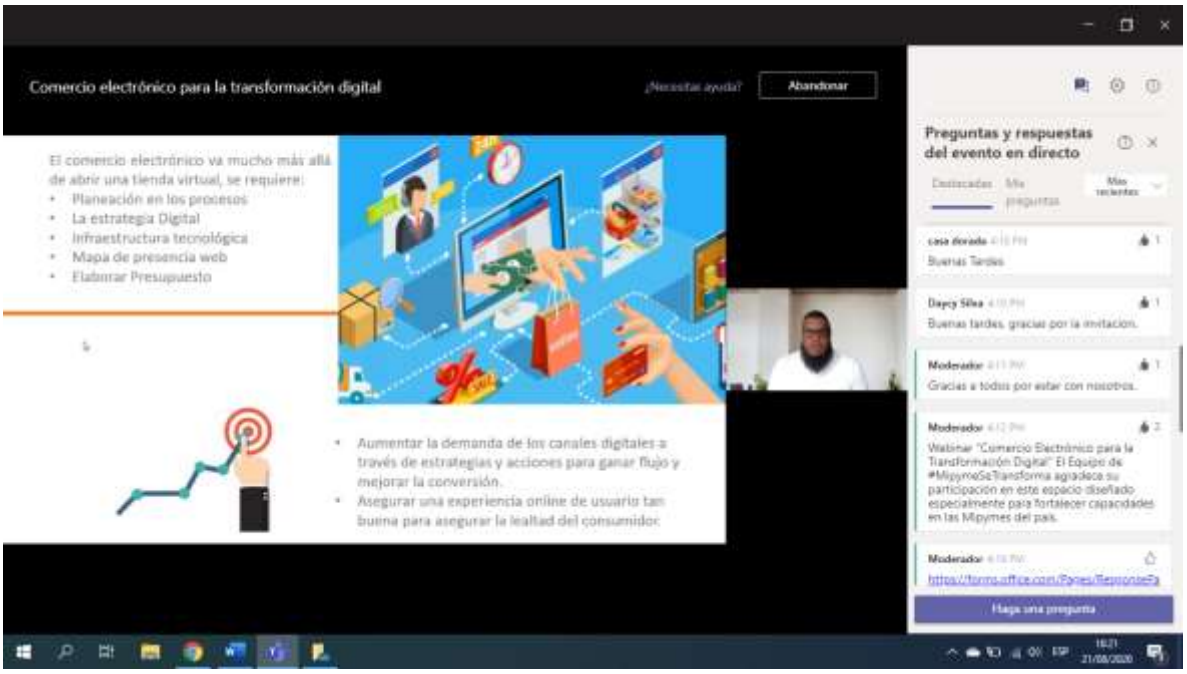
			13-ago-20	Se ha realizado sensibilización, diagnostico	Asignación reciente	En espera paso a seguir Dirección

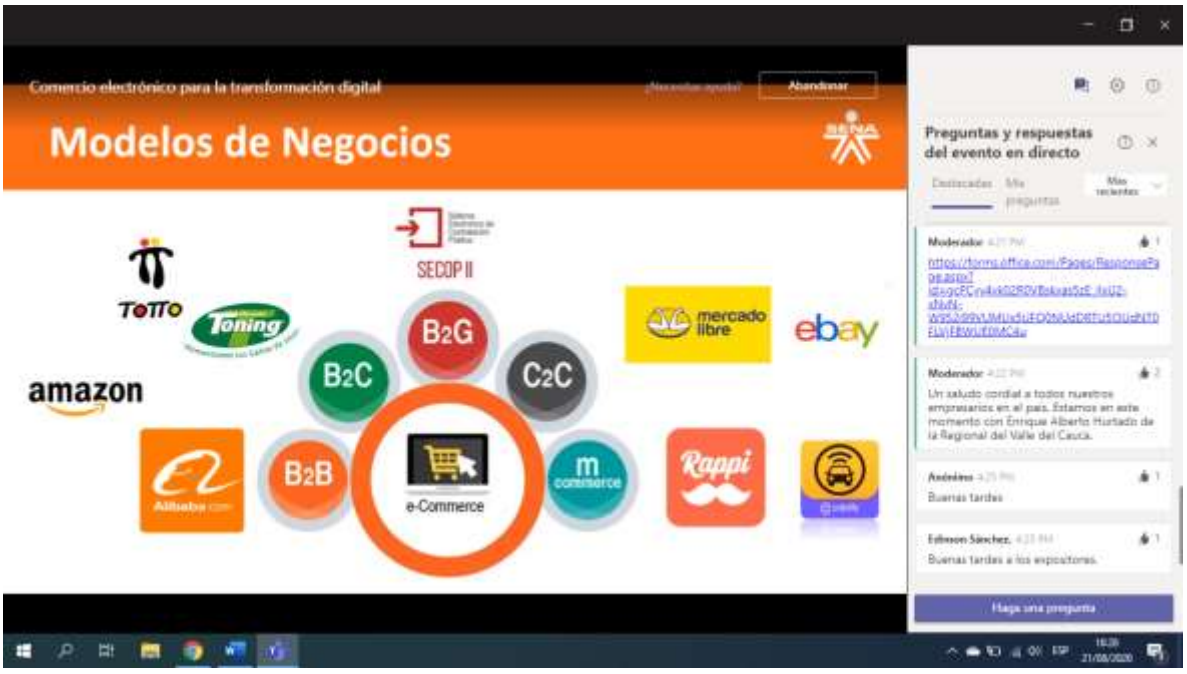
ESCUELA DE EXTENSIONISMO – EMPRESAS

COMERCIO ELECTRONICO – 21 de Agosto






Comercio electrónico para la transformación digital
¿Necesitas ayuda?
Abandonar
El comercio electrónico va mucho más allá de abrir una tienda virtual, se requiere:
• Planeación en los procesos
• La estrategia Digital
• Infraestructura tecnológica
• Mapa de presencia web
• Elaborar Presupuesto
• Aumentar la demanda de los canales digitales a través de estrategias y acciones para ganar flujo y mejorar la conversión.
• Asegurar una experiencia online de usuario tan buena para asegurar la lealtad del consumidor.
Preguntas y respuestas del evento en directo
Destacadas
Mis preguntas
Más recientes
casa dorada
Buenas Tardes
Dayry Silva
Buenas tardes, gracias por la invitación.
Moderador
Gracias a todos por estar con nosotros.
Moderador
Webinar "Comercio Electrónico para la Transformación Digital" El Equipo de #MipymeSeTransforma agradece su participación en este espacio diseñado especialmente para fortalecer capacidades en las Mipymes del país.
Moderador
https://forms.office.com/Pages/ResponsePa
Haga una pregunta


Comercio electrónico para la transformación digital
¿Necesitas ayuda?
Abandonar
Modelos de Negocios
SECOP II
TOTTO
Toning
amazon
B2G
B2C
C2C
B2B
e-Commerce
m commerce
mercado libre
ebay
Rappi
Alibaba.com
Preguntas y respuestas del evento en directo
Destacadas
Mis preguntas
Más recientes
Moderador
https://forms.office.com/Pages/ResponsePage.aspx?
Moderador
Un saludo cordial a todos nuestros empresarios en el país. Estamos en este momento con Enrique Alberto Hurtado de la Regional del Valle del Cauca.
Anónimo
Buenas tardes
Edinson Sánchez
Buenas tardes a los expositores.
Haga una pregunta

Comercio electrónico para la transformación digital

Abandonar

B2B

- Va orientado hacia otras empresas y profesionales
- No se centra en las emociones (Social Selling) sino en las soluciones o beneficios que aportan los productos
- Los clientes finales hacen estudios comparativos y analizan los pros y contras de los artículos
- Genera un volumen de clientes más reducido, pero estratégicos
- Los clientes suelen estar alrededor de nichos de mercado concretos
- El marketing debe ser más personalizado y segmentado en base a criterios de tamaño de empresas, sectores o geolocalización
- Precisa de reglas de precio complejas, y los precios pueden estar sujetos a negociación
- Exigen flexibilidad en formas y plazos de entrega



CoffeeDesk
B2B SERVICE

SoloStocks

Preguntas y respuestas del evento en directo

Destacadas | Mis preguntas | Más recientes

Moderador

Un saludo cordial a todos nuestros empresarios en el país. Estamos en este momento con Enrique Alberto Hurtado de la Regional del Valle del Cauca.

Anónimo

Buenas tardes

Edinson Sánchez

Buenas tardes a los expositores.

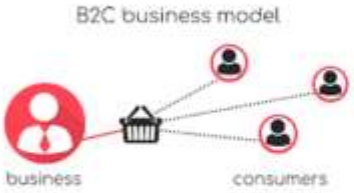
Haga una pregunta

Comercio electrónico para la transformación digital

Abandonar

B2C

- Debe ir orientado a un público masivo
- Contempla incluir mensajes que conecten con el público
- Pretende generar la necesidad de compra en el usuario
- Ofrece resultados de compra más inmediatos o de compra en un clic
- Los canales de distribución son más reducidos, pero deben abarcar una mayor extensión geográfica
- Requieren especificar claramente las condiciones de devolución de productos
- Los clientes requieren de medios para conocer el estado de los envíos



PS5 XBOX N ARTURO CALLE

Preguntas y respuestas del evento en directo

Destacadas | Mis preguntas | Más recientes

Moderador

Un saludo cordial a todos nuestros empresarios en el país. Estamos en este momento con Enrique Alberto Hurtado de la Regional del Valle del Cauca.

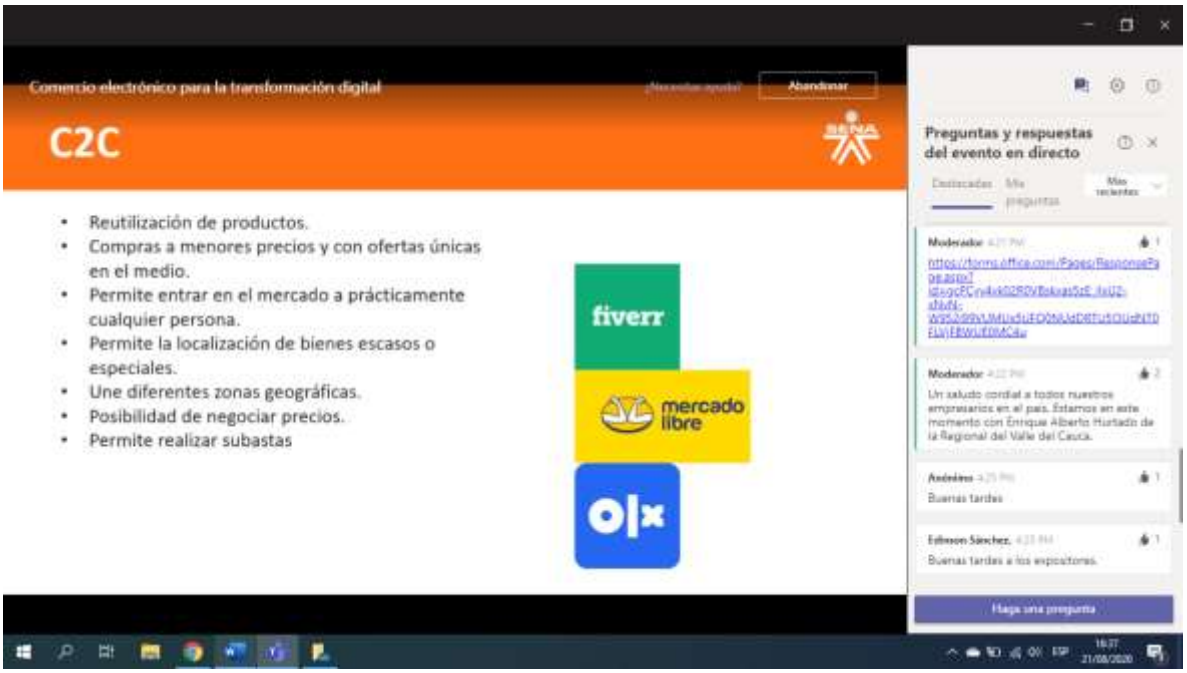
Anónimo

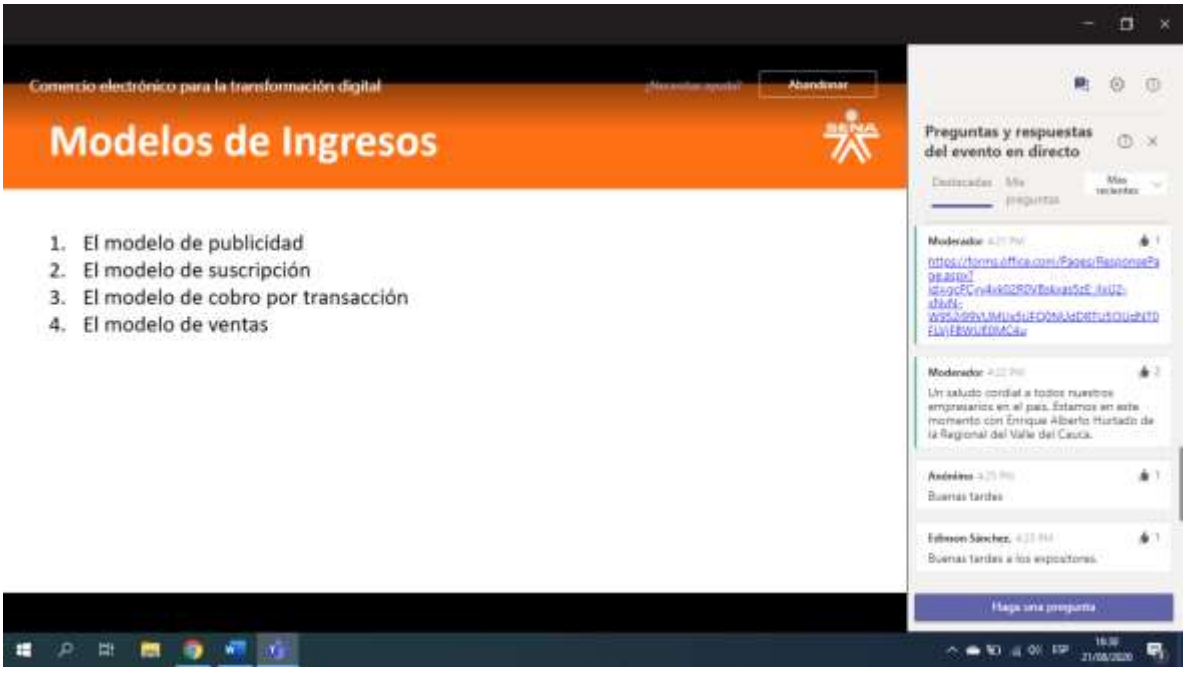
Buenas tardes

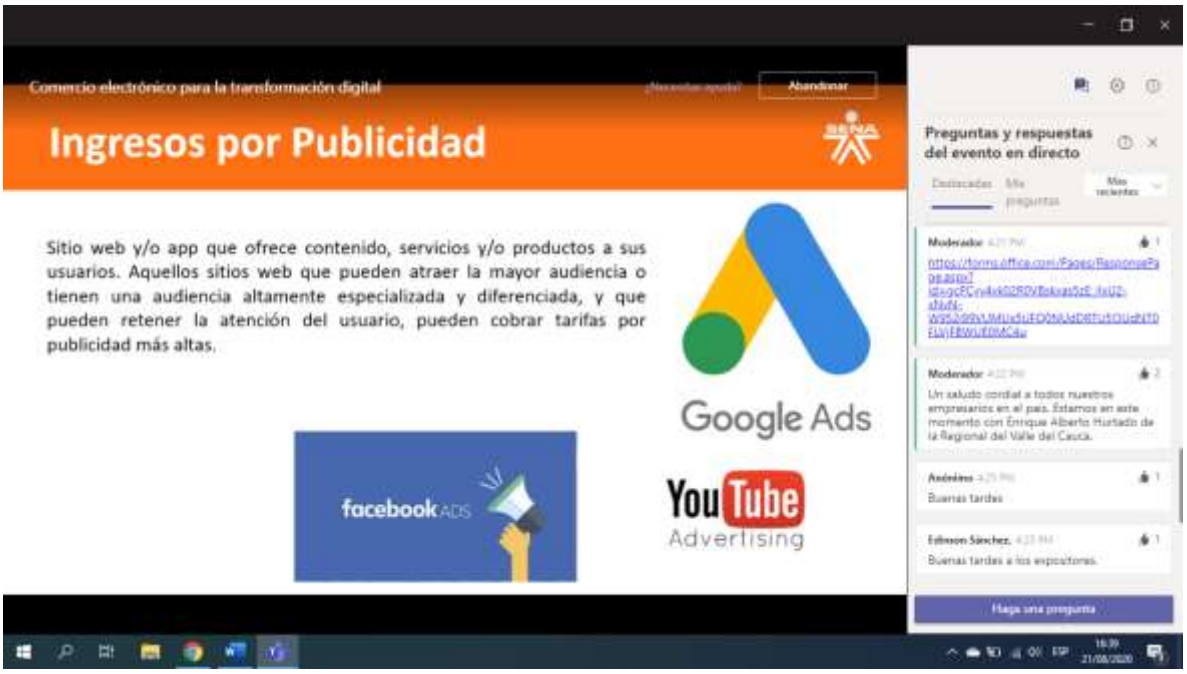
Edinson Sánchez

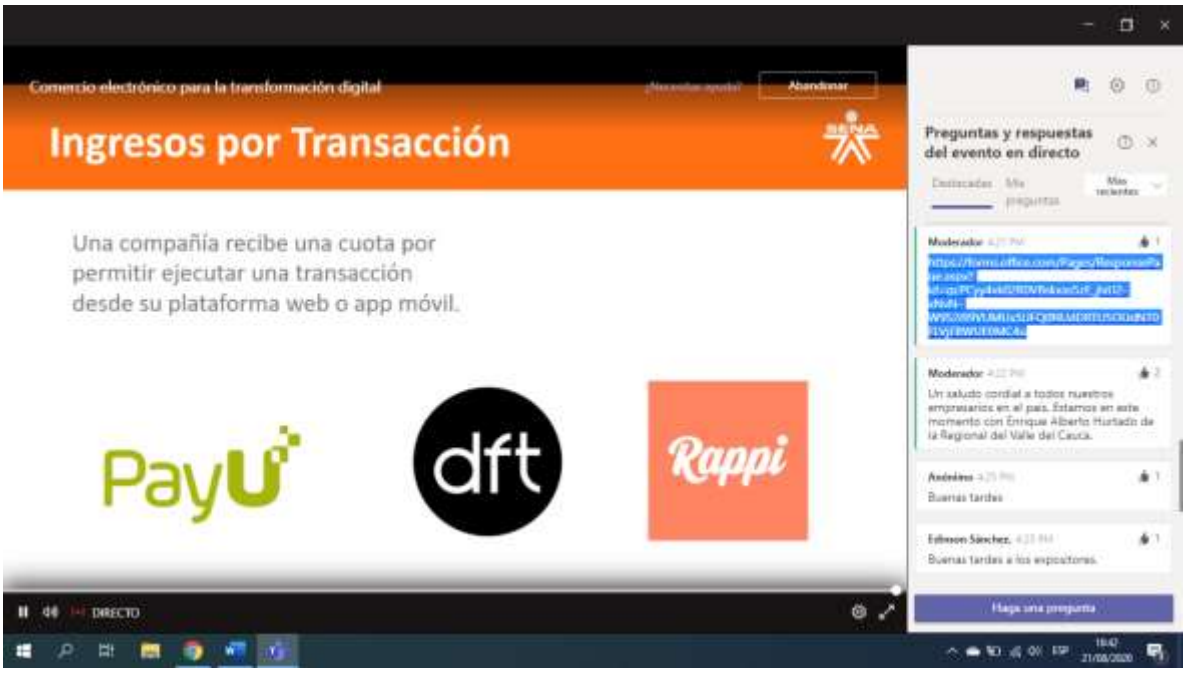
Buenas tardes a los expositores.

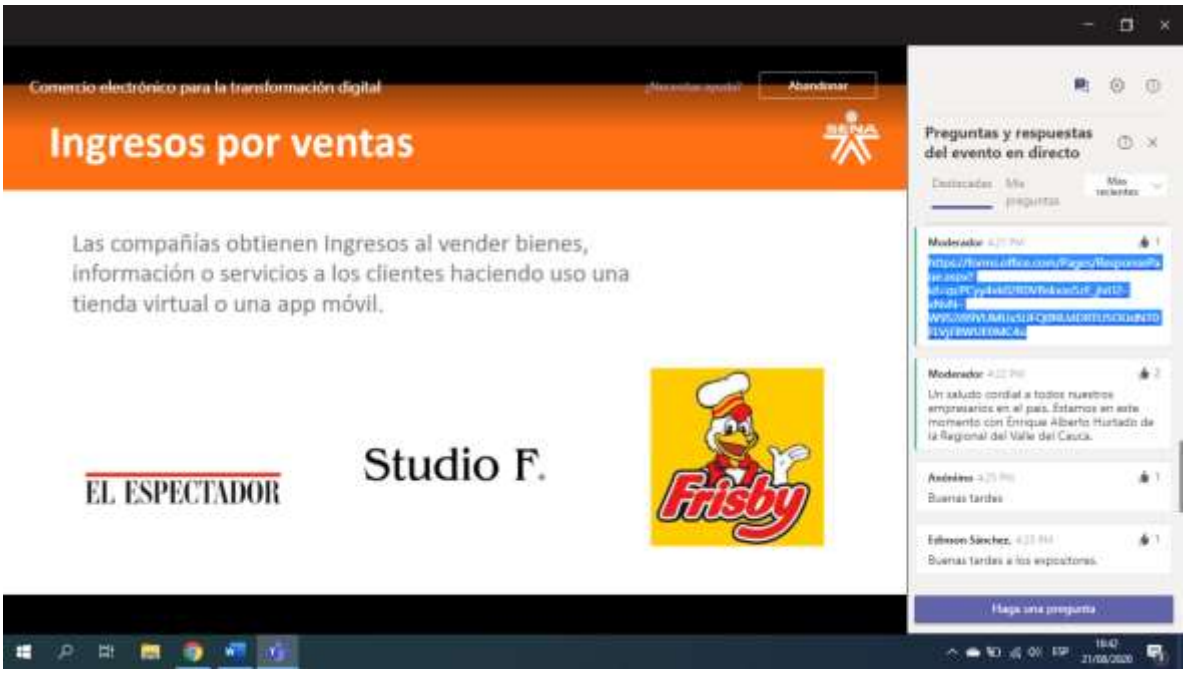
Haga una pregunta

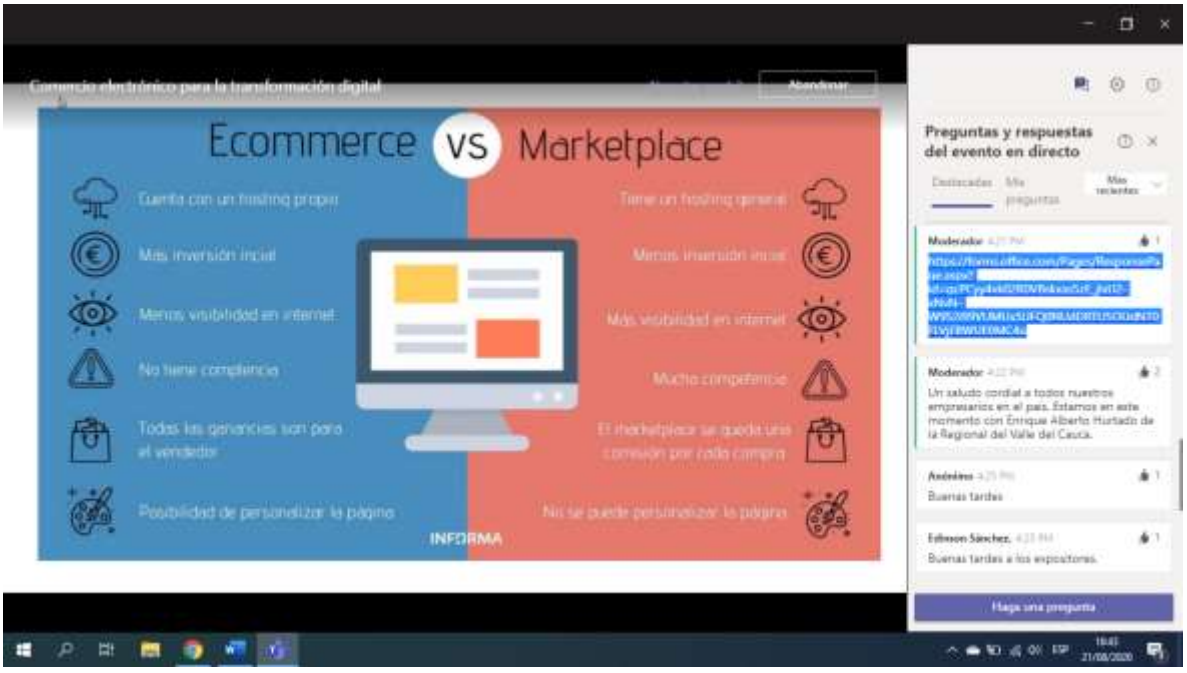

Comercio electrónico para la transformación digital
Abandonar
C2C
Reutilización de productos.
Compras a menores precios y con ofertas únicas en el medio.
Permite entrar en el mercado a prácticamente cualquier persona.
Permite la localización de bienes escasos o especiales.
Une diferentes zonas geográficas.
Posibilidad de negociar precios.
Permite realizar subastas
fiverr
mercado libre
olx
Preguntas y respuestas del evento en directo
Haga una pregunta

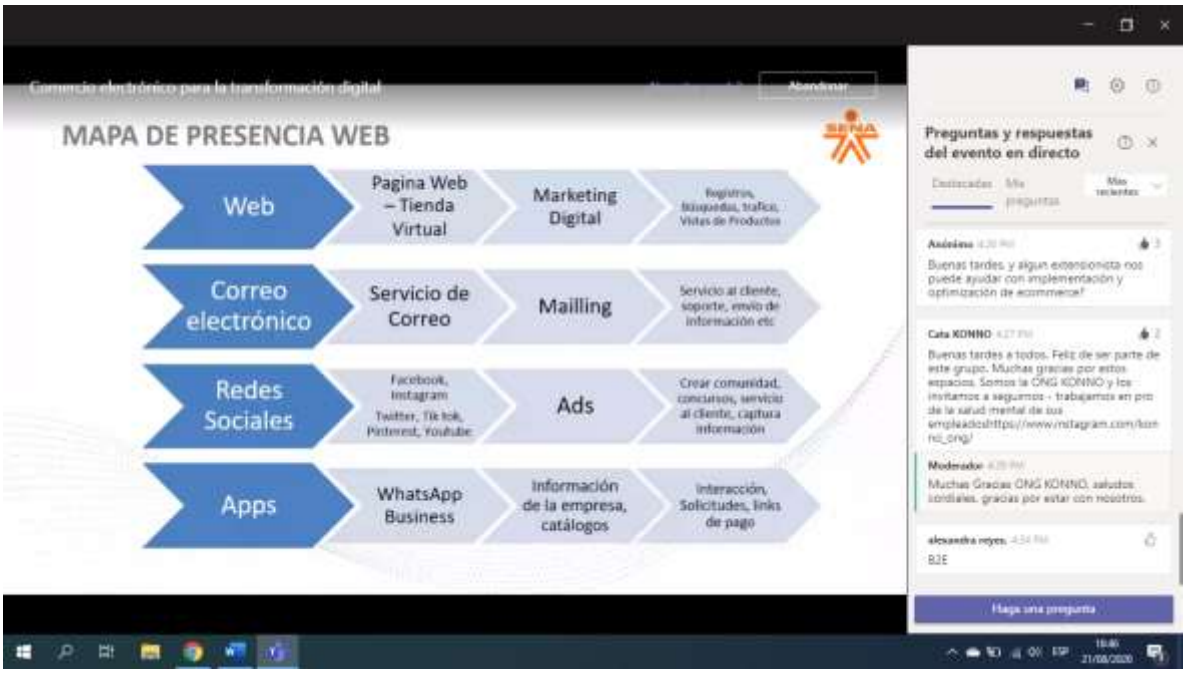

Comercio electrónico para la transformación digital
Abandonar
Modelos de Ingresos
1. El modelo de publicidad
2. El modelo de suscripción
3. El modelo de cobro por transacción
4. El modelo de ventas
Preguntas y respuestas del evento en directo
Haga una pregunta

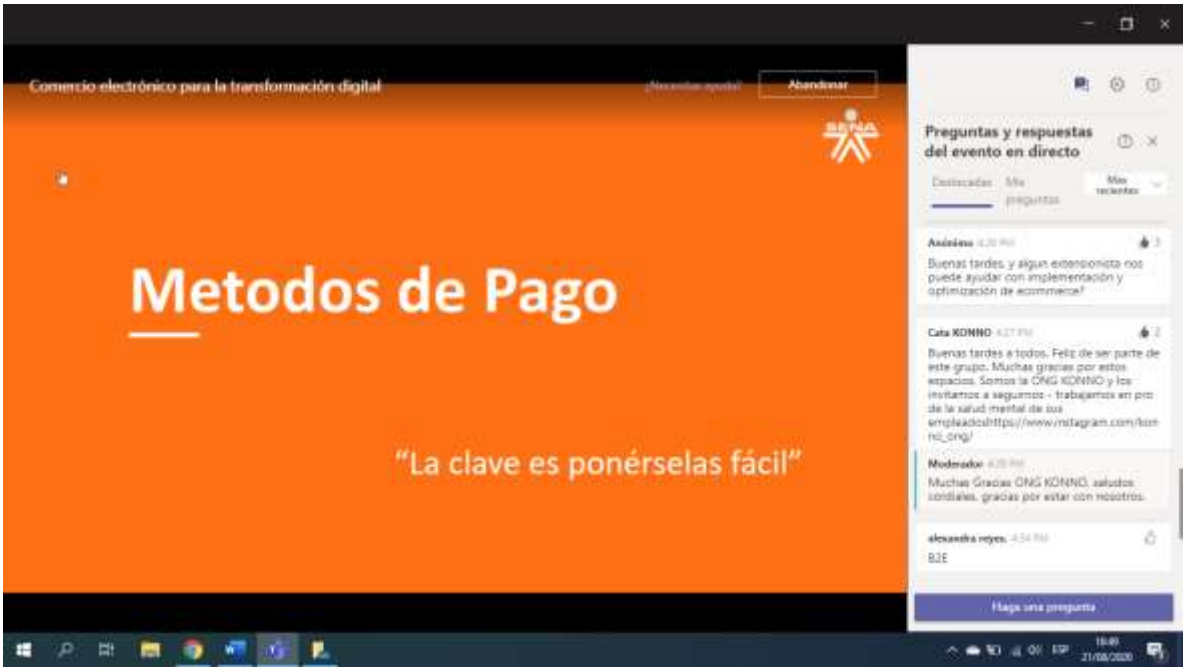

Comercio electrónico para la transformación digital
Abandonar
Ingresos por Publicidad
Sitio web y/o app que ofrece contenido, servicios y/o productos a sus usuarios. Aquellos sitios web que pueden atraer la mayor audiencia o tienen una audiencia altamente especializada y diferenciada, y que pueden retener la atención del usuario, pueden cobrar tarifas por publicidad más altas.
Google Ads
facebook ADS
YouTube Advertising
Preguntas y respuestas del evento en directo
Haga una pregunta

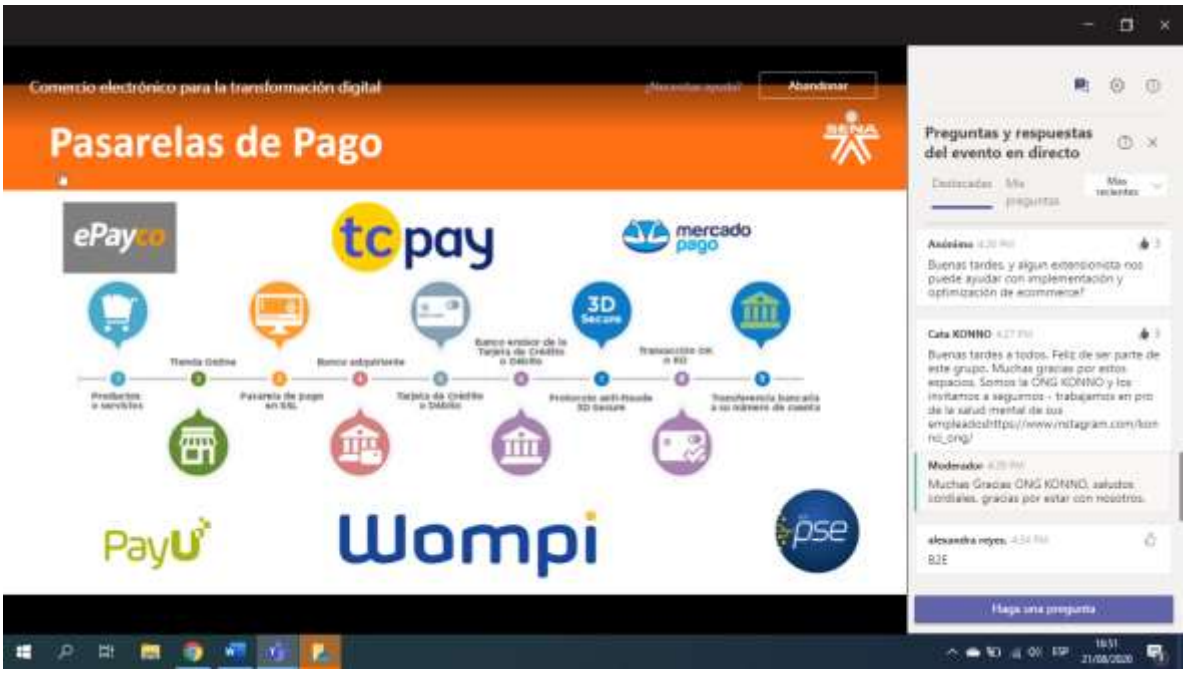

Comercio electrónico para la transformación digital
Abandonar
Ingresos por Transacción
Una compañía recibe una cuota por permitir ejecutar una transacción desde su plataforma web o app móvil.
PayU
dft
Rappi
DIRECTO
Preguntas y respuestas del evento en directo
Haga una pregunta


Comercio electrónico para la transformación digital
Abandonar
Ingresos por ventas
Las compañías obtienen Ingresos al vender bienes, información o servicios a los clientes haciendo uso una tienda virtual o una app móvil.
EL ESPECTADOR
Studio F.
Frisby
Preguntas y respuestas del evento en directo
Destacadas
Mis preguntas
Más recientes
Moderador
Un saludo cordial a todos nuestros empresarios en el país. Estamos en este momento con Enrique Alberto Hurtado de la Regional del Valle del Cauca.
Anónimo
Buenas tardes
Edinson Sánchez
Buenas tardes a los expositores.
Haga una pregunta

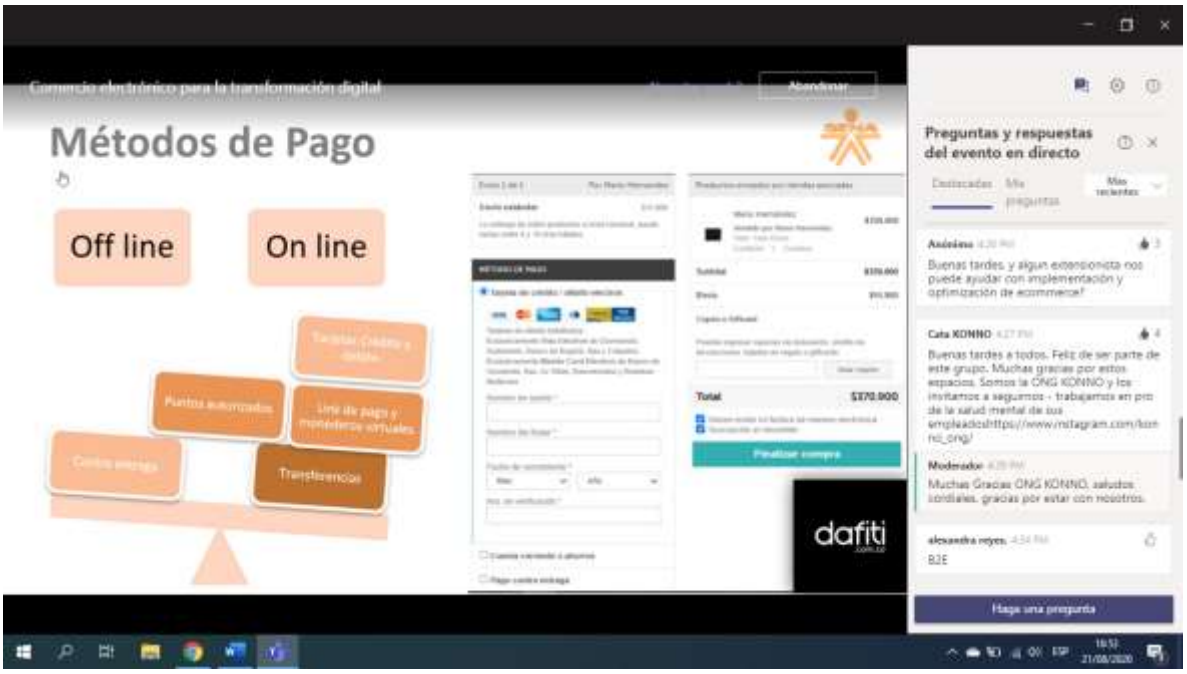

Comercio electrónico para la transformación digital
Abandonar
Ecommerce vs Marketplace
Cuenta con un hosting propio
Más inversión inicial
Menos visibilidad en internet
No tiene competencia
Todas las ganancias son para el vendedor
Posibilidad de personalizar la página
Tiene un hosting general
Menos inversión inicial
Más visibilidad en internet
Mucha competencia
El marketplace se queda una comisión por cada compra
No se puede personalizar la página
INFORMA
Preguntas y respuestas del evento en directo
Destacadas
Mis preguntas
Más recientes
Moderador
Un saludo cordial a todos nuestros empresarios en el país. Estamos en este momento con Enrique Alberto Hurtado de la Regional del Valle del Cauca.
Anónimo
Buenas tardes
Edinson Sánchez
Buenas tardes a los expositores.
Haga una pregunta


Comercio electrónico para la transformación digital
Abandonar
MAPA DE PRESENCIA WEB
Web
Pagina Web – Tienda Virtual
Marketing Digital
Registros, Búsquedas, tráfico, Vistas de Productos
Correo electrónico
Servicio de Correo
Mailling
Servicio al cliente, soporte, envío de información etc
Redes Sociales
Facebook, Instagram Twitter, Tik tok, Pinterest, Youtube
Ads
Crear comunidad, concursos, servicio al cliente, captura información
Apps
WhatsApp Business
Información de la empresa, catálogos
Interacción, Solicitudes, links de pago
Preguntas y respuestas del evento en directo
Destacadas
Mis preguntas
Más recientes
Anónimo
Buenas tardes, y algun extensionista nos puede ayudar con implementación y optimización de ecommerce?
Cata KONNO
Buenas tardes a todos. Feliz de ser parte de este grupo. Muchas gracias por estos espacios. Somos la ONG KONNO y los invitamos a seguirnos - trabajamos en pro de la salud mental de sus empleadosHttps://www.instagram.com/konno_ong/
Moderador
Muchas Gracias ONG KONNO, saludos cordiales, gracias por estar con nosotros.
alexandra reyes
B2E
Haga una pregunta


Comercio electrónico para la transformación digital
Abandonar
Metodos de Pago
"La clave es ponérselas fácil"
Preguntas y respuestas del evento en directo
Destacadas
Mis preguntas
Más recientes
Anónimo
Buenas tardes, y algun extensionista nos puede ayudar con implementación y optimización de ecommerce?
Cata KONNO
Buenas tardes a todos. Feliz de ser parte de este grupo. Muchas gracias por estos espacios. Somos la ONG KONNO y los invitamos a seguirnos - trabajamos en pro de la salud mental de sus empleadosHttps://www.instagram.com/konno_ong/
Moderador
Muchas Gracias ONG KONNO, saludos cordiales, gracias por estar con nosotros.
alexandra reyes
B2E
Haga una pregunta


Comercio electrónico para la transformación digital
Abandonar
Pasarelas de Pago
ePayco
tcpay
mercado pago
3D Secure
Tienda Online
Banco adquirente
Banco emisor de la Tarjeta de Crédito o Débito
Transacción OK o KO
Productos o servicios
Pasarela de pago en SSL
Tarjeta de Crédito o Débito
Protocolo anti-fraude 3D Secure
Transferencia bancaria a su número de cuenta
PayU
Wompi
pse
Preguntas y respuestas del evento en directo
Destacadas
Mis preguntas
Más recientes
Anónimo
Buenas tardes, y algun extensionista nos puede ayudar con implementación y optimización de ecommerce?
Cata KONNO
Buenas tardes a todos. Feliz de ser parte de este grupo. Muchas gracias por estos espacios. Somos la ONG KONNO y los invitamos a seguirnos - trabajamos en pro de la salud mental de sus empleadosHttps://www.instagram.com/konno_ong/
Moderador
Muchas Gracias ONG KONNO, saludos cordiales, gracias por estar con nosotros.
alexandra reyes
BJE
Haga una pregunta


Comercio electrónico para la transformación digital
Abandonar
Costos Pasarela de Pago
Las debilidades en las formas de pago online no sólo arruinan una venta puntual sino que perjudican la fidelización del consumidor y pueden derivarlo sin escala a las puertas de tu competencia.
Preguntas y respuestas del evento en directo
Destacadas
Mis preguntas
Más recientes
Anónimo
Buenas tardes, y algun extensionista nos puede ayudar con implementación y optimización de ecommerce?
Cata KONNO
Buenas tardes a todos. Feliz de ser parte de este grupo. Muchas gracias por estos espacios. Somos la ONG KONNO y los invitamos a seguirnos - trabajamos en pro de la salud mental de sus empleadosHttps://www.instagram.com/konno_ong/
Moderador
Muchas Gracias ONG KONNO, saludos cordiales, gracias por estar con nosotros.
alexandra reyes
BJE
Haga una pregunta


Comercio electrónico para la transformación digital
Abandonar
Métodos de Pago
Off line
On line
Transferencias
dafiti
Preguntas y respuestas del evento en directo
Destacadas
Mis preguntas
Más recientes
Anónimo
Buenas tardes, y algun extensionista nos puede ayudar con implementación y optimización de ecommerce?
Cata KONNO
Buenas tardes a todos. Feliz de ser parte de este grupo. Muchas gracias por estos espacios. Somos la ONG KONNO y los invitamos a seguirnos - trabajamos en pro de la salud mental de sus empleados!https://www.instagram.com/konno_ong/
Moderador
Muchas Gracias ONG KONNO, saludos cordiales, gracias por estar con nosotros.
alexandra reyes
BJE
Haga una pregunta


Comercio electrónico para la transformación digital
Abandonar
Costos Pasarela de Pago
Las debilidades en las formas de pago online no sólo **arruinan una venta puntual sino que perjudican la fidelización del consumidor** y pueden derivarlo sin escala a las puertas de tu competencia.
Preguntas y respuestas del evento en directo
Destacadas
Mis preguntas
Más recientes
Anónimo
Buenas tardes, y algun extensionista nos puede ayudar con implementación y optimización de ecommerce?
Cata KONNO
Buenas tardes a todos. Feliz de ser parte de este grupo. Muchas gracias por estos espacios. Somos la ONG KONNO y los invitamos a seguirnos - trabajamos en pro de la salud mental de sus empleados!https://www.instagram.com/konno_ong/
Moderador
Muchas Gracias ONG KONNO, saludos cordiales, gracias por estar con nosotros.
alexandra reyes
BJE
Haga una pregunta

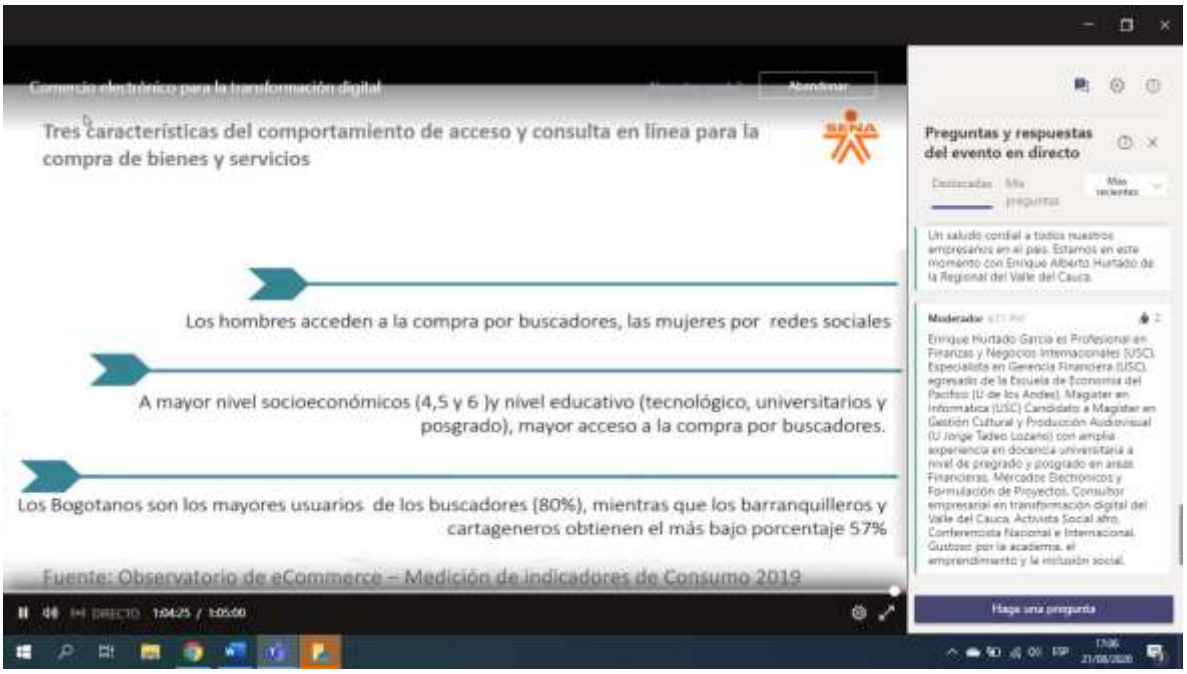

Comercio electrónico para la transformación digital
Abandonar
Satisfacción con la EXPERIENCIA DE COMPRA
87%
90%
90%
88%
Fuente: Observatorio de eCommerce – Medición de indicadores de Consumo 2019
Preguntas y respuestas del evento en directo
Destacadas
Mis preguntas
Más recientes
Anónimo
Buenas tardes, y algun extensionista nos puede ayudar con implementación y optimización de ecommerce?
Cata KONNO
Buenas tardes a todos. Feliz de ser parte de este grupo. Muchas gracias por estos espacios. Somos la ONG KONNO y los invitamos a seguirnos - trabajamos en pro de la salud mental de sus empleados!https://www.instagram.com/konno_ong/
Moderador
Muchas Gracias ONG KONNO, saludos cordiales, gracias por estar con nosotros.
alexandra reyes
BJE
Haga una pregunta

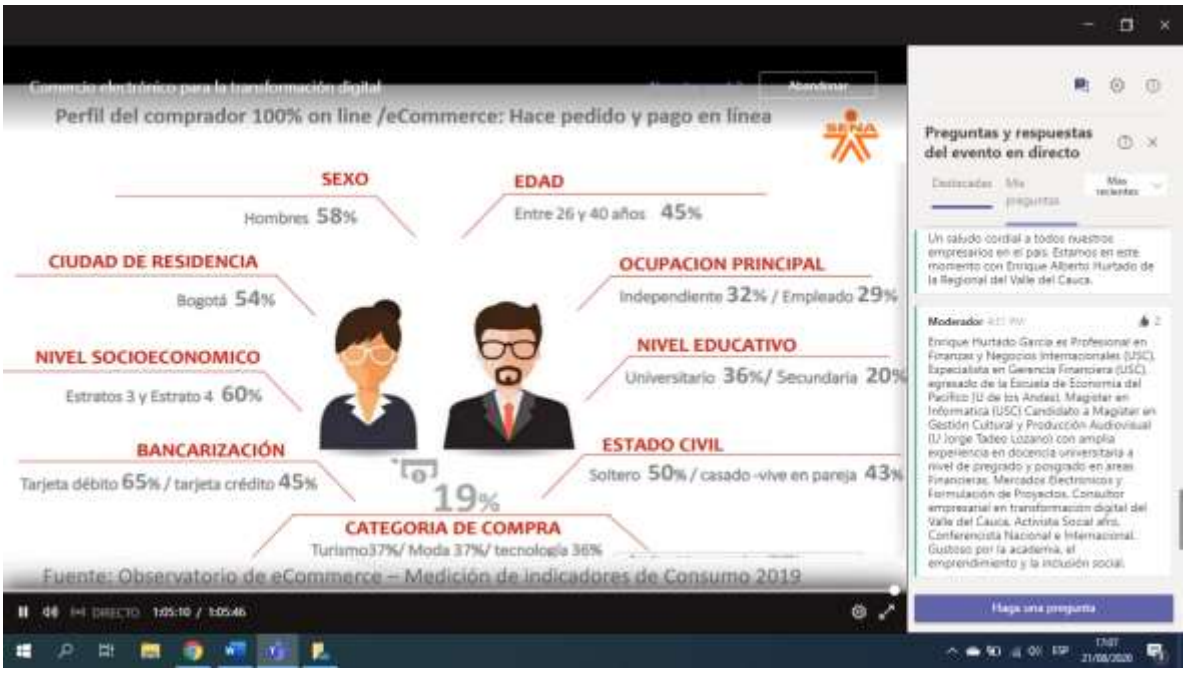

Comercio electrónico para la transformación digital
Abandonar
Recomendaciones
La experiencia de compra debe ser sencilla y con pocos clic
Minimizar la complejidad existente en las formas de pago online
Analizar la opción de pago contra entrega
Generar confianza
Cumplir las exigencias de seguridad y luchar contra el fraude
Preguntas y respuestas del evento en directo
Destacadas
Mis preguntas
Más recientes
Anónimo
Buenas tardes, y algun extensionista nos puede ayudar con implementación y optimización de ecommerce?
Cata KONNO
Buenas tardes a todos. Feliz de ser parte de este grupo. Muchas gracias por estos espacios. Somos la ONG KONNO y los invitamos a seguirnos - trabajamos en pro de la salud mental de sus empleados!https://www.instagram.com/konno_ong/
Moderador
Muchas Gracias ONG KONNO, saludos cordiales, gracias por estar con nosotros.
alexandra reyes
BJE
Haga una pregunta



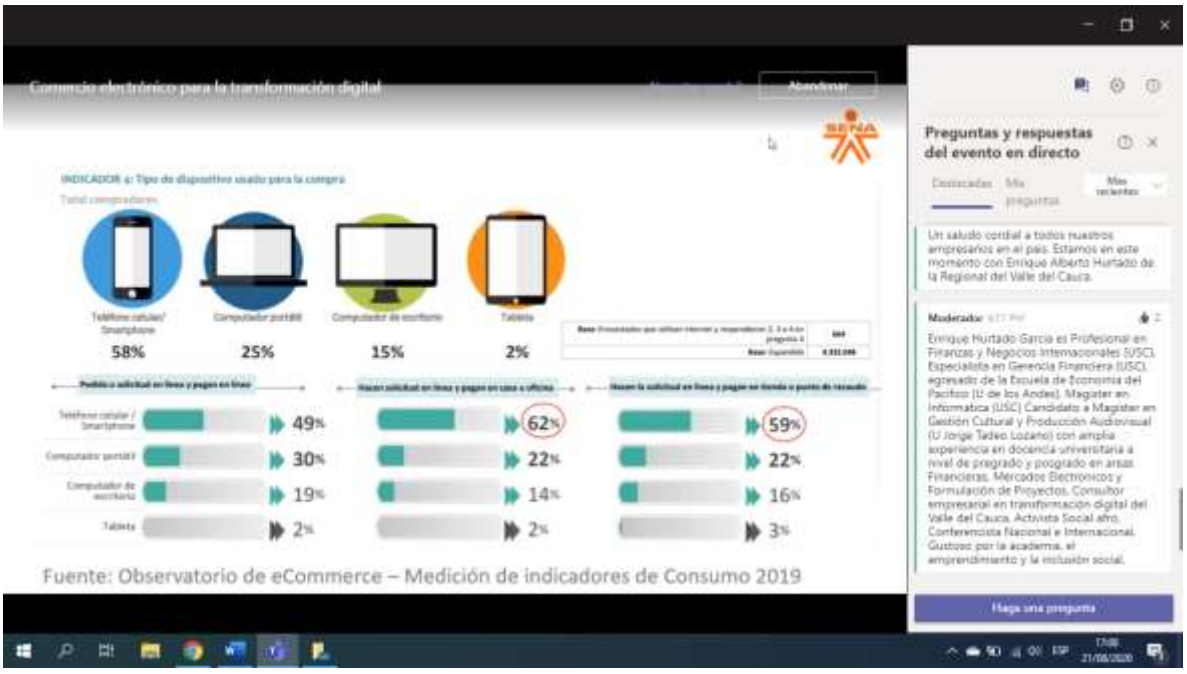
CIFRAS DE COMERCIO ELECTRONICO




Comercio electrónico para la transformación digital
Abandonar
Tres características del comportamiento de acceso y consulta en línea para la compra de bienes y servicios
Los hombres acceden a la compra por buscadores, las mujeres por redes sociales
A mayor nivel socioeconómicos (4,5 y 6)y nivel educativo (tecnológico, universitarios y posgrado), mayor acceso a la compra por buscadores.
Los Bogotanos son los mayores usuarios de los buscadores (80%), mientras que los barranquilleros y cartageneros obtienen el más bajo porcentaje 57%
Fuente: Observatorio de eCommerce – Medición de indicadores de Consumo 2019
Preguntas y respuestas del evento en directo
Destacadas
Mis preguntas
Más recientes
Un saludo cordial a todos nuestros empresarios en el país. Estamos en este momento con Enrique Alberto Hurtado de la Regional del Valle del Cauca.
Moderador
Enrique Hurtado Garcia es Profesional en Finanzas y Negocios Internacionales (USC). Especialista en Gerencia Financiera (USC), egresado de la Escuela de Economía del Pacífico (U de los Andes). Magister en Informática (USC) Candidato a Magister en Gestión Cultural y Producción Audiovisual (U Jorge Tadeo Lozano) con amplia experiencia en docencia universitaria a nivel de pregrado y posgrado en áreas Financieras, Mercados Electrónicos y Formulación de Proyectos. Consultor empresarial en transformación digital del Valle del Cauca. Activista Social afro. Conferencista Nacional e Internacional. Gustoso por la academia, el emprendimiento y la inclusión social.
Haga una pregunta


Comercio electrónico para la transformación digital
Abandonar
Perfil del comprador 100% on line /eCommerce: Hace pedido y pago en línea
SEXO
Hombres 58%
EDAD
Entre 26 y 40 años 45%
CIUDAD DE RESIDENCIA
Bogotá 54%
OCUPACION PRINCIPAL
Independiente 32% / Empleado 29%
NIVEL SOCIOECONOMICO
Estratos 3 y Estrato 4 60%
NIVEL EDUCATIVO
Universitario 36%/ Secundaria 20%
BANCARIZACIÓN
Tarjeta débito 65% / tarjeta crédito 45%
ESTADO CIVIL
Soltero 50% / casado -vive en pareja 43%
19%
CATEGORIA DE COMPRA
Turismo37%/ Moda 37%/ tecnología 36%
Fuente: Observatorio de eCommerce – Medición de indicadores de Consumo 2019
Preguntas y respuestas del evento en directo
Destacadas
Mis preguntas
Más recientes
Un saludo cordial a todos nuestros empresarios en el país. Estamos en este momento con Enrique Alberto Hurtado de la Regional del Valle del Cauca.
Moderador
Enrique Hurtado Garcia es Profesional en Finanzas y Negocios Internacionales (USC). Especialista en Gerencia Financiera (USC), egresado de la Escuela de Economía del Pacífico (U de los Andes). Magister en Informática (USC) Candidato a Magister en Gestión Cultural y Producción Audiovisual (U Jorge Tadeo Lozano) con amplia experiencia en docencia universitaria a nivel de pregrado y posgrado en áreas Financieras, Mercados Electrónicos y Formulación de Proyectos. Consultor empresarial en transformación digital del Valle del Cauca. Activista Social afro. Conferencista Nacional e Internacional. Gustoso por la academia, el emprendimiento y la inclusión social.
Haga una pregunta


Comercio electrónico para la transformación digital
Abandonar
Perfil del comprador on line y of line : Hace pedido en línea y paga contra entrega en casa u oficina
SEXO
Mujer 51%
EDAD
Entre 26 y 40 años 45% /Entre 15 y 25 años 37%
CIUDAD DE RESIDENCIA
Bogotá 43% /Medellín 20%
OCUPACION PRINCIPAL
Empleado 26% / Independiente 25%
Estudiante 24%
NIVEL SOCIOECONOMICO
Estratos 2 y 3 57%
NIVEL EDUCATIVO
Secundaria 31%/ Universitario 29%
BANCARIZACIÓN
Tarjeta débito 50% / tarjeta crédito 30%
17%
ESTADO CIVIL
Soltero 54% / casado -vive en pareja 42%
CATEGORIA DE COMPRA
Moda 45% / Comestibles 34%
Fuente: Observatorio de eCommerce – Medición de indicadores de Consumo 2019
Preguntas y respuestas del evento en directo
Haga una pregunta


Comercio electrónico para la transformación digital
Abandonar
INDICADOR 9: Tipo de dispositivo usado para la compra
Teléfono celular/ Smartphone
Computador portátil
Computador de escritorio
Tableta
58%
25%
15%
2%
49%
30%
19%
2%
62%
22%
14%
2%
59%
22%
16%
3%
Fuente: Observatorio de eCommerce – Medición de indicadores de Consumo 2019
Preguntas y respuestas del evento en directo
Haga una pregunta


Comercio electrónico para la transformación digital
Abandonar
La relación entre el dispositivo y la categoría de compra es: a mayor costo del producto o servicio un dispositivo "Mas seguro"
Teléfono celular / Smartphone 68% 43% 48% 49% 43% 51% 66% 61% 59%
Computador portátil 18% 35% 30% 27% 32% 31% 23% 22% 25%
Computador de escritorio 12% 21% 21% 20% 21% 15% 10% 12% 16%
Fuente: Observatorio de eCommerce – Medición de indicadores de Consumo 2019
Preguntas y respuestas del evento en directo
Haga una pregunta


Comercio electrónico para la transformación digital
Abandonar
Transformación Digital
"Es importante actualizar los modelos comerciales de las empresas"
Preguntas y respuestas del evento en directo
Haga una pregunta

Comercio electrónico para la transformación digital

Abandonar

¿Qué es la Transformación Digital?

La transformación digital se puede definir como la integración de las nuevas tecnologías en todas las áreas de una empresa para mejorar su forma de funcionar.
El objetivo es optimizar los procesos, mejorar su competitividad y ofrecer un nuevo valor añadido a sus clientes.

"Digital transformation happens everywhere"



Preguntas y respuestas del evento en directo

Destacadas | Mis preguntas | Más recientes

Un saludo cordial a todos nuestros empresarios en el país. Estamos en este momento con Enrique Alberto Hurtado de la Regional del Valle del Cauca.

Moderador

Enrique Hurtado Garcia es Profesional en Finanzas y Negocios Internacionales (USC). Especialista en Gerencia Financiera (USC), egresado de la Escuela de Economía del Pacífico (U de los Andes). Magister en Informática (USC) Candidato a Magister en Gestión Cultural y Producción Audiovisual (U Jorge Tadeo Lozano) con amplia experiencia en docencia universitaria a nivel de pregrado y posgrado en áreas Financieras, Mercados Electrónicos y Formulación de Proyectos. Consultor empresarial en transformación digital del Valle del Cauca. Activista Social afro. Conferencista Nacional e Internacional. Gustoso por la academia, el emprendimiento y la inclusión social.

Haga una pregunta

Comercio electrónico para la transformación digital

Abandonar

Modelo Tradicional vs Modelo Digital

Hay una brecha muy grande entre el valor de los negocios tradicionales y el valor de esos mismos negocios tradicionales que incluyen en sus procesos la evolución exponencial de la tecnología (Transformación digital)



Preguntas y respuestas del evento en directo

Destacadas | Mis preguntas | Más recientes

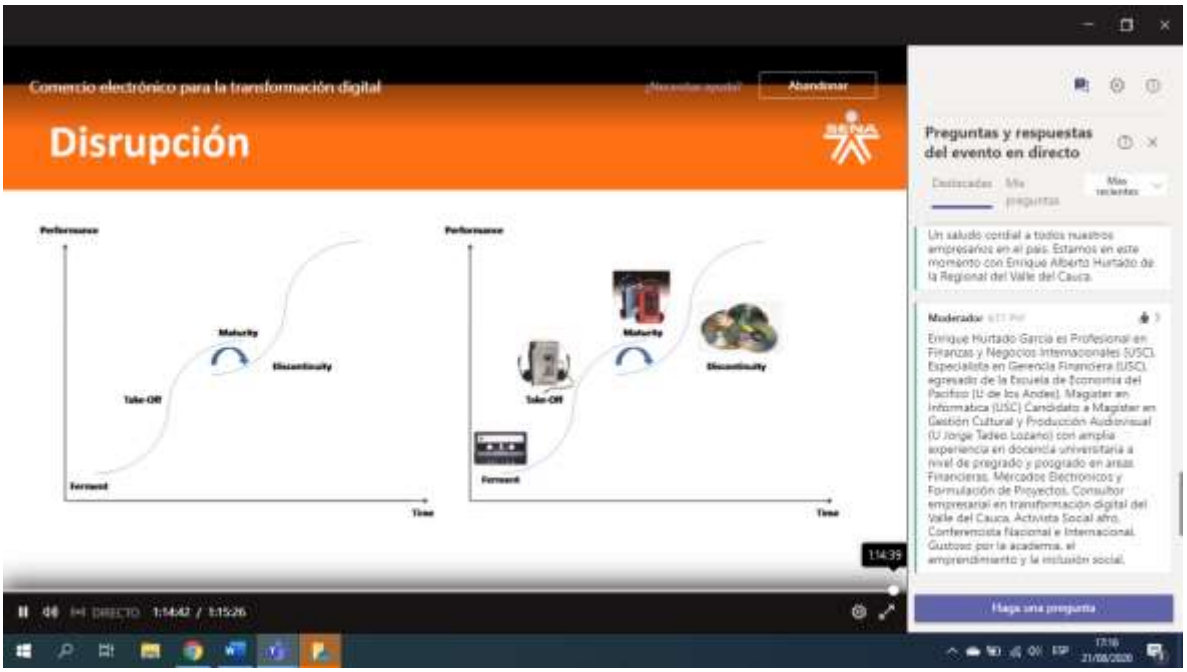
Un saludo cordial a todos nuestros empresarios en el país. Estamos en este momento con Enrique Alberto Hurtado de la Regional del Valle del Cauca.

Moderador

Enrique Hurtado Garcia es Profesional en Finanzas y Negocios Internacionales (USC). Especialista en Gerencia Financiera (USC), egresado de la Escuela de Economía del Pacífico (U de los Andes). Magister en Informática (USC) Candidato a Magister en Gestión Cultural y Producción Audiovisual (U Jorge Tadeo Lozano) con amplia experiencia en docencia universitaria a nivel de pregrado y posgrado en áreas Financieras, Mercados Electrónicos y Formulación de Proyectos. Consultor empresarial en transformación digital del Valle del Cauca. Activista Social afro. Conferencista Nacional e Internacional. Gustoso por la academia, el emprendimiento y la inclusión social.

Haga una pregunta


Comercio electrónico para la transformación digital
Abandonar
3 Leyes de la Transformación Digital
Ley Moore – El poder de procesamiento de información se duplica cada 18 meses
Ley Butter – La velocidad de las comunicaciones se duplica cada 9 meses
Ley Kryder – La capacidad de almacenamiento se duplica cada 13 meses
1. Procesamiento de datos exponencial
2. Aumento de velocidad en la comunicación
3. Aumento de la capacidad de almacenamiento
Preguntas y respuestas del evento en directo
Destacadas
Mis preguntas
Más recientes
Un saludo cordial a todos nuestros empresarios en el país. Estamos en este momento con Enrique Alberto Hurtado de la Regional del Valle del Cauca.
Moderador
Enrique Hurtado Garcia es Profesional en Finanzas y Negocios Internacionales (USC). Especialista en Gerencia Financiera (USC), egresado de la Escuela de Economía del Pacífico (U de los Andes). Magister en Informática (USC) Candidato a Magister en Gestión Cultural y Producción Audiovisual (U Jorge Tadeo Lozano) con amplia experiencia en docencia universitaria a nivel de pregrado y posgrado en áreas Financieras, Mercados Electrónicos y Formulación de Proyectos. Consultor empresarial en transformación digital del Valle del Cauca. Activista Social afro. Conferencista Nacional e Internacional. Gustoso por la academia, el emprendimiento y la inclusión social.
Haga una pregunta


Comercio electrónico para la transformación digital
Abandonar
Disrupción
Performance
Maturity
Discontinuity
Take-Off
Ferment
Time
1:14:39
DIRECTO 1:14:42 / 1:15:26
Preguntas y respuestas del evento en directo
Destacadas
Mis preguntas
Más recientes
Un saludo cordial a todos nuestros empresarios en el país. Estamos en este momento con Enrique Alberto Hurtado de la Regional del Valle del Cauca.
Moderador
Enrique Hurtado Garcia es Profesional en Finanzas y Negocios Internacionales (USC). Especialista en Gerencia Financiera (USC), egresado de la Escuela de Economía del Pacífico (U de los Andes). Magister en Informática (USC) Candidato a Magister en Gestión Cultural y Producción Audiovisual (U Jorge Tadeo Lozano) con amplia experiencia en docencia universitaria a nivel de pregrado y posgrado en áreas Financieras, Mercados Electrónicos y Formulación de Proyectos. Consultor empresarial en transformación digital del Valle del Cauca. Activista Social afro. Conferencista Nacional e Internacional. Gustoso por la academia, el emprendimiento y la inclusión social.
Haga una pregunta


Comercio electrónico para la transformación digital
Abandonar
Claves Transformación Digital
Las buenas inversiones en tecnologia deben arrojar un aumento de la rentabilidad y los ingresos.
Enfrentar el Miedo Digital
Fortalecer Competencias digitales de los empleados
Incorporar herramientas tecnológicas a los procesos
Diseñar estrategias digitales
Preguntas y respuestas del evento en directo
Un saludo cordial a todos nuestros empresarios en el país. Estamos en este momento con Enrique Alberto Hurtado de la Regional del Valle del Cauca.
Haga una pregunta


Comercio electrónico para la transformación digital
Abandonar
Impacto Covid 19
Comercio Electronico Colombia
Preguntas y respuestas del evento en directo
Un saludo cordial a todos nuestros empresarios en el país. Estamos en este momento con Enrique Alberto Hurtado de la Regional del Valle del Cauca.
Haga una pregunta

Comercio electrónico para la transformación digital

Abandonar

Variación del Comercio Electronico – Covid 19



FUENTE: Mercado Pago, Payú, Payvalida y PlaceToPay

Preguntas y respuestas del evento en directo

Destacadas | Mis preguntas | Más recientes

Un saludo cordial a todos nuestros empresarios en el país. Estamos en este momento con Enrique Alberto Hurtado de la Regional del Valle del Cauca.

Moderador

Enrique Hurtado Garcia es Profesional en Finanzas y Negocios Internacionales (USC). Especialista en Gerencia Financiera (USC), egresado de la Escuela de Economía del Pacífico (U de los Andes). Magister en Informática (USC) Candidato a Magister en Gestión Cultural y Producción Audiovisual (U Jorge Tadeo Lozano) con amplia experiencia en docencia universitaria a nivel de pregrado y posgrado en áreas Financieras, Mercados Electrónicos y Formulación de Proyectos. Consultor empresarial en transformación digital del Valle del Cauca. Activista Social afro. Conferencista Nacional e Internacional. Gustoso por la academia, el emprendimiento y la inclusión social.

Haga una pregunta

17:22
21/08/2020

Comercio electrónico para la transformación digital

Abandonar

MARZO 2019
Comportamiento de la tasa de conversión

- MODA 2.3%
- MERCADO 0.8%
- ELECTRO 0.5%
- MASCOTAS 7.6%
- FARMA 2.8%
- B2B 73%

MARZO 2020 COVID-19
Comportamiento de la tasa de conversión

- MODA 1.3%
- MERCADO 3.4%
- ELECTRO 0.4%
- MASCOTAS 7.1%
- FARMA 6.9%
- B2B 72%

Fuente: Cámara colombiana de Comercio electrónico

Preguntas y respuestas del evento en directo

Destacadas | Mis preguntas | Más recientes

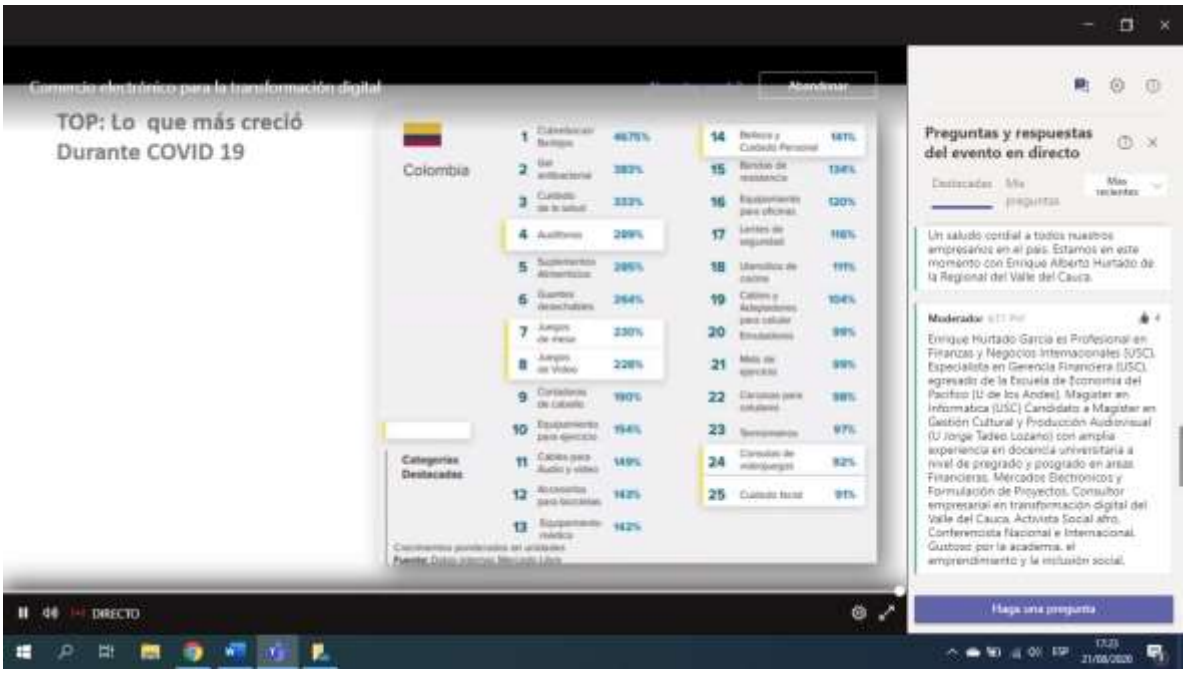
Un saludo cordial a todos nuestros empresarios en el país. Estamos en este momento con Enrique Alberto Hurtado de la Regional del Valle del Cauca.

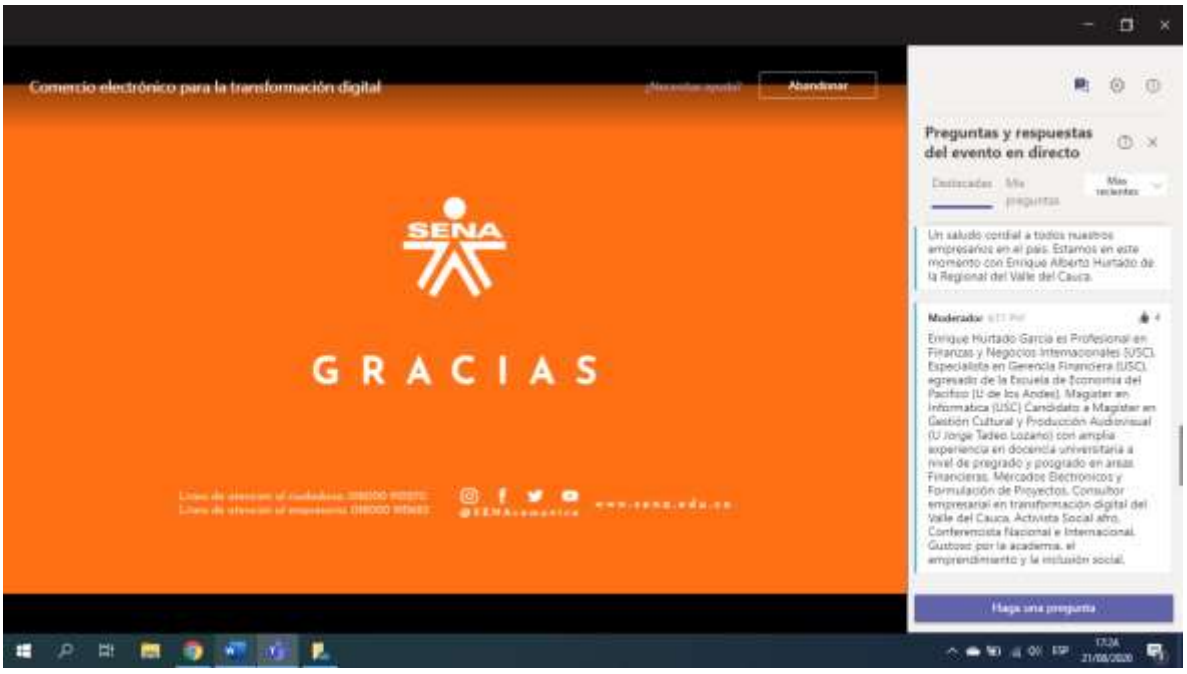
Moderador

Enrique Hurtado Garcia es Profesional en Finanzas y Negocios Internacionales (USC). Especialista en Gerencia Financiera (USC), egresado de la Escuela de Economía del Pacífico (U de los Andes). Magister en Informática (USC) Candidato a Magister en Gestión Cultural y Producción Audiovisual (U Jorge Tadeo Lozano) con amplia experiencia en docencia universitaria a nivel de pregrado y posgrado en áreas Financieras, Mercados Electrónicos y Formulación de Proyectos. Consultor empresarial en transformación digital del Valle del Cauca. Activista Social afro. Conferencista Nacional e Internacional. Gustoso por la academia, el emprendimiento y la inclusión social.

Haga una pregunta

17:23
21/08/2020


Comercio electrónico para la transformación digital
Abandonar
TOP: Lo que más creció
Durante COVID 19
Colombia
Preguntas y respuestas del evento en directo
Un saludo cordial a todos nuestros empresarios en el país. Estamos en este momento con Enrique Alberto Hurtado de la Regional del Valle del Cauca.
Haga una pregunta


Comercio electrónico para la transformación digital
Abandonar
SENA
GRACIAS
Preguntas y respuestas del evento en directo
Un saludo cordial a todos nuestros empresarios en el país. Estamos en este momento con Enrique Alberto Hurtado de la Regional del Valle del Cauca.
Haga una pregunta

FORMATO REGISTRO DE ASESORIA

REGIONAL	Distrito Capital	**CENTRO DE FORMACION**	Centro de Diseño y Metrología	**NOMBRE GESTOR CONSULTOR O EXTENSIONISTA**	Walfredo Gámez Barrera
NOMBRE DE LA EMPRESA	As Ocupacional SAS	**NIT**	900206977	**NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL**	Natalia Zapata Vélez

ETAPAS DE DESARROLLO DEL PROYECTO SEGÚN CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

Fecha (dd/mm/aaaa)	Horas de asesoría		Cant. Horas	Acción Realizada	Compromisos	Hora próxima sesión (00:00) Fecha (dd/mm/yyyy)	Nombre colaborador de la empresa que atiende la reunión / Cargo	Evidencias de reunión (link de: grabaciones, o evidencias fotográficas, o informe)	Firma Gestor consultor o extensionista
	Inicio	Fin							
13 de julio 2020	**06:30**	**07:30**	**1**	**Presentacion de la estrategia # MiPymeseTransforma**	**Se fija fecha del 17 de julio para diagnostico empresarial**	17 de julio 2020	Natalia Zapata	https://drive.google.com/file/d/1WruIf9y5KS1pDBaroPi4IQc1Q1OAL2NN/view	Walfredo Gamez Barrera
17 de julio 2020	**06:30**	**07:30**	**1**	**Diagnostico Empresarial**	**Se fija fecha del 24 de julio para diagnostico empresarial, se envia archivo adicional para diagnostico de procesos en la empresa**	24 de julio 2020	Natalia Zapata	https://drive.google.com/file/d/1BBD28fuNz2DphddBcizvfAiC47vbJRDR/view	Walfredo Gamez Barrera
24 de julio 2020	**06:30**	**07:30**	**1,5**	**Identificacion de Necesidades**	**Se fija fecha del 27 de julio para terminar plan de mejora**	27 de julio 2020	Natalia Zapata	https://drive.google.com/file/d/1ZMuBmvLgWFUJlNYh5u5pRH3KlRrsd46s/view	Walfredo Gamez Barrera
27 de julio 2020	**06:30**	**08:00**	**1,5**	**Plan de Mejora**	**Compromiso de adelantar gestion para CRM y organizar la base de datos. Se fija fecha del 03 de agosto seguimento del proceso. Walfredo gamez enviara plan de mejora para revision final.**	3 de agosto 2020	Natalia Zapata	https://drive.google.com/file/d/18vS5sY-8t5onQeCTs9lNfGBkchnbtX11/view	Walfredo Gamez Barrera
3 de agosto 2020	**06:30**	**07:30**	**1**	**Explicar acciones adelantar y diseño del plan de mejorar con actividades a realizar**	**Google My Bussines, G-Suite y Pasarela de pagos. Adelantar jornada de funcionalidad del CRM**	10 de agosto 2020	Natalia Zapata	https://drive.google.com/drive/folders/1x62K6-Pmzp0OZEwrydaEX8KDPml25tNQ	Walfredo Gamez Barrera
13 de agosto 2020	**07:00**	**08:00**	**1**	**Explicación del CRM HugBost por parte del consultor**	**Seguimiento del proceso de implentacion del CRM**	20 de agosto 2020	Natalia Zapata	https://drive.google.com/file/d/1dzDTKRzYZlNZRVqWRjloHQIa2ZPoOco1/view	Walfredo Gamez Barrera
20 de agosto 2020	**07:00**	**08:00**	**1**	**Retroalimentaión en la implemetnación del CRM, en la actualidad llevan 376 contactos aproximadente subidos a la plataforma. Se realiza la propuesta de seguimento permanente con Julieth la asistente de la gerente de la empresa.**	**Por parte del empresaria preparar mensajes tipo, para hacer un ejercicio de envio y veirificar el etiquetado de las personas en platafroma.**	25 de agosto del 2020	Natalia Zapata	https://drive.google.com/file/d/1AAL7-M9OBQH_9ZiVqX29XcDSuBwtZs0z/view	Walfredo Gamez Barrera
25 de agosto 2020	**09:30**	**10:45**	**1,15**	**Se llevo acabo orientaciones de configuración del CRM en contactos, negocios y plantillas**	**Preparar correos tipo para envio masivo o selectivo y revisar la opcion de filtros según curso enviado a Juleth encargada del proceso**	1 de septiembre del 2020	Natalia Zapata y Julieth Asistente	https://drive.google.com/file/d/1t	Walfredo Gamez Barrera
1 septiembre del 2020				**Aplazado**					Walfredo Gamez Barrera
8 de septiembre del 2020	**09:30**	**11:00**	1,5	Ajustes de los Mail propuestos para enviar a personas naturtales.	Agendar prioridades de trabajo con CRM	15 de septiembre del 2020	Natalia Zapata y Julieth Asistente	https://drive.google.com/file/d/1X-qW6isWCGqr6hptBKxBsLSyLE	Walfredo Gamez Barrera
15 de septiembre del 2020	**09:00**	**10:45**	1	manejados por la empresa (por horas). Tarea para la empresaria Segmentar en excel el tipo cliente y correo electronico para trabajr el Mailing. Se dio recomendaciones del correo tipo. La empresaria quiere pagar una campaña, pendienrte definir el canal o red social. Se explico la propuesta de trabajar MailChaping para mailiing	Tarea para la empresaria Segmentar en excel el tipo cliente y correo electronico para trabajar el Mailing.	21 de septiembre del 2020	Natalia Zapata	https://drive.google.com/file/d/1TKWRUax7Z6Qv_NETJpYb8yvQy4SFUWGX/view	Walfredo Gamez Barrera
21 de septiembre del 2020	**07:00**	**08:00**	**1**				Natalia Zapata		Walfredo Gamez Barrera


ngreso



FORMATO REGISTRO DE ASESORIA

REGIONAL	Distrito Capital	**CENTRO DE FORMACION**	Centro de Diseño y Metrología	**NOMBRE GESTOR CONSULTOR O EXTENSIONISTA**	Walfredo Gámez Barrera
NOMBRE DE LA EMPRESA	SJD ARCO SAS	**NIT**	900705658	**NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL**	JOSE MANUEL CASTELBLANCO AGUILERA

ETAPAS DE DESARROLLO DEL PROYECTO SEGÚN CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

Fecha (dd/mm/aaaa)	Horas de asesoría		Cant. Horas	Acción Realizada	Compromisos	Hora próxima sesión (00:00) Fecha (dd/mm/yyyy)	Nombre colaborador de la empresa que atiende la reunión / Cargo	Evidencias de reunión (link de: grabaciones, o evidencias fotográficas, o informe)	Firma Gestor consultor o extensionista
	Inicio	Fin							
13 de julio 2020	7:30	8:30	1	Presentación de Mi Pyme Se Transformación	Reunion de Diagnostico Empresarial	21 de julio del 2020	Jose Manuel Castelblanco Aguilera	https://drive.google.com/drive/u/2/folders/1x62K6-Pmzp0OZEwrydaEX8KDPml25tNQ	Walfredo Gámez Barrera
21 de julio 2020	7:30	8:30	1	Diagnóstico Empresarial	Identificacion de Necesidades	31 de julio del 2020	Jose Manuel Castelblanco Aguilera	https://drive.google.com/drive/u/2/folders/1x62K6-Pmzp0OZEwrydaEX8KDPml25tNQ	Walfredo Gámez Barrera
31 de julio 2020	7:00	8:00	1	Identificacion de Necesidades y Plan de Mejora	Plan de Mejora para SJD ARCO SAS.	3 de agosto del 2020	Jose Manuel Castelblanco Aguilera	https://drive.google.com/drive/u/2/folders/1x62K6-Pmzp0OZEwrydaEX8KDPml25tNQ	Walfredo Gámez Barrera
3 de Agosto de 2020	7:30	8:45	1	Plan de mejora, diseño de estrategias para el formatalecimiento.	Seguimiento al Market Place y Página Web.	11 de Agosto del 2020	Jose Manuel Castelblanco Aguilera	https://drive.google.com/drive/u/2/folders/1x62K6-Pmzp0OZEwrydaEX8KDPml25tNQ	Walfredo Gámez Barrera
11 de Agosto de 2020	7:00	8:00	1	El empresario socializo la verificación en Compra lo nuestro pendiente inscripción. El empresario acabo de terminar un diplomado empredimiento EAN. Se explica la posiblidad de retomar el dominio. Se orieta la posibilidad de trabajar con Colombia Hosting para el dominio y posiblemente enlazar con G Suit para organizacion interna de la empresa	1, Incripción de compra lo nuestro. (#yomequedaminegocio - LOGYCA (codigos de barras)) 2, Página Web (Revisar el dominio (hosting colombia . https://www.colombiahosting.com.co/hosting?gclid=EAIaIQobChMIiLajp5uR6wIVA4nICh2lmARxEAAYASAAEgLezPD_BwE) - para correos corpratívos) 3, Verificar G Suit Free (revisar tutotrial y material enviado)	18 de agosto	Jose Manuel Castelblanco Aguilera	https://drive.google.com/file/d/1oH8eM6mCZeoRyZaha7MzO36aOHpXjm4A/view	Walfredo Gámez Barrera
18 de Agosto de 2020				Aplazada			Jose Manuel Castelblanco Aguilera		Walfredo Gámez Barrera
28 de Agosto de 2020	8:00	9:30	1,5	Se definio prioridades de trabajo, entre ellas, Se desarrollo la página web en kolau.	Actualizar pagina web.	1 de septiembre del 2020	Jose Manuel Castelblanco Aguilera	https://drive.google.com/file/d/1lgTjCr0qOgleaa2htzDXfhOTuvCgaGnH/view	Walfredo Gámez Barrera
01 de Septiembre de 2020	7:30	8:30	1	Se actualiza revisar lo que es kaluo. Realiza socialización del aprendiz como apoyo en el proceso. Se envia enlace de inscripcion a codigos de barras con logyca. (Programa de compra lo nuestro Re Potenziate - moda). Se explica Komercia como opcion de market place. (Necesidad Financiera)	Verificar yo me quedo en mi negocio - Store On (Facturación electrónica) (priorizar servicios). Inscripción a logica códigos de barras. Revisar comercia evaluar opcion. Regalar copia de certificados generados por empresario digital.	8 de septiembre	Jose Manuel Castelblanco Aguilera	https://drive.google.com/file/d/1HqlUXE4pRuyj_x-nQeS4_rNyFUqGNCZG/view	Walfredo Gámez Barrera
				Aplazada			Jose Manuel Castelblanco Aguilera		Walfredo Gámez Barrera

15 de septiembre del 2020	**7:30**	**9:00**	**1,5**	Ruta Linkedin: Se explico linkedin e itinerario. Se explico komercia como opcion de market place.	**Empezar a seleccionar fotos para ajustar las paginas.** Productos iniciales, logos y objetivo de la **campaña de expectativa.** Diseñar un formulario para clientes pontenciales. Fotos para mejroar la pagina carararerisitcas del productos. **Envio por parte del extensionistamodelo para propuesta de plan de marketing**.	22 de septiembre del 2020	Jose Manuel Castelblanco Aguilera	https://drive.google.com/file/d/1Aj43Uh2hGqYm8ZUIRSVbsLhALU9a9ycC/view	Walfredo Gámez Barrera
							Jose Manuel Castelblanco Aguilera		Walfredo Gámez Barrera


ngreso





FORMATO REGISTRO DE ASESORIA

REGIONAL	Distrito Capital	**CENTRO DE FORMACION**	Centro de Diseño y Metrología	**NOMBRE GESTOR CONSULTOR O EXTENSIONISTA**	Walfredo Gámez Barrera
NOMBRE DE LA EMPRESA	Marcela Diaz Ramirez	**NIT**	519870991	**NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL**	Marcela Diaz Ramirez

ETAPAS DE DESARROLLO DEL PROYECTO SEGÚN CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

Fecha (dd/mm/aaaa)	Horas de asesoría		Cant. Horas	Acción Realizada	Compromisos	Hora próxima sesión (00:00) Fecha (dd/mm/yyyy)	Nombre colaborador de la empresa que atiende la reunión / Cargo	Evidencias de reunión (link de: grabaciones, o evidencias fotográficas, o informe)	Firma Gestor consultor o extensionista
	Inicio	Fin							
13 de julio del 2020	**11:30**	**12:30**	**1**	**Presentacion de la estrategia Mi Pyme se Transforma**	**Reunion para el diagnostico empresarial**	**16 de julio del 2020**	**Luis Gildardo Ospina**	**https://drive.google.com/drive/u/2/folders/1x62K6-Pmzp0OZEwrydaEX8KDPml25tNQ**	**Walfredo Gamez Barrera**
16 de julio del 2020	**11:00**	**12:30**	**1,5**	**Diagnostico Empresarial**	**Identificacion de Necesidade de la empresa**	**23 de Julio del 2020**	**Luis Gildardo Ospina**	**https://drive.google.com/drive/u/2/folders/1x62K6-Pmzp0OZEwrydaEX8KDPml25tNQ**	**Walfredo Gamez Barrera**
23 de julio del 2020	**11:00**	**12:30**	**1,5**	**Identificacion de Necesidade de la empresa**	**Indicadores y Plan de Mejora**	**30 de julio del 2020**	**Luis Gildardo Ospina**	**https://drive.google.com/drive/u/2/folders/1x62K6-Pmzp0OZEwrydaEX8KDPml25tNQ**	**Walfredo Gamez Barrera**
04 de Agosto del 2020	**11:00**	**12:00**	**1**	**Indicadores y Plan de Mejora (sugerencias)**	**Seguimiento a actividades priorizadas (Market Place)**	**12 de agosto del 2020**	**Luis Gildardo Ospina**	https://drive.google.com/file/d/1r8pqgCyL-Y0-mR0Leb2yGUxqKhj8ZWT/view	**Walfredo Gamez Barrera**
12 de Agosto del 2020	**11:00**	**12:00**	**1**	**Actualidad en formación con la academia de extensionismo. Proceso para mejorar fotografía (contenido). Prioridad Market place para fortalecer ventas, compra lo nuestro y redes sociales. Se esta capacitando para hacer campañas en instagram y en**	**Registro en compra lo nuestro para acceder a yo me de negocio. Y adelantar proceso de mejorar imágenes para el desarrollo de contenidos para camapañas en redes sociales.**	20 de agosto del 2020	**Luis Gildardo Ospina**	https://drive.google.com/file/d/1G7Ag35Jm0y7qI2ugkkDgVTwqumEPmHb-/view	**Walfredo Gamez Barrera**
20 de agosto del 2020	**11:00**	**12:00**	**1**	**El empresario participo en la primera webinar de la escuela de extensionismo. Informa que se inscribio a FuturExpo, feria para exportadores que se llevara acabo el 2 de septiembre del 2020. Se realizo acompañamiento al registro de google my bussines y los beneficios que puede tener. Y se reviso de manera general un market place Komercia es gratuito y puede ayudar a impulsar la empresa**	**El empresario terminara de arreglar El google en mi negocio, con fotos y demás requerimientos. Se trabaja Komercia la proxima sesión.**	31 de agosto del 2020	Luis Gildardo Ospina	https://drive.google.com/file/d/1MuvDI9VPn69yCgrBopvveZWB3pt-R552/view	**Walfredo Gamez Barrera**
3 de septiembre del 2020	**11:00**	**12:00**	**1**	**Verificacion de inscripcion linkedin bolsa empresarial de sena. Socializacion Futurexpo charlas con expertos en exportacion, tema (Normas legales de cada pais, etiquetado…entre otros). Procolombia asesoria gratuita para exportar hay seguimiento paso a paso, por pagina de procolombia se solicita la asesoria. Procolombia publicita productos en el exterior (AIF CARGO asesoria importacion y exportacion - Trazabilidad Producto). seguimento de google my bussines. se inscribi en komercia, esta armando el sitio, No lo ha publicado. Tiene capacitacion en YouTube. Cuenta con soporte de la tienda. Ya esta inscrito en compra lo nuestro. Store On se inscripcion primera semana de septiembre. Linkendin asesoria en el diseño de la pagina de la empresa y como integrada con la cuenta personal. El empersario se inscripcion en yome quedo en mi negocio y no recibio respuesta.**	**Terminar pagina de linkedin y terminar market place de komercia y google my business.**	10 de septiembre	Luis Gildardo Ospina	https://drive.google.com/file/d/13ToLuELq-qjcQpQyYlFj2bQ8HQd4GA-3/view	**Walfredo Gamez Barrera**

10 de septiembre del 2020	**15:30**	**16:00**	**0,5**	**Orientaciones para activacion de la livencia de linkedin y busqueda del itinberario. El empresario esta en proceso fondo emprender y esta respondiendo preguntas del proyecto.**	**Empezar el itinerario de principiante digital**	17 de septiembre del 2020	Luis Gildardo Ospina	https://drive.google.com/file/d/121OnSY7rkep1RUybfaOmTEGLyOpcbSMx/view	**Walfredo Gamez Barrera**

ngreso

FORMATO REGISTRO DE ASESORIA

REGIONAL	Distrito Capital	**CENTRO DE FORMACION**	Centro de Diseño y Metrología	**NOMBRE GESTOR CONSULTOR O EXTENSIONISTA**	Walfredo Gamez Barrera
NOMBRE DE LA EMPRESA	Fundación Ecotribal	**NIT**	9013750885	**NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL**	Diana Marcela Chamorro Gualtero

ETAPAS DE DESARROLLO DEL PROYECTO SEGÚN CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

Fecha (dd/mm/aaaa)	Horas de asesoría		Cant. Horas	Acción Realizada	Compromisos	Hora próxima sesión (00:00) Fecha (dd/mm/yyyy)	Nombre colaborador de la empresa que atiende la reunión / Cargo	Evidencias de reunión (link de: grabaciones, o evidencias fotográficas, o informe)	Firma Gestor consultor o extensionista
	Inicio	Fin							
13 de julio del 2020	2 PM	3 PM	1	Presentacion de la Estrategia	Reunion de Diagnostico Empresarial Softwhere	16 de julio del 2020	Diana Marcela Chamorro	https://drive.google.com/file/d/1r_abjkKY1utgdNA80d5bNg_VvoZcI5pi/view	Walfredo Gamez Barrera
16 de julio del 2020	2 PM	3 PM	1	Diagnostico Empresarial	Reunion para identificar necesidades de la empresa	22 de julio del 2020	Diana Marcela Chamorro	https://drive.google.com/file/d/1pB-cHLSq5DS1qFRV8pRxtskz3TcXEiet/view	Walfredo Gamez Barrera
22 de julio del 2020	3 pm	4 pm	1	Identificar necesidades y priorizacion de las mismas	Evaluar indicadores de gestion para diseñar el plan de mejora	29 de julio del 2020	Diana Marcela Chamorro	https://drive.google.com/file/d/1duaaieLgZk8odsUALetLOGaq79_h9hGU/view	Walfredo Gamez Barrera
29 de julio del 2020	3 pm	4:30 pm	1	Diseño de plan de mejora	Seguimento del plan de mejora, gestiòn comercial y evaluar un posible CRM	6 de agosto del 2020	Diana Marcela Chamorro	https://drive.google.com/file/d/1DltHkzkHC5RaYTwCX6T_fS-E3yBjw31K/view	Walfredo Gamez Barrera
6 de agosto del 2020	3 pm	4 pm	1	Cita cancelada por la empresaria.					
19 de agosto de agosto 2020	4:00 p. m.	6:00 p. m.	2	Jornada de transferecia estrategias del turismo por pandemia. Caso de éxito y recomendaciones. Se envia material trabajado y datos de contacto del empresario	Participar en la 1 jornada de la escuela de extensionismo E commerce y transformación digital	21 de agosto del 2020	Diana Marcela Chamorro	Presentación de la jornada	Walfredo Gamez Barrera
21 de agosto de agosto 2020	4:00 p. m.	6:00 p. m.	2	Jornada de trasnferencia de conocimiento de E commerce y transformación digital por la escuela extensionismo a nivel nacional	Envio de material desarollado en la jornada por parte del consultor	31 de agosto del 2020	Diana Marcela Chamorro	Diapositivas y pantallazos de la jornada	Walfredo Gamez Barrera
31 de agosto del 2020	15:00	16:30	1,5	Se definio actividades a priorizar en la cosultoria: la primera esta relacionada a la inscripción en compra lo nuestro, trabajar el google my bussines y trabajar la cuenta de linkedin personal y de la empresa. Adicional, se explico un plan de marketing digital para evaluar posibibles cmapañas en redes sociales	Terminar de ajustar el google My bussines, cuenta en linkedin de la fundacion consetidos por la naturaleza y realizar la inscripción en compra lo nuestro como red social empresarial.	7 de septiembre del 2020	Diana Marcela Chamorro	https://drive.google.com/file/d/1QEWMNu869a0aSEVjbPcUu5LCGKjVw_hP/view	Walfredo Gamez Barrera
9 septiembre del 2020	3:00 p. m.	4:00 p. m.		El extensionista invita a las activiades comerciales que se generaran apartir de octubre con los empresarios del programa. El extensinista propone actividades para tocar puertas en entidades como integracion social y el sena. La empresaria se compromete a trabajar a fortalecer el canal de youtube como estrategia para fortalecer la comunicaciòn de la empresa, adicional preparar un taller gratuito como gancho para darle a conocer en el mercado.	La empresaria se compromete a trabajar a fortalecer el canal de youtube como estrategia para fortalecer la comunicaciòn de la empresa, adicional preparar un taller gratuito como gancho para darle a conocer en el mercado.	pendiente	Diana Marcela Chamorro	https://drive.google.com/file/d/1anCjbykiWV6v-hdJZqSMG0q0obespAN0/view	Walfredo Gamez Barrera
pendiente							Diana Marcela Chamorro		Walfredo Gamez Barrera
							Diana Marcela Chamorro		Walfredo Gamez Barrera
							Diana Marcela Chamorro		Walfredo Gamez Barrera
							Diana Marcela Chamorro		Walfredo Gamez Barrera

Datos ingreso



FORMATO REGISTRO DE ASESORIA					
REGIONAL	Distrito Capital	**CENTRO DE FORMACION**	Centro de Diseño y Metrología	**NOMBRE GESTOR CONSULTOR O EXTENSIONISTA**	Walfredo Gamez Barrera
NOMBRE DE LA EMPRESA	PICADELI	**NIT**	79795270	**NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL**	Julián Enrique Chavarro Pataquiva

ETAPAS DE DESARROLLO DEL PROYECTO SEGÚN CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

Fecha (dd/mm/aaaa)	Horas de asesoría		Cant. Horas	Acción Realizada	Compromisos	Hora próxima sesión (00:00) Fecha (dd/mm/yyyy)	Nombre colaborador de la empresa que atiende la reunión / Cargo	Evidencias de reunión (link de: grabaciones, o evidencias fotográficas, o informe)	Firma Gestor consultor o extensionista
	Inicio	Fin							
13 de julio 2020	15:30	16:30	1	Presentacion de la Estrategia Mi Pyme Se Transforma	Jornada de Diagnostico Empresarial	15 de Julio del 2020	Julian Chavarro	https://drive.google.com/file/d/1OJaJ5LNO3GUm6eH146e7vcRfn_ucSeIA/view	Walfredo Gamez Barrera
15 de julio 2020	17:00	18:00	1	Diagnostico Empresarial SoftWhere	Reunion Identifcicacion de Necesidades	22 de Julio del 2020	Julian Chavarro	https://drive.google.com/file/d/1X-Tt-CL9HqmkpyIl5OnK9BVwEZxD53Th/view	Walfredo Gamez Barrera
22 de julio 2020	16:00	17:30	1,5	Identificacion de Necesidades de la empresa	Indicadores y plan de mejora	29 de Julio del 2020	Julian Chavarro	https://drive.google.com/file/d/1NewkAwYjxl5FoyW-YnSxT6LkBpGQkmyU/view	Walfredo Gamez Barrera
29 de julio 2020	17:00	18:30	1,5	Explciación de los Indicadores a evaluar y Plan de Mejora con sugerencias generales evaluado la prioridad de intervención.	Seguimiento diseño de contenido y piezas comunicativas y registro en plaformas de redes empresariales.	5 Agosto del 2020	Julian Chavarro	https://drive.google.com/file/d/1VGMiYPnGWoTHZHENGc8-87PC_a9ivB_m/view	Walfredo Gamez Barrera
5 de Agosto 2020	17:00	18:00	1	Seguimiento plan de mejora gestion en redes empresariales y servicios para la empresa.	Pagina web y Servicios relaciones.	12 Agosto del 2020	Julian Chavarro	https://drive.google.com/file/d/1HFJRIYuDx-AuhJ5-CEN9lkm5fLpalNct/view	Walfredo Gamez Barrera
12 de Agosto 2020	17:00	18:00	1	Invitación a la academia de extensionismo. Participo en feria virtual camara de comercio casos de éxitos, rappi y HusPot se incribio en una comunidad de innpulsa. Se registro en Store ON. Se consulto varios e commerce, wikidirectorio, manufactura colombia otre otros. Se ha priorizado las piezas comunicativas para promocionarse. Se ha empezado a generado contenido publicitario. Comparte pieza diseñadas	Avances en estrategia de comunicación en web	19 Agosto del 2020	Julian Chavarro	https://drive.google.com/file/d/1hsgylNNG6nqw6CACCjYloVW9LpxJhKvi/view	Walfredo Gamez Barrera
19 de Agosto 2020	17:00	18:00	1	Se investigo sofware contable Contatine para posible implementación. Se elaboraron mas imágenes con contenido publicitario. Se recomienda camtasia para montaje de un video corporativo.	Avances en estrategia de comunicación en web	26 de agosto del 2020	Julian Chavarro	https://drive.google.com/file/d/1nH1XTlSnZ_OlqVkf4mLGgOXmSZ3qkLqZ/view	Walfredo Gamez Barrera
26 de Agosto 2020	17:00	18:00	1	Se explico funcionalidades y benecios de kolau, servicio gratuito por el Mintic. Adocional se exporo google en mi negocio como opcion de mejorar el SEO de la empresa. Por ultimo se indico el proceso para enlazar la pagina de la empresa con la cuenta de	Revisar avances de la pagina web, google en mi negocio y enlace con cuenta en linkedin.	2 de septiembre del 2020	Julian Chavarro	https://drive.google.com/file/d/1dTBqFPnYifbQFgVNgWSQJA5gy22oaUm_/view	Walfredo Gamez Barrera
2 de septiembre del 2020				Aplazada proceso fondo emprender					
9 septimebre del 2020				Aplazada proceso fondo emprender					
16 de septiembre del 2020	17:00	18:00	1	Se realiza Indicaciones itinerarios Linkedin por parte del extensionista. El extensionista explica funcionalidades adicionales de las paginas de Kolau como: páginas por producto y gestión de clientes. El empresario presenta el avance de la página en kolau, ya ha colgado fotos con descripción básica. El empresario explica los ajustes en Google My	El empresario se compromete a terminar ajustes a pagina en Kolau y google en mi negocio. Y empezar a diseñar el catalogo de productos.	23 de septiembre del 2020	Julian Chavarro	https://drive.google.com/file/d/1rhdvbzTyM3SdOuPILxw471UXr8WXy6lx/view	Walfredo Gamez Barrera
23 de septiembre del 2020	17:00	18:00	1						Walfredo Gamez Barrera


ngreso



FORMATO REGISTRO DE ASESORIA

REGIONAL	Distrito Capital	**CENTRO DE FORMACION**	Centro de Diseño y Metrología	**NOMBRE GESTOR CONSULTOR O EXTENSIONISTA**	Walfredo Gámez Barrera
NOMBRE DE LA EMPRESA	Ambientar Ingeniería S.A.S	**NIT**	901209601	**NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL**	Daniel Roberto Perea Lopez

ETAPAS DE DESARROLLO DEL PROYECTO SEGÚN CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

Fecha (dd/mm/aaaa)	Horas de asesoría		Cant. Horas	Acción Realizada	Compromisos	Hora próxima sesión (00:00) Fecha (dd/mm/yyyy)	Nombre colaborador de la empresa que atiende la reunión / Cargo	Evidencias de reunión (link de: grabaciones, o evidencias fotográficas, o informe)	Firma Gestor consultor o extensionista
	Inicio	Fin							
13 de julio 2020	3:30	4:30	1	Presentación de la estrategia MiPymeSe Transforma	Reunion para Diagnostico empresarial SoftWhere.	15 de julio del 2020	Daniel Roberto Perea Lopez	https://drive.google.com/file/d/1OJaJ5LNO3GUm6eH146e7vcRfn_ucSeIA/view	Walfredo Gámez Barrera
15 de Julio del 2020	6:00:00 p.m.	7:00:00 p.m.	1	Diagnostico empresarial SoftWhere.	Reunion para analisis diagnostico empresarial e identificacion de necesidades empresariales	21 de julio del 2020	Daniel Roberto Perea Lopez	https://drive.google.com/file/d/19NXFyHpE2lBeZFKCG-lakqsNfQ2kbeTl/view	Walfredo Gámez Barrera
21 de julio del 2020	6:00:00 p.m.	7:30:00 p.m.	1,5	Analisis diagnóstico empresarial e identificacion de necesidades empresariales	Priorizacion de necesidades y sugerencia plan de mejora	28 de julio del 2020	Daniel Roberto Perea Lopez	https://drive.google.com/file/d/1RN2CPjc5C3Q7vlNrBzNT4siCM-7BoReJ/view	Walfredo Gámez Barrera
4 de agosto del 2020	6:00:00 p.m.	7:00:00 p.m.	1	Se realizo la priorizacion de necesidades de la empresa contemplando personal de apoyo para implementar mejoras a corto plazo	Definir alternativas de mejora en el modelo de negocio.	11 de agosto del 2020	Daniel Roberto Perea Lopez	https://drive.google.com/file/d/10w8Z6Ri11eoQBVSkPjrUihUpk5e1M3fj/view	Walfredo Gámez Barrera
11 de agosto del 2020	19:00	20:30	1,5	Se plantean posibles de mejora del modelo negocio (generacion ingresos) y se priorizan soluciones a corto plazo.	1, Página Web 2, Generacion de contenidos 3, Mail Marketing 4, Wassap Marketing 5, Rueda de Negocios o actividad relacionada.	18 de agosto del 2020	Daniel Roberto Perea Lopez	https://drive.google.com/file/d/1Gg0il3EzqivyU2XYT40aH11Y-WU94anL/view	Walfredo Gámez Barrera
18 de agosto del 2020	19:00	20:10	1	El empresario estuvo trabajando en pagina Web, quedo colgada: https://ambientaringenieria.wixsite.com/inicio. No cuenta con redes sociales. Explicación básica linkedin y empresario digital. Las Licencias para los empresarios del programa MiPymeSeTransforma estan en proceso. Orientación Udemy academia con expertos. Se explica Facebook Bussines (campañas son pagas) y promocionar la empresa. Por ultimo, se explica el cronograma de extensionismo y se invita para que aprovechen estos espacios.	Crear usuario de Linkedin con usuario empresarial. Capacitarse en : https://www.empresariodigital.gov.co/ - gratuito - . Mejorar la pagina con Wassap. Enviar al consultor encuesta realizada en mayo del 2020. Trabajar Facebook Bussines con la cuenta para la empresa.	25 de agosto del 2020	Daniel Roberto Perea Lopez	https://drive.google.com/file/d/1MxlEmAlUfFcVOSax2R25Wrv-_bn7VrnW/view	Walfredo Gámez Barrera
25 de agosto del 2020	19:00	20:20	1	Asistio a la primera webinar de la escuela de extensionismo (e commerce y transformación difgital), y la charla de Linkedin (crear cuenta y enlazar con la de la empresa). El empresario está ajustando la página con wassap y facebook bussines. Se realiza actividad de crear google en Mi negocio	Terminar de wassap - pendientes de la página, los cursos de mintic: https://www.empresariodigital.gov.co/landing_registro/index.php - modulo e commerce.	1 septiembre del 2020	Daniel Roberto Perea Lopez	https://drive.google.com/file/d/1sj0piwxK1-1kTZLzAFIX5CaCCALJircV/view	Walfredo Gámez Barrera
1 de septiembre del 2020	19:00	20:00	1	Adelanto cuenta en linkedin. Ajusto el boton de wassap y facebook a la pagina web por wix. Se inscribio en la pagina empresario digital - curso introducción al comercio comercio electrónico. Terminando cuenta en linkedin. Verificación de protocolo de ingreso a la bolsa empresarial del sena para inscripcion. Quedo registrado a la bolsa corporativa del sena.	Terminar cursos empresario digital. Trabajar catálogos y explotar wassap business. Dejemos pendiente aprendiz Sena. Terminar likendin enlaza con la pagina web. Preparar orden de compra o servicio por correo para el pago (ultimo proceso del servicio.)	8 de septiembre del 2020	Daniel Roberto Perea Lopez	https://drive.google.com/file/d/1utPGLAms3iLr4OJ7TJ9OHoumUjBwRC8m/view	Walfredo Gámez Barrera
8 de septiembre del 2020	19:00	20:30	1,5	Acompañamiento para activacion cuenta de licencia en Linkedin. Se explico charla Kolau (método de conversión de la pagina web y la fidelizacion). El empresario esta creando una Orden de Servicio para el cliente, archivo en excel.	Mejorar en palabras clave en servicios. Consultar Google tag manager para insertar etiquetas las palabras clave en la pagina Web. Ajustar linkedin y empezar itinerario.	15 de septiembre del 2020	Daniel Roberto Perea Lopez	https://drive.google.com/file/d/1bme5o0R43Qv8yTAjqnkdP4gf4Xs7RW0c/view	Walfredo Gámez Barrera

15 de septiembre del 2020	**19:00**	**20:00**	1	Se explico metodologia para cierre del ciclo y se generaron compromisos como: Ajustar modelo de encuesta para mejorar procesos de gestion comercial. Buscar curso para mejorar la gestion comercial Linkedin. Y segmentar la base de datos sumisntrada para realizar mailing. Envio de propuesta presentacion a empresas para revision por parte del consultor o extensionista	Ajustar **modelo de encuesta** para mejorar procesos de gestion comercial. Buscar **curso para mejorar la gestion comercial Linkedin**. Y **segmentar la base de datos** sumisntrada para realizar mailing. **Envio de propuesta** presentacion a empresas para revision por parte del consultor o extensionista	22 de septiembre 2020	Daniel Roberto Perea Lopez	https://drive.google.com/file/d/11NYvxPfilqBd-3FI3PQLVj6Y-ya6qblq/view	Walfredo Gámez Barrera
22 de septiembre 2020									

ngreso

FORMATO REGISTRO DE ASESORIA

REGIONAL	Distrito Capital	**CENTRO DE FORMACION**	Centro de Diseño y Metrología	**NOMBRE GESTOR CONSULTOR O EXTENSIONISTA**	Walfredo Gamez Barrera
NOMBRE DE LA EMPRESA	GRUPO QUIROMAR	**NIT**	830055605	**NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL**	Andres Camacho Quiroga

ETAPAS DE DESARROLLO DEL PROYECTO SEGÚN CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

Fecha (dd/mm/aaaa)	Horas de asesoría		Cant. Horas	Acción Realizada	Compromisos	Hora próxima sesión (00:00) Fecha (dd/mm/yyyy)	Nombre colaborador de la empresa que atiende la reunión / Cargo	Evidencias de reunión (link de: grabaciones, o evidencias fotográficas, o informe)	Firma Gestor consultor o extensionista
	Inicio	Fin							
13 de julio del 2020	**3:30**	**4:30**	**1**	**Presentacion de la estrategia Mi Pyme se Trasnforma**	**Reunion para el diagnostico empresarial SoftWhere**	16 de julio del 2020	Andres Camacho	https://drive.google.com/file/d/1OJaJ5LNO3GUm6eH146e7vcRfn_ucSeIA/view	Walfredo Gámez Barrera
16 de julio del 2020	**5:45**	**6:45**	**1**	**Diagnostico empresarial plataforma Softwhere: Resultados: Madurez digital, cadena de valor, modelo de negocio,BSC, Grupos de interes y recomendaciones del diagnostico**	**Indentifiación de necesidades de la empresa**	24 de julio del 2020	Andres Camacho	https://drive.google.com/file/d/1DzwVSqLzxvtlQT80CYpBErqEd24HDKNP/view	Walfredo Gámez Barrera
24 de julio del 2020	**4:00**	**5:30**	**1,5**	**Identificacion de necesidades de la empresa. Para poder contextualizar el funcionamiento en general de la empresa**	**Priorización de necesidades**	31 de julio del 2020	Andres Camacho	https://drive.google.com/file/d/1bOufvqmY767jjtYMtxAplbgu9vRy6FqM/view	Walfredo Gámez Barrera
31 de julio del 2020	**4:00**	**5:00**	**1**	**Priorizacion de necesidades para articular con los indicadores a mejorar en la empresa.**	**Reunion con la directora comercial y entender la nesidad para reinventar el proceso de venta**	6 de agosto del 2020	Andres Camacho	https://drive.google.com/file/d/1_ROUgVT3-AsBOlTqgaYujDTfeM6fVkwX/view	Walfredo Gámez Barrera
6 de agosto 2020	**4:00**	**5:30**	**1,5**	**Identificacion de las necesidades de formación para la empresa y contextualizar la necesidad en el area comercial. Explicación de cursos de linkedin y demas alternativas.**	**Terminar las sugerencias de mejroa para finiquitar el plan de mejora para la empresa**	14 de agosto del 2020	Andres Camacho	https://drive.google.com/file/d/1WSGWw7ZF8t1PdKvY8DTa-4Un4ubl51tq/view	Walfredo Gámez Barrera
14 de agosto 2020	**4:00**	**5:30**	**1,5**	**Terminar el plan de mejora con las prioridades de intervención**	**Seguimento en la implentacion del plan de mejora. Recomendacones para elaborar contenidos en las piezas comunicativas.**	21 de agosto del 2020	Andres Camacho	https://drive.google.com/file/d/12bUqU8-Gvf60wlmxy2EDEEHxUB2gwtD/view	Walfredo Gámez Barrera
21 de agosto 2020	**4:00**	**6:00**	**2**	**Asistencia a la escuela de esxtensionismo, primera webinar. E commerce y transformacion digital**	**Seguimiento a implementaciòn del CRM**	28 de agosto del 2020	Andres Camacho	**Pantallazos de la reunion**	Walfredo Gámez Barrera
28 de agosto 2020	**4:00**	**5:00**	**1**	**Seguimiento de posible implementacion del CRM o G Suit empresarial. Les intereso la implemtaciòn de G Suit como herramienta en organizaciòn de la empresa.**	**Seguimiento G suit y migracion de informacion del correo institucional a esta plataforma, asesoria por el àrea tecnica de la empresa.**	4 de septiembre del 2020	Andres Camacho	https://drive.google.com/file/d/1Fmkj8GawzioRBmlE1HbTdOgIMu2OAK_t/view	Walfredo Gámez Barrera
11 de septiembre del 2020	**4:00**	**5:00**	**1**	**En la actualidad estan en procesos de Migracion del servidor. La pagina del E commerce No se ha podido Lanzar por el proceso de migración. En el área comercial ya estan trabajando la presencia en Linkedin y la generación de contenido. Han realizad gestion en facebook e Instagram. El CRM pendiente de aprobación por la junta directiva, el G Suit, se quiere implemtar a un corto plazo. Ya cuenta con un market place BlazzarBog (Camara de Comercio de Bogota). Se consulta avances en la incorporacion de Store ON como integrador de Market Place. Pendiente de consulta con la encargada de Marketing.**	**Revisión de archivos relacionados a mejorar contenido en redes cociales y plantilla para elaborar un plan de marketing digital.**	18 de septiembre del 2020	Andres Camacho	https://drive.google.com/file/d/1EB6B2gXIlDJa5eM-D3lGOtAjUuYbQoaa/view	Walfredo Gámez Barrera

ngreso

FORMATO REGISTRO DE ASESORIA					
REGIONAL	Distrito Capital	**CENTRO DE FORMACION**	Centro de Diseño y Metrología	**NOMBRE GESTOR CONSULTOR O EXTENSIONISTA**	Walfredo Gámez Barrera
NOMBRE DE LA EMPRESA	DISAY ALIVITAL SAS	**NIT**	901229246	**NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL**	CAROLINA NIÑO MARTINEZ

ETAPAS DE DESARROLLO DEL PROYECTO SEGÚN CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

Fecha (dd/mm/aaaa)	Horas de asesoría		Cant. Horas	Acción Realizada	Compromisos	Hora próxima sesión (00:00) Fecha (dd/mm/yyyy)	Nombre colaborador de la empresa que atiende la reunión / Cargo	Evidencias de reunión (link de: grabaciones, o evidencias fotográficas, o informe)	Firma Gestor consultor o extensionista
	Inicio	Fin							
14 de julio del 2020	6:30	7:30	1	Presentación de la estrategia #MiPymeSeTransforma	Reunion de Diagnóstico Empresarial	15 de julio del 2020	Carolina Niño Martinez	https://drive.google.com/file/d/1ZKS0chf8T6kUCk1CtMaQc3LRPbX7t01u/view	Walfredo Gámez Barrera
15 de Julio 2020	6:30	7:30	1	Diagnostico empresarial SothWhere	Analisis Diagnostico e Indentificación de Necesidades de intervención.	22 de julio del 2020	Carolina Niño Martinez	https://drive.google.com/file/d/1N4FX2jfznBtQW7WYvLFQxUOzFP_Brkbd/view	Walfredo Gámez Barrera
22 de julio del 2020	6:30	7:30	1	Análisis de diagnostico empresarial y identificación de necesidades de intervención	Definir Indicadores de mejora y sugerencias para el plan de mejora	29 de julio del 2020	Carolina Niño Martinez	https://drive.google.com/file/d/1W6RY7Cw2qRKmGe4ibYuL7w4FCNA9pL48/view	Walfredo Gámez Barrera
29 de julio del 2020	6:30	8:00	1,5	Sugerencias plan de Mejora	Socializar plan de mejora y definir compromisos de gestión en Yo Me quedo en mi negocio y evalaur proveedores para software de inventarios	5 de agosto del 2020	Carolina Niño Martinez	https://drive.google.com/file/d/1L1n9XhjuVeM1PHjNfF3KoNpNB7g5VCFE/view	Walfredo Gámez Barrera
5 de agosto del 2020	6:30	7:30	1	La empresaria evalua los proveedores de software de inventarios y esta gestionanado con la empresa ALEGRA. Ingreso a yo me quedo en mi negocio y solicito lo del boton de pagos y link de pagos. Se inscribio en logyca para lo del codigo de barras, en espera que le den respuesta. Ya tiene el permiso para los cursos de linkedin, para approvecharlos este semestre.	Actualizar a la empresaria en eventos empresariales. Seguimeinto en acciones de mejora. El extensionista envia herramientas digitales como apoyo para procesos de mejora continua	12 de agosto del 2020	Carolina Niño Martinez	https://drive.google.com/file/d/1tmFpo9fmLsH-SeoIFsBL-bG3NEgaHbf8/view	Walfredo Gámez Barrera
12 de agosto 2020				Cancelado por la empresaria			Carolina Niño Martinez		Walfredo Gámez Barrera
19 de agosto del 2020	9:00	10:00	1	Esta implementando manejo de inventarios con el proveedor de Alegra (software). Esta realizando Conteo fisico en los inventarios. Esta haciendo un informe ventas por producto y cliente para 2020. La empresaria explica los diferentes empaque que maneja realcionado con el tipo de cliente. El extensionista recomienda valoración del servicio (por medio de encuestas de satisfación para	Enviar correo a compra lo nuestro retroalimentacion link de pagos y boton de pagos (por parte del consultor) y proceso de linkedin (validar que son curos Sena) . Investigacion de mercado para valorar el servicio y el producto (por servicio prestado.). Análisis de la cadena logistica. Retroalimantación de la herramienta, la	26 de agosto del 2020	Carolina Niño Martinez	https://drive.google.com/file/d/1BkMndpseWvVRVb-eTMAqS24jlHFrZWY7/view	Walfredo Gámez Barrera
26 de agosto del 2020	7:00	8:00	1	Se socializa las jornadas de los viernes coordinada por la escuela de extensionismo a nivel nacional. Credibanco no ha dado respuesta a la solicitudes de link de pagos y boton de pagos. En el proceso de còdigo de barras si han dado respuesta, ya se envio camara de comercio y rut actualizado. Se explica el plan de marketing digital para aplicar con la empresa a un mediano plazo y complementa la campaña por google Ads o facebook ads. Se realiza la explicaciòn	Enviar modelo de plan de marketing por parte del consultor para mejorar la estrategia de la campaña en redes sociales. Seguimiento de la empresaria a credibaco y logyca para las gestiones respectivas.	2 de septiembre del 2020	Carolina Niño Martinez	https://drive.google.com/file/d/1LZu5O8a-HQQR3B6nRTdim2cII6kEZnP7/view https://drive.google.com/file/d/1lkMMXsgdk2Xnsri_ZLQqpH_xHyQL2Bqa/view	Walfredo Gámez Barrera

2 de septiembre del 2020	**7:00**	**8:00**	**1**	La empresaria explica la opcion de utilizar wompi. Como aplicación para la venta- gestiona datafono virtual. Manifiesta ya contar **Nequi** y viene vendiendo por este medio. Se explico el market place de Komercia y La app de Civico como opciones para mejorar las ventas. Se explico de compro agro como herramienta para gestion de proveedores. En la actualidad maneja brochure general de la empresa, por producto y al granel como estrategias de venta. La empresaria cuenta con cuenta en G Suit plan basico y ya tiene correo institucional **gerencia@disayalivital.com**.Tambien va adquirir un plan con hugspot de $30000 al mes, para fortalecer	Terminar de arreglar el perfil en linkedin de la empresa con videos o fotos de trabajos que ha realizado, quiere fortalecer esta red social para fortalecer el B2B.	9 de septiembre del 2020	Carolina Niño Martinez	https://drive.google.com/file/d/1RIjp_DkdixBN6Dy7LJgZZh5c8mafj90C/view	Walfredo Gámez Barrera
9 de septiembre del 2020	**7:00**	**8:10**	**1**	Orientacion para acceder al itinerario de Linkedin Principiante digital. La empresaria la contactaron Credibando para proceso de link de pagos. Analisis Woopi - credibando. Se esta subiendo informacion alegra en proceso. Se comenta jornada de octubre para jornadas comerciales.	Adelantar ingreso a Komercia como opción de tienda virtual y pocisionamiento de marca en modo Gratuito. Adelantar itinerario de Linkedin	16 de septiembre del 2020	Carolina Niño Martinez	https://drive.google.com/file/d/1iS0mmI0US1c7P13JKH_5QcVznVJk1O40/view	Walfredo Gámez Barrera
16 de septiembre del 2020	**7:00**	**8:00**	**1**	La empresaria tuvo reunion con el diseñador de la pagina web para incorporar el botosn de pagos. Credibando la oriento para que active con su banco origen el CODIGO DE VENTA NO PRESENTE, que tiene un costo aparte para poder tener el acceso a pagos virtuales. Credibanco se contacto con Davivienda para tal gestion. Tiene que enviar al banco el Rut, Camara de Comercio y el documento del representante legal para el procesos ya descrito. Adicional, tiene que firmar un pagare en blanco. Se explico los 4 itinerarios que el sena ofrece por plataforma Linkedin y se genero el compromiso de empezar un itinerario. La emrpesaria presento un parrilla de contenidos, documento base de la estrategia de plan de marketing para la empresa. En la actulidad ya pago para que el la àgina se incorpore un blog y porde publicar en la pagina articulos de interes. Se explico que la siguiente semana se emprieza a dar cierre al proceso de consultoria.	Seguir trabajando en la estrategia de plan marketing para la empresaria y demas procesos de link de pagos y boton de pagos. Empezar el intinerario de linkedin.	23 de septiembre del 2020	Carolina Niño Martinez	https://drive.google.com/file/d/1771xlGQyHSa0JIMBvvknYQKJnQdGUxn0/view	Walfredo Gámez Barrera
23 de septiembre del 2020	**7:00**	**8:00**								


ngreso



FORMATO REGISTRO DE ASESORIA					
REGIONAL	Distrito Capital	**CENTRO DE FORMACION**	Centro de Diseño y Metrología	**NOMBRE GESTOR CONSULTOR O EXTENSIONISTA**	Walfredo Gámez Barrera
NOMBRE DE LA EMPRESA	PAPERPLAST SAS	**NIT**	900130301	**NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL**	Daicy Silva

ETAPAS DE DESARROLLO DEL PROYECTO SEGÚN CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

Fecha (dd/mm/aaaa)	Horas de asesoría		Cant. Horas	Acción Realizada	Compromisos	Hora próxima sesión (00:00) Fecha (dd/mm/yyyy)	Nombre colaborador de la empresa que atiende la reunión / Cargo	Evidencias de reunión (link de: grabaciones, o evidencias fotográficas, o informe)	Firma Gestor consultor o extensionista
	Inicio	Fin							
14 de julio del 2020	**8:00**	**9:00**	**1**	**Presentaciòn de la estrategia MiPymeSeTransforma**	**Reunion para el diagnòstico empresarial**	16 de Julio del 2020	Daisy Silva	https://drive.google.com/drive/u/2/folders/1x62K6-Pmzp0OZEwrydaEX8KDPml25tNQ	**Walfredo Gámez Barrera**
16 de julio del 2020	**14:00**	**15:00**	**1**	**Diagnostico Empresarial Herramienta Sotwhere a PAPERTPLAS SAS.**	**Reuniòn de Indentificaciòn de Necesidades**	31 de julio del 2020	Daisy Silva	https://drive.google.com/drive/u/2/folders/1x62K6-Pmzp0OZEwrydaEX8KDPml25tNQ	**Walfredo Gámez Barrera**
31 de julio del 2020	**9:00**	**10:00**	**1**	**Indentificaciòn de Necesidades de la empresa**	**Reuniòn de Anàlisis de Indicadores y Plan de Mejora**	6 de Agosto del 2020	Daisy Silva	https://drive.google.com/drive/u/2/folders/1x62K6-Pmzp0OZEwrydaEX8KDPml25tNQ	**Walfredo Gámez Barrera**
6 de Agosto del 2020	**11:15**	**12:30:00 m**	**1,5**	**Definición de plan de Mejora y definición de indicadores. Y identificacion de necesidades de formacion**	**Seguimiento plan de mejora y definicion propuesta de la gestión tecnológica**	14 de agosto del 2020	Daisy Silva	https://drive.google.com/file/d/1HO-BkjDFMldlmjCPU6vYFcRMCF5JXPrV/view	**Walfredo Gámez Barrera**
14 de Agosto del 2020				**Reunion cancelada por parte de la empresaria. Por agendar.**			Daisy Silva		**Walfredo Gámez Barrera**
21 de agoso del 2020	**16:00**	**18:00**	**2**	**Capacitacion escuela de extensionismo. Webinar de comercio electronico y transformaciòn digital.**	**2 formaciòn el viernes 28 de agosto de 2-4 pm**	pendiente	Daisy Silva	**Pantallazos de reunion 210820**	**Walfredo Gámez Barrera**
26 de agosto del 2020	**14:00**	**15:20**	**1,5**	**Se termino de contretar el plan de mejora relacionado con el plan de marketing digital y diagnostico de la pagina web para mejorar la seguridad. Tambien se explico como agregar pagina web de la empresa en la red social linkendin.**	**Invitacion a la jornada del 28 de agoto escuela de extensinismo, pendiente de seguimiento para visita de diagnostico de la pagina web.**	3 de septiembre del 2020	Daisy Silva	**Pantallazos de reunion 260820**	**Walfredo Gámez Barrera**
18 de septiembre del 2020	**9:30**	**11:30**	**1,5**	**La empresaria explica que: El hosting los compro el Tercero. Y el tercero le desarrollo plantaforma de producción. Para este año el tercero le envio una base de datos de la informacion de la pagina y la aplicación de producción para migrarla pero NO**	**Se dejaron los siguientes compromisos con la empresaria: 1, Averiguar hasta cuando estan con el proveedor de la pagina. 2. Perdir la informacion necesaria como claves o parametros de seguridad para una posible**	25 de septiembre del 2020	Daisy Silva	https://drive.google.com/file/d/1VuTmG5UI2rw7bDUcwebmtPHGQaafvsNh/view	**Walfredo Gámez Barrera**
25 de septiembre del 2020	**9:30**	**11:30**							


ngreso



FORMATO REGISTRO DE ASESORIA					
REGIONAL	Distrito Capital	**CENTRO DE FORMACION**	Centro de Diseño y Metrología	**NOMBRE GESTOR CONSULTOR O EXTENSIONISTA**	Walfredo Gamez Barrera
NOMBRE DE LA EMPRESA	Defrucol	**NIT**	1085095975	**NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL**	Sirlen del Carmen Florez Rojas

ETAPAS DE DESARROLLO DEL PROYECTO SEGÚN CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

Fecha (dd/mm/aaaa)	Horas de asesoría		Cant. Horas	Acción Realizada	Compromisos	Hora próxima sesión (00:00) Fecha (dd/mm/yyyy)	Nombre colaborador de la empresa que atiende la reunión / Cargo	Evidencias de reunión (link de: grabaciones, o evidencias fotográficas, o informe)	Firma Gestor consultor o extensionista
	Inicio	Fin							
14 de julio 2020	**16:00**	**17:00**	**1**	**Presentación de la estrategia Mi Pyme se transforma y cronograma de trabajo**	**Realizar la reunión de disgnostico empresarial**	17 de julio del 2020	Sirlen Florez	https://drive.google.com/file/d/1Vw4c1ejbdDEBma7L03APm7iTwuONoBsN/view	Walfredo Gámez Barrera
17 de julio 2020	**18:00**	**19:30**	**1,5**	**El diagnostico empresarial se realiza con la herramienta SoftWhere. Realizando analisis como madurez digital, cadena de valor, areas funcionales, BSC, grupos de interes, modelo de negocio y Recomendaciones generales para la empresa**	**Realizar analisis resultados y definir prioridades de intervención**	24 de julio del 2020	Sirlen Florez	https://drive.google.com/drive/folders/1x62K6-Pmzp0OZEwrydaEX8KDPml25tNQ	Walfredo Gámez Barrera
24 de julio 2020	**18:00**	**19:00**	**1**	**Analisis de los resultados del diagnostico empresarial, recolección de información basica de la empresa y identificación de necesidades de interención**	**Reunión para priorizar necesidades de intervención y posibles sugerencias de mejora.**	30 de julio del 2020	Sirlen Florez	https://drive.google.com/file/d/1vNLuC2v5Or6Et60ZD6BrQyQNWcW9KsmU/view	Walfredo Gámez Barrera
30 de julio 2020	**18:00**	**19:00**	**1**	**Se priorizan necesidades de intervención para la empresa, se evaluan sugerencias de mejora a corto, media y largo plazo.**	**Seguimiento en acciones de mejora para la empresa, inscripción compra lo nuestro y yo me quedo en mi negocio entre otros.**	6 de agosto del 2020	Sirlen Florez	https://drive.google.com/file/d/1WlMMllsVkwj4VfU1WUFPfslRcdMIk_Ab/view	Walfredo Gámez Barrera
06 de agosto 2020	**18:00**	**19:00**	**1**	**Por cuestiones del proyecto de fondo emprender no habian adelantado.**	**Organizar información de imagen corporativa para la siguiente sesión.**	13 de agosto del 2020	Sirlen Florez	https://drive.google.com/file/d/1R-97kCo9XexUl1GJQImWczUHXpKfmQj_/view	Walfredo Gámez Barrera
13 de agosto 2020	**18:00**	**19:00**	**1**	**Registro en compra lo nuestro. Ya esta registrada en G Suit (Dominio DEFRUCOLVINOSLAPIRAGUA) y se definen compromisos compartidos con la empresaria y el exgtensionista.**	**Enviar al correo electronico del extensionista imagen corporativa y portafolio para diseño de la página web en Kolau (www.drefucolvinoslapiragua.com)- Google en mi Negocio.**	19 de agosto del 2020	Sirlen Florez	https://drive.google.com/file/d/13kMKNfKh7W5fzM0pJ0tLba_s1shfA5-3/view	Walfredo Gámez Barrera
19 de agosto 2020	**18:00**	**19:30**	**1,5**	**La empresaria se registra en wasapp bussines. Pendiente programar sesion de G suit. Se realiza la sesión de elaboración de la pagina Web: https://defrucol-vinos-la-piragua.principalwebsite.com/**	**Crear un correo con defrucol o gerenciadefrucol@gmail.com, facebook bussines. Revisar G suit**	27 de agosto del 2020	Sirlen Florez	https://drive.google.com/file/d/1i5PT7nuVx8kyOW13eWRB8pGd1c7-22cq/view	Walfredo Gámez Barrera
27 de agosto 2020	**18:00**	**19:30**	**1,5**	**La empresaria asistio a la jornada de la escuela de extensionismo y taller de linkedin, Creo su cuenta y quedo pendiente enlazar la pagina web. Adicional, se creo correo defrucol@gmail.com y se enlace a google en mi negocio, para mejorar el SEO de la empresa.**	**Realizar los cursos de empresario digital y presentar los certificados la otra sesión. Terminar de enlazar la cuenta de la empresa en linkedin**	3 septiembre del 2020	Sirlen Florez	https://drive.google.com/file/d/1Bl6cqECNHu-C6po3DAe_FtR8Pmj6v3m-/view	Walfredo Gámez Barrera
3 de septiembre del 2020	**18:00**	**19:30**	**1,5**	**La empresaria empezo a realizar cursos de MinTic, Falta 3 cursos de e commerce de los Mintic, No ha podido descargar los certificados. Se explico aspectos basicos para mejorar en la pagina Web con el apoyo del extensionista. Se explico la platafoma de linkedin y la licencias en su administraciòn. Se presento a la empresaria a Crsitian castro Tecnico en Desarrollo de Software que apoya asistencialmente en la mejora de pagina web.**	**Realizar listado de clientes y empezarlos a segmentar. Se definara un plan de trabajo puntual con actividades asistenciales con el aprendiz, la planeacion lo valida la empresaria y el extensionista**	10 de septiembre del 2020	Sirlen Florez	https://drive.google.com/file/d/1T2w3zR7xeKKLh1Rs8cofHsXSDGSJt-Dm/view	Walfredo Gámez Barrera

10 de septiembre del 2020	**18:00**	**19:30**	**1,5**	**Se envio material de apoyo para conocer màs de G suit. Se contempolo la opcion de trabajar un sisitema de informacion en Excel para organizar inventarios y hacer una planeacion de la produccion. Se explico la plataforma Komercia como alternativa de Market place para la empresa. Se hizo claridad de la convocatoria de sena innova que es abierta y se dio instrucciones para postulaciòn.**	**Adelantar plan de trabajo con el aprendiz sena para foralecer el diseño de el sistema de informacion en excel para la empresa y montaje del market place en komercia entre otros aspectos**	**17 de septiembre del 2020**	**Sirlen Florez**	**https://drive.google.com/file/d/1SdOfxJpVaU5rajXc_TUmx_-U3y6_Jmlc/view**	**Walfredo Gámez Barrera**
17 de septiembre del 2020	**18:00**	**19:30**	**1,5**	Se explico funcionalidades de la pagina de Kolau a implementar (Gestion de Clientes). Se mostro el avance en Komercia como tienda virtual. Se presento avances en un sistema de informacion realacionado a Inventarios y Compras (tener a la mano cotizaciones y recibos de pagos). Se dejo como compromiso que la empresaria trabajaria en piezas comunicativas y brochure o catalogo	Terminar el sistema de informacion con enfoque a inventarios - costos y compras. La empresaria trabajara en piezas gráficas	24 de septiembre del 2020	**Sirlen Florez**	https://drive.google.com/file/d/1zCR0-otdqf22j_EFkZVifgjCDRiPptuW/view	**Walfredo Gámez Barrera**
24 de septiembre del 2020									

ngreso

de julio

FORMATO REGISTRO DE ASESORIA

REGIONAL	Distrito Capital	**CENTRO DE FORMACION**	Centro de Diseño y Metrología	**NOMBRE GESTOR CONSULTOR O EXTENSIONISTA**	Walfredo Gamez Barrera
NOMBRE DE LA EMPRESA	Creaciones sol mar y luna s.a.s	**NIT**	901203592	**NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL**	Blanca adriana gallego ramirez

ETAPAS DE DESARROLLO DEL PROYECTO SEGÚN CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

Fecha (dd/mm/aaaa)	Horas de asesoría		Cant. Horas	Acción Realizada	Compromisos	Hora próxima sesión (00:00) Fecha (dd/mm/yyyy)	Nombre colaborador de la empresa que atiende la reunión / Cargo	Evidencias de reunión (link de: grabaciones, o evidencias fotográficas, o informe)	Firma Gestor consultor o extensionista
	Inicio	Fin							
14 de julio del 2020	**15:30**	**16:30**	**1**	**Presentación de la estrategia mi pyme se trasnforma y cronograma de actividades**	**Reunion de diagnostico empresarial con SoftWhere**	16 de julio del 2020	Adriana Gallego y Linda Gallego	https://drive.google.com/file/d/1Vw4c1ejbdDEBma7L03APm7iTwuONoBsN/view	Walfredo Gámez Barrera
16 de julio del 2020	**16:30**	**17:40**	**1**	**Diagnostico empresarial de la empresa, como resultado arrojo: analisis de madurez digital, cadena de valor, BSC, grupos de interes, areas funcionales y recomendaciones generales para la empresa**	**Analisis del diagnostico y priorizacion de necesidades de intervención**	24 de julio del 2020	Adriana Gallego y Linda Gallego	https://drive.google.com/file/d/13ZtrOlRWSHHsWpt2JS17ovtVjHzDQhLy/view	Walfredo Gámez Barrera
24 de julio del 2020	**9:00**	**10:30**	**1,5**	**Analisis del diagnostico, diligenciamiento de informacion basica de la consultoria. E identificación de necesidades de la empresa para intervención.**	**Priorización de necesidades y sugerencias de mejora**	31 de julio del 2020	Adriana Gallego y Linda Gallego	https://drive.google.com/file/d/1uY89bGGo2sMnkZBy3hV6BruXL_TIJxyn/view	Walfredo Gámez Barrera
31 de julio del 2020	**10:30**	**11:30**	**1**	**Se priorizaron necesidades de mejora, se realizaron sugerencias de mejora contextualizando a la realidad de la empresa y su formación paralela con otras entidades a nivel estatal.**	**Formalización del plan de mejora y delegación de actividades para desarollar en un corto plazo.**	7 de agosto del 2020	Adriana Gallego y Linda Gallego	https://drive.google.com/file/d/1pOf6CUjbQhT0l5vx04y_TuS6hbdBj1sd/view	Walfredo Gámez Barrera
7 de agosto del 2020	**9:00**	**10:00**	**1**	**Seguimiento de actividades del plan de mejora. ya esta inscrita en compra lo nuestro. Linkedin (aprende hacer contenidos en redes sociales / habilidades para teletrabajo- Certificado). Encadenamiento con colombia productiva:**	**Seguimiento del plan de mejora. Enviar pantallazo de compra lo nuestro. Terminar el proceso logyca, enviar pantallazo de resgistro.**	14 de agosto del 2020	Adriana Gallego y Linda Gallego	https://drive.google.com/file/d/1czIGlVlnN6pSU6kajMuBmJ9lY8CTpYLa/view	Walfredo Gámez Barrera
14 de agosto del 2020				**Sesion cancelada por la empresaria.**			Adriana Gallego y Linda Gallego		Walfredo Gámez Barrera
28 de agosto del 2020	**15:00**	**16:00**	**1**	**La empresaria asisitio a la jornada de Linkedin taller realizado el 25 de agosoto a las 11 am. Envia al correo el registro a compra lo nuestro y inscripcion a còdigo de barras en Loyca, a la fecha no han dado respuesta el Logyca. Esta realizando cursos de empresarrio digital y Linkedin. Pendiente de envio de los certificados. Se realizo la elaboracion de la pagina web en Kolau.**	**Terminar la pagina Web de Kolau, envio de certificados de cursos realizados.**	4 de sepiembre del 2020	Adriana Gallego y Linda Gallego	https://drive.google.com/file/d/1eMMeoAHXtuywU8KKTCECZuMime5ETxGO/view	Walfredo Gámez Barrera
04 de septiembre del 2020	**15:00**	**16:30**	**1**	**Se adelanto revisiòn de actualizacion del google my bussines, se explico funicionalidades de kolau y la importacia del correo corporativo. Adicional, se explico komercia como opcion de market place con pasarelas de pagos incluidas y aliados logisticos de entrega. Se presento la opcion de trabajar catalogos por wassap y se presento la herramienta Canva que ayudaria en estos procesos.**	**Revision de avances en la pagina web, market place y catalogo de productos para enviar por wassap.**	11 de septiembre del 2020	Adriana Gallego y Linda Gallego	https://drive.google.com/file/d/1JcnUnGwMjIlSzNWhYKsXutunQDj_QlR_/view	Walfredo Gámez Barrera


ngreso



FORMATO REGISTRO DE ASESORIA

Datos in

REGIONAL	Distrito Capital	**CENTRO DE FORMACION**	Centro de Diseño y Metrología	**NOMBRE GESTOR CONSULTOR O EXTENSIONISTA**	Walfredo Gámez Barrera
NOMBRE DE LA EMPRESA	Extintores &Dotaciones Capital SAS	**NIT**	900512817	**NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL**	Marlen Avila

ETAPAS DE DESARROLLO DEL PROYECTO SEGÚN CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

Fecha (dd/mm/aaaa)	Horas de asesoría		Cant. Horas	Acción Realizada	Compromisos	Hora próxima sesión (00:00) Fecha (dd/mm/yyyy)	Nombre colaborador de la empresa que atiende la reunión / Cargo	Evidencias de reunión (link de: grabaciones, o evidencias fotográficas, o informe)	Firma Gestor consultor o extensionista
	Inicio	Fin							
14 de julio del 2020	**15:30**	**16:30**	**1**	**Presentación de la estrategia mi pyme se trasnforma y cronograma de actividades**	**Reunion de diagnostico empresarial con SoftWhere**	17 de julio del 2020	Marlen Avila	https://drive.google.com/file/d/1Vw4c1ejbdDEBma7L03APm7iTwuONoBsN/view	Walfredo Gámez Barrera
17 de julio del 2020	**16:00**	**17:20**	**1,5**	**Elaboración del diagnostico empresarial, donde resulto los siguientes analisis: madurez digital, cadena de valor, areas, funcionales, BSC, modelo de negocio y recomendaciones para la empresa.**	**Analisis de resultados del diagnostico y priorizacion de necesidades de la empresa.**	22 de julio del 2020	Marlen Avila	https://drive.google.com/drive/folders/1x62K6-Pmzp0OZEwrydaEX8KDPml25tNQ	Walfredo Gámez Barrera
22 de julio del 2020	**10:00**	**11:00**	**1**	**Reunion cancelada por la empresaria**			Marlen Avila		Walfredo Gámez Barrera
30 de julio del 2020	**15:30**	**16:30**	**1**	**Analisis de resultados del diagnostico empresarial e identificación de necesidades empresariales.**	**Priorizacion de necesidades de la empresa.**	5 de agosto del 2020	Marlen Avila	https://drive.google.com/file/d/1AfHYl6c6Gczq4_OpNegtup8kN9brhO0l/view	Walfredo Gámez Barrera
05 de agosto 2020	**16:00**	**17:00**	**1**	**Priorización de necesidades de la empresa y definir sugerencias de mejora. Base para el diseño del plan de mejora.**	**Seguimiento del plan de mejora.**	12 de agosto 2020	Marlen Avila	https://drive.google.com/file/d/1Jc43gGPERZoa_SueYEyeUQRsXNwtjlqy/view	Walfredo Gámez Barrera
12 de agosto 2020	**16:00**	**17:00**	**1**	**La empresaria la llamaron de Store On, la van a capacitar para capacitar cargas de imágenes. Estuvo revisando las herramientas video sobre marketing y ventas. La empresaria se incribio en Quedate en Casa, la llamaron de Medellin para posible venta. Este fin de semana va a subir imagenes para #yomequedoenmineroqio. Ya esta registrada en**	**Evaluar el link de pagos o boton de pagos para enlazar con la página Web ((# yomequedo en mi negocio)). Rueda de Negocios compra lo nuestro (Bioseguridad).**	20 de agosto del 2020	Marlen Avila	https://drive.google.com/file/d/1iJrX16_pwR-ihV6xX2n5j73uhpzoE1Aw/view	Walfredo Gámez Barrera
20 de agosto del 2020	**16:40**	**17:40**	**1**	**Esta participando en la rueda de negocios de bioseguridad con compra lo nuestro, le han llegado varias solicitudes. Una señora novacampo en boyaca entre otros. Ya recibio el paso a paso Store On - market place e invitacion de la charla. El registro gratuito hasta 2021. La gestión facebook business - market place se gestiono y posible campaña por éste medio (pendiente por definir que productos). En la**	**Enviar el Paso a paso para carga masiva de las imágenes para store on. Evidenciar el estado de la pagina facebook (pantallazos). Mirar o definir la conveniencia link de pagos (wasapp) o boton de pagos (PSE).**	27 de agosto del 2020	Marlen Avila	https://drive.google.com/file/d/169ztJuBNjgjkkq_2qbzHzcn33GhyLOH5/view	Walfredo Gámez Barrera
27 de agosto del 2020	**16:00**	**17:20**	**1**	**La empresaria estudio en la rueda de negocio de cmpra lo nuestro tuvo 4 solicitudes, se respondierosn solo 2 empresas pero NO se concreto ningun negocio. Descargo la lista de contactos para seguimiento. Asistio a la 1 webinar. Esta en proceso con Store ON pendiente en subir fichas tecnicas de los productos. Se explico google my bussines y Komercia - market place.**	**Realizar los 2 primeros cursos de Mintic y enviar los certificados**	3 de septiembre 2020	Marlen Avila	https://drive.google.com/file/d/1clCEkYGRPHn2Mxau3iNw7QjQsfRb_6cG/view	Walfredo Gámez Barrera
3 de septiembre del 2020	**16:00**	**17:00**	**1**	**Se esta capacitando en el nivel 3, ecommerce. Se comenta sobre el aproyo del aprendiz para subir fichas tecnicas a Store On. Revisar facebook si personal para ajustar market place. Y Poderlo integrar con facebook bussines y subir publicidad y imágenes de poductos por si hace falta. Ajustes a la pagina (supervision de la empresaria).**	**Cuadrar planeaciòn con la empresaria y el aprendiz (store on, facebook bussines, google bussines actulizacion y planer campaña). Planeacion de la campaña por facebook ads. (batas, tapabocas y overoles antifluido)**	10 de septiembre 2020	Marlen Avila	https://drive.google.com/file/d/1B1X8MTytKFRznRRCV2ks6vbl41sXOOAY/view	Walfredo Gámez Barrera

10 de septiembre del 2020	**16:30**	**17:45**	**1,15**	**La empresaria informa que estan subiendo fichas tencnicas de Productos a Store On. Comento el problema del acceso a sena sofia por no tener clave de acceso, donde ya realizo la actulizacion del mismo. Manifiesta que en este momento No va a tener link de pagos ya que cuenta con con daviplata y nequi con codigo QR. La empresaria manifiesta que ya ha realizado 4 cursos en MIntic, no ha descagado los certificados. Se le explica la importacia de la cuenta en linkedin con empresaria, la pagina de la empresa que puede realizar y se presenta el itinerario de linkedin que se quiere que trabaje la empresaria (Principiante digital)**	**Terminar proceso con Store On, Realizar el proceso con Komercia (Market Place), y terminar de ajustar cuenta de linkedin. Termanar cursos de MinTIC empresario digital**	**17 de septiembre del 2020**	**Marlen Avila**	**https://drive.google.com/file/d/1b0OvwjlhHjkN5wDTA3REBX66ROSFGbuB/view**	**Walfredo Gámez Barrera**
17 de septiembre del 2020	**16:00**	**17:00**	**1**	**La empresaria quedo registrada en la bolsa corporativa del sena para recibir la licencia de Linkedin - pendiente de la activiacion. Se apoyo con el aprendiz del sena subir fichas de Productos a Store ON (Integrador de Market Place). De Store On se le envio para hacer carga masiva de imagenes. Curso de Mintic lleva 4 para descargar certificados. La empresaria pago e clic panda pago para la tienda virtual (Las imagenes No se pueden ver).**	**Compromiso tutorial descargar los certificados de Mintic. La empresaria va incorporar el wassap bussines y generacion de catalogos para la venta de los productos.**	**24 de septiembre del 2020**	**Marlen Avila**	https://drive.google.com/file/d/160F5rXCJLkthlYtqgYLMxyFMMW0uG1ke/view	**Walfredo Gámez Barrera**
24 de septiembre del 2020									


ngreso

