Inicio
Recientes
Anclado

Mi trabajo
Actividades
Acelerador de ventas
Paneles

Clientes
Clientes
Contactos
Informes

Servicios
Cliente Potencial
Oportunidad

Documentación y material adjunto
Resultados
Documentación de v...

Actividades de clientes
Orientaciones y entr...

Ventas

Reunión de Seguimiento : Guardado

Tarea · Tarea

Jaider Curielde Luque
Propietario

REGISTRO DE ACTIVIDADES | Relacionados

Asistencia de formulario

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

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

Datos de asesoría

Cliente / UP	*	Dánil Alcides Choles	Contacto	*	Dánil Alcides Choles Barro
Tipo de contacto	*	En la empresa (cara a cara)	Tipo de sesión	*	Seguimiento
Canal de atención	*	Presencial	Programa	*	Emprendimiento
Área de asesoría	*	Administración de Empresas	Asesoría para	*	Puesta en Marcha OFF
			Ayuda adicional	*	Asistencia Gerencial
Sociedades BIC	*	No	Economía campesina	*	No
Economía popular	*	Yes			

Fecha realización	*	17/10/25
		11:00 AM
Tiempo		2 horas
		2,00

Notas

Antecedentes del cliente

Resumen de la sesión de asesoría *

El 17 de octubre de 2025 realicé una nueva visita y confirmé que el negocio de Danil pasó de la organización inicial a una operación metódica y con mejor tracción comercial: las alianzas con contratistas y maestros de obra ya generan pedidos recurrentes y el plan de visitas semanales a obra se cumple con disciplina, mientras que el tiempo de respuesta por WhatsApp bajó de “menos de una hora” a cotizaciones en alrededor de 20–30 minutos con formatos claros y condiciones de depósito, daños y pérdida visibles desde el primer contacto; en operación, la capacidad creció con reposición de herramientas de alta rotación y el control inventarial dejó de ser básico para apoyarse en un registro de entradas y salidas por referencia, conteo físico semanal y una bitácora que alimenta un calendario de mantenimiento preventivo, lo que redujo fallas y tiempos muertos; en comercial y marca, el catálogo en PDF se actualizó con códigos sencillos por herramienta y el registro en Google ya aparece con horarios, teléfono y ubicación, sumando las primeras reseñas que mejoran la confianza y traen consultas orgánicas, además de un logo y paleta de color consistentes en cotizaciones y piezas de difusión; en finanzas, el flujo de caja semanal se usa de forma constante, las fechas de devolución y cuentas por cobrar están controladas y, gracias a reglas transparentes y paquetes por día, semana y mes, mejoró el recaudo y el movimiento de efectivo sin conflictos, mientras que el contrato de alquiler con checklist y registro fotográfico al despacho y al retorno se aplica en todas las operaciones, disminuyendo controversias y acelerando cierres; en síntesis, el negocio consolidó recurrencia de pedidos, respuesta ágil y control de activos, y quedó listo para escalar con compras planificadas y una pauta digital de bajo costo enfocada en el radio de obras activas de la ciudad.

Información solicitada o
