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	*	Barber Shop Doiber	Contacto	*	Doiver Jose Moscote Garc
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
		9:00 AM
Tiempo		2 horas
		2,00

Notas

Antecedentes del cliente

Resumen de la sesión de asesoría *

El 17 de octubre de 2025 realicé la nueva visita de seguimiento a Doiber Moscote García y constaté una evolución positiva: la barbería mantiene buen flujo de clientes en el local del centro de Riohacha, el ayudante ya opera con tareas definidas por franja horaria y se redujeron los tiempos de espera gracias a turnos guiados por WhatsApp Business y mensajes de confirmación; Doiber abrió la cuenta bancaria empresarial y separó completamente los ingresos y egresos del negocio, implementó un cierre diario con conteo de caja, registro de ventas por método de pago y un resumen semanal en hoja de cálculo que le permite visualizar margen y costos básicos; en marketing, activó perfiles en redes con fotos de "antes y después", publicó la lista de servicios con tarifas, ubicación y horarios, y lanzó una promoción sencilla de media semana (corte + perfilado de barba) que elevó el valor por ticket sin descontar agresivamente, además de crear su ficha en Google Maps y captar las primeras reseñas de clientes; en servicio, estandarizó el protocolo de bioseguridad y housekeeping (cambio de cuchillas, limpieza de herramientas y puesto entre cortes) y colocó un tablero visible con el menú de servicios y medios de pago, lo que transmite orden y profesionalismo; en gestión comercial, formalizó un plan de fidelización tipo "la 6ª al 50%" y un esquema de referidos con mensaje de agradecimiento y beneficio para quien recomienda, ya se observan nuevos clientes por esta vía y mayor recompra de la base fiel; en compras, organizó inventarios mínimos de insumos (cuchillas, espumas, geles, aftershave) con reposición semanal y registro de proveedor, reduciendo quiebres; como siguiente paso, acordamos migrar del registro manual a una app sencilla de punto de venta para capturar automáticamente ticket promedio, ocupación por hora y rentabilidad por servicio, escalar la pauta geolocalizada a radios de 1–2 km en horarios valle, y consolidar un calendario de contenidos con dos pilares: técnica (educación del cliente sobre estilos y cuidados) y reputación (reseñas en video), con la meta de sostener la visibilidad, estabilizar la caja y preparar la contratación parcial de un segundo barbero en fines de semana si la demanda de los próximos 30 días confirma la tendencia.