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

Apellidos	Curiel Deluque

Datos de asesoría

Cliente / UP *	ZUREIDYS VANESSA	Contacto *	ZUREIDYS VANESSA ALVA
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
Sociedades BIC *	No	Ayuda adicional *	Asistencia Gerencial
Economía popular *	Yes	Economía campesina *	No

Fecha realización *	16/10/25
	8:00 AM
Tiempo	2 horas
	2,00

Notas

Antecedentes del cliente

Resumen de la sesión de asesoría *

Visita de Seguimiento numero 4 a Zureidys. Fecha: jueves, 16 de octubre de 2025, en Riohacha, La Guajira. Propósito: verificar avances desde la tercera visita y acordar acciones para el siguiente ciclo. El negocio mantuvo el ritmo de crecimiento y pasó de mejoras consistentes a una operación más predecible, con mayor peso de clientes recurrentes, mejor control de inventarios y contenidos digitales que convierten más rápido hacia WhatsApp. La marca luce más profesional, hay menos retrabajos en confección y persisten oportunidades para estandarizar costos por referencia y formalizar un programa de referidos.

En ventas y clientes, se consolidó el ticket por conjuntos y aumentó la proporción de pedidos con dos o más prendas. El seguimiento posventa impulsó la recompra y la base de datos ahora registra tallas y preferencias. Se probó un mensaje de agradecimiento con invitación a recomendar que atrajo nuevos contactos de manera orgánica.

En producto y operación, se documentó un checklist de calidad para costuras, terminados y empaque, disminuyendo ajustes posteriores. La producción se organiza en lotes por talla con días fijos de corte, confección y empaque, reduciendo el tiempo de ciclo. Se establecieron mínimos de insumo para evitar quiebres a mitad de semana.

En abastecimiento y costos, se homologaron proveedores críticos y se acordaron condiciones de reposición. Inició la elaboración de fichas de costo por referencia que incluyen tela, mano de obra y empaque; queda pendiente fijar el margen objetivo por línea.

En marketing digital y conversión, el calendario de publicaciones es más estable y los reels de “cómo se hace” y “antes/después” elevaron las consultas. El catálogo digital está actualizado con un llamado a la acción directo a WhatsApp y se aceleró la respuesta mediante plantillas. La comunicación es más coherente y muestra información clave como tallas, precio y cuidados.

En marca y experiencia, se mantiene el empaque con etiqueta de marca, talla y cuidados, y ahora incluye un código QR con la guía de cambios y cuidados. La política de cambios se redactó en una versión corta y clara para compartir tanto en chat como dentro del empaque.

Los hallazgos muestran que la organización operativa ya genera eficiencia y conviene medir tiempos por etapa para afinar la capacidad semanal. Existe tracción orgánica por referidos que podría crecer al formalizarse, mientras que el control de costos avanza pero requiere estandarizar un margen mínimo por familia de producto y actualizar precios donde corresponda.

Como riesgos, se observa dependencia de uno o dos proveedores de tela base, por lo que se recomienda incorporar un tercero alterno. También se identificaron picos de demanda por color o talla que podrían derivar en sobreventa si no se sincroniza el inventario del catálogo con la disponibilidad real.

Los compromisos son los siguientes. Antes del 30 de octubre de 2025, Zureidys cerrará las fichas de costo de cinco referencias top —incluyendo tiempos promedio por etapa— y activará un programa de referidos con mensaje estándar y beneficio simple para quien recomienda y quien compra; por su parte, el asesor entregará una plantilla de tablero para ventas, ticket, recompra, tiempo de ciclo, devoluciones y una guía de uso. Antes del 15 de noviembre de 2025, Zureidys fijará el margen bruto objetivo por familia (básicos, conjuntos y ediciones de color) y ajustará precios cuando aplique, añadirá un proveedor alterno para telas críticas y establecerá punto de reorden y tiempo de reabastecimiento; el asesor revisará la política de cambios y el texto corto para empaque y WhatsApp.

Los indicadores a monitorear de forma semanal y mensual serán el porcentaje de ventas con dos o más prendas, la tasa de recompra, el tiempo de ciclo desde pedido hasta entrega, la tasa de devoluciones o incidencias por talla y terminado, la conversión del catálogo a WhatsApp y a venta, y la rotación de insumos con cumplimiento de mínimos.

Se propone la próxima visita para el 21 de noviembre de 2025, con foco en revisar el tablero, los márgenes por familia y el desempeño del programa de referidos. En conclusión, Zureidys pasó de ordenar la casa a gestionar por datos; si cierra costos y márgenes y escala los referidos con método, está lista para un crecimiento sostenido, con control de calidad y una caja saludable.