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 OFF : Guardado

Tarea · Tarea

Jaider Curielde Luque
Propietario

REGISTRO DE ACTIVIDADES | Relacionados

Asistencia de formulario

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| Sociedades BIC | * | No | Ayuda adicional | * | Asistencia Gerencial |
| Economía popular | * | No | Economía campesina | * | No |

| | | |
|---|---|---|
| Fecha realización | * | 14/11/25 8:30 AM |
| Tiempo | | 2 horas |
| | | 2,00 |

## Notas

Antecedentes del cliente: ---

Resumen de la sesión de asesoría *

En el marco del programa de creación de empresa OFF del SENA, el viernes 14 de noviembre de 2025 realicé la quinta visita de seguimiento al negocio de alquiler de herramientas de Danil, entre las 8:30 a.m. y las 10:30 a.m. El propósito fue verificar cómo han avanzado las acciones acordadas en la visita del 17 de octubre, especialmente en la relación con contratistas y maestros de obra, el uso de los registros de inventario y mantenimiento, la gestión financiera y el desempeño de la presencia digital.

En lo comercial, se confirma que las alianzas con contratistas y maestros de obra ya no son una prueba sino una fuente estable de pedidos. Danil tiene definidos días y franjas horarias para hacer recorrido por obras activas y, durante la visita, mostró una agenda donde registra qué cuadrillas visita, qué herramientas alquilaron y cuándo está prevista la devolución. Gracias a este trabajo de campo, aumentaron los pedidos de paquetes por semana y por mes, en particular en mezcladoras, vibradores y andamios. También se observa que el registro en Google está empezando a rendir frutos: varios clientes nuevos mencionan haber encontrado el negocio buscando "alquiler de herramientas en Riohacha" y llegan con una idea clara de lo que necesitan porque ya revisaron el catálogo y las reseñas.

En la atención por WhatsApp se mantiene y consolida la agilidad que se había logrado. El tiempo de respuesta para cotizaciones se estabilizó en el rango de 15 a 25 minutos en horario laboral, utilizando plantillas con condiciones de depósito, daños y pérdida que Danil ya adapta según el tipo de herramienta y el plazo. En la práctica, esto ha reducido mensajes repetidos y aclaraciones posteriores. Además, ahora envía junto con la cotización el código de la herramienta según el catálogo y el periodo de alquiler sugerido, lo que facilita rastrear cada operación en los registros.

En la parte operativa y de control de activos se nota un avance concreto. El registro de entradas y salidas por referencia se está diligenciando de forma sistemática y el conteo físico semanal se cumple, con pequeñas correcciones cuando hay jornadas muy cargadas. La bitácora de mantenimiento preventivo ya no es solo una idea: tiene fechas, tareas realizadas y observaciones por herramienta. Esto permitió detectar a tiempo desgastes en equipos de alta rotación y programar ajustes antes de que se conviertan en fallas en plena obra. Como resultado, Danil reporta menos interrupciones por daño y menos devoluciones anticipadas por problemas técnicos. También se aprecia que las compras de reposición ya no son reactivas; revisa los registros, identifica qué referencias están cerca de su límite de uso y prioriza las adquisiciones con base en la mezcla entre frecuencia de alquiler e ingreso que generan.

En cuanto al catálogo y la marca, el PDF se encuentra actualizado con nuevas herramientas incorporadas y códigos sencillos que se usan tanto en cotizaciones como en el sistema interno. El logo y la paleta de color se mantienen en todas las piezas: encabezados de cotización, avisos impresos, imagen de perfil en Google y artes para redes. Las reseñas en Google aumentaron en número y calidad: aparecen comentarios específicos sobre cumplimiento en las entregas, claridad en las condiciones y buen estado de las herramientas. Danil se toma el tiempo de responder estos comentarios, lo que refuerza la imagen de servicio responsable. Paralelamente, comenzó a probar una pauta digital de bajo costo dirigida a zonas donde sabe que hay obras en marcha, con resultados incipientes pero medibles en consultas nuevas por WhatsApp.

En la gestión financiera, el flujo de caja semanal ya es una herramienta de trabajo, no solo un formato. Danil registra ingresos por tipo de paquete (día, semana, mes) y mantiene un control básico de cuentas por cobrar y fechas de devolución comprometidas. Este seguimiento le ha permitido anticipar semanas "pesadas" en salidas de efectivo (por compras o mantenimiento) y reservar parte del recaudo, evitando vacíos de liquidez. Se mantiene la aplicación estricta de las reglas de depósito y cobro por daños, lo que ha reducido conflictos y mejorado el recaudo efectivo. Aun así, en la visita se identificó que hay espacio para afinar los márgenes de ciertos paquetes mensuales, ya que algunas combinaciones de herramientas, por tiempo, podrían estar quedando por debajo del rendimiento esperado si se suman costos de mantenimiento y depreciación.

El uso del contrato de alquiler con checklist y registro fotográfico tanto al momento del despacho como a la devolución ya está 100 % incorporado a la rutina. En las carpetas físicas y en el archivo digital se puede seguir el rastro de cada operación: quién alquiló, qué se entregó, en qué estado y cómo regresó. Esto ha disminuido discusiones sobre rayones, piezas faltantes o desgaste, y ha permitido cerrar cuentas con más rapidez. Además, para algunos clientes recurrentes, Danil creó un formato abreviado donde los datos generales ya están prellenados, de modo que solo se actualizan fechas y referencias, ahorrando tiempo sin perder trazabilidad.

Durante la visita se identificaron también nuevos retos. El primero es la carga de decisiones concentrada en Danil: él centraliza cotizaciones, autorizaciones y compras, lo que a ratos retrasa respuestas cuando está en obra o atendiendo devoluciones. El segundo es el riesgo de saturación en ciertas referencias en momentos de alta demanda, aun con el mejor control inventarial. Por ello, se insistió en seguir cruzando información entre pedidos recurrentes, calendario de mantenimiento y capacidad real de reposición para no sobreprometer en temporadas de pico de obras.

Como acuerdos de trabajo, se definió que, antes de la siguiente revisión, Danil avanzará en tres frentes: