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

Solo lectura: estado de este registro: Completado

Actualizar | Comprobar acceso | Proceso | Agregar a la cola | Detalles del elemento ... | Flujo | Compartir

# Reunión de Seguimiento OFF : Guardado

Tarea · Tarea

JL Jaider Curielde Luque
Propietario

REGISTRO DE ACTIVIDADES | Relacionados

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

| | | |
|---|---|---|
| Fecha realización | * | 13/11/25<br>5:00 PM |
| Tiempo | | 2 horas |
| 2,00 | | |

**Notas**

Antecedentes del cliente

Resumen de la sesión de asesoría *

Visita de seguimiento número 2 a Todo Paletas & Postres 90's, realizada en el marco del programa de creación de empresa OFF del SENA. La visita tuvo lugar el jueves 13 de noviembre de 2025, entre las 5:00 p.m. y las 7:00 p.m., en el punto de venta abierto al público. El propósito fue verificar qué tanto se han concretado los compromisos identificados en la primera visita y cómo está respondiendo el negocio en una jornada normal de atención, especialmente en organización, control y ventas.

Al llegar al local se encontró una operación activa, con flujo de clientes de barrio y algunos pedidos por redes y WhatsApp, lo que indica que la marca ya empieza a ser reconocida en la zona. El espacio de venta se percibe más ordenado: sabores visibles, exhibición diferenciada de paletas y postres, y un manejo más claro de los combos. El equipo tiene mejor distribución de tareas entre producción, atención al cliente y caja, lo que reduce los tiempos de espera en las horas de mayor movimiento vespertino.

En el frente financiero, Todo Paletas & Postres 90's ya cuenta con la cuenta bancaria empresarial activa y está en uso para la mayoría de las operaciones. Los ingresos del día se consignan de manera regular y los gastos del negocio (insumos, servicios, arriendo, entre otros) se están pagando desde esa misma cuenta, lo que marca una separación más clara frente al dinero personal. Durante la visita se revisó un primer formato sencillo de control de ingresos y egresos que el emprendimiento viene diligenciando, y se observó que ya es posible identificar cuánto entra por ventas en efectivo y cuánto por transferencias o datáfono, aunque todavía no se hace un análisis sistemático del margen por producto.

En cuanto a facturación electrónica, el trámite ante la DIAN y el proveedor tecnológico ya está avanzado. La resolución se encuentra en proceso de parametrización y se han hecho pruebas iniciales con un POS simple que incluye descripción del producto, valor y medio de pago. Sin embargo, la integración plena con el control de inventarios aún no se ha cerrado: por ahora se emiten comprobantes básicos y el detalle de insumos consumidos se sigue manejando en una hoja aparte. Se acordó que, en la siguiente etapa, se aprovechará el sistema para registrar códigos de producto por referencia y así acercarse al control en tiempo real.

Uno de los avances más importantes se ve en las recetas. El emprendimiento ya definió y probó fichas técnicas para varios de sus sabores principales de paletas y algunos postres: se estandarizaron gramajes de fruta, bases, coberturas y unidades por lote. Esto ha reducido diferencias entre una producción y otra y permite tener una idea mucho más clara del costo por unidad. Todavía hay referencias "especiales" o de temporada que no están formalizadas, pero el equipo ya comprende la necesidad de consignar las cantidades y el rendimiento de cada mezcla para evitar improvisaciones y poder revisar los márgenes con criterio.

En el tema de calidad e inocuidad, se encontraron avances visibles. Hay listas de chequeo para apertura y cierre pegadas en la zona de producción, donde se detallan acciones como limpieza de superficies, verificación de temperaturas de congelación, estado de vitrinas y organización de productos listos para la venta. La cadena de frío se controla mejor: se lleva un registro diario de la temperatura de los equipos y se anotan los casos en los que es necesario reubicar producto, descartar unidades o reorganizar la carga para garantizar el congelamiento adecuado. Todavía falta documentar algunas rutinas en un solo cuaderno o carpeta, pero el hábito de revisar y registrar ya está en construcción.

Respecto a inventarios, Todo Paletas & Postres 90's implementó una hoja de control para insumos clave como pulpas, lácteos, coberturas, empaques y palitos de paleta. Allí se registra entrada, consumo estimado por lote y existencias, lo que ha ayudado a anticipar compras y reducir salidas urgentes de última hora. Durante la visita se revisó una primera hoja de mermas donde se anotan unidades que se dañan, se rompen o quedan fuera de especificación; este registro aún es sencillo, pero ya permite ver en qué etapas se pierde producto y qué sabores presentan más desperdicio. Falta dar un paso adicional: relacionar esas mermas con el costo para dimensionar el impacto económico.

En marketing digital se nota que el emprendimiento dejó de publicar "cuando se puede" y empezó a seguir una pauta mínima. El calendario de contenidos ya existe y se está aplicando, con publicaciones que destacan sabores del día, combos para compartir y horarios de mayor disponibilidad. Se han hecho pruebas con pauta geolocalizada de bajo costo enfocada en el entorno cercano del local, con resultados iniciales en forma de nuevos seguidores y algunos pedidos por mensaje directo. Además, se comenzó a registrar de manera básica de dónde llegan los clientes: si entran caminando, si vieron la marca en redes o si vienen por recomendación, lo que abre la puerta a valorar mejor cada canal.

Durante la visita también se constató que el equipo continúa participando en procesos de capacitación, especialmente en temas de servicio al cliente y manejo de herramientas digitales. Esto se refleja en una atención más segura al momento de explicar sabores, promociones y medios de pago, y en una mejor disposición para registrar la información en los formatos de control.