Solo lectura: estado de este registro: Completado

Reunión de Seguimiento OFF : Guardado

Tarea · Tarea

JL Jaider Curielde Luque
Propietario

REGISTRO DE ACTIVIDADES | Relacionados

Cliente / UP	*	ZUREIDYS VANESSA	Contacto	*	ZUREIDYS VANESSA ALVAREZ LAR
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	*	No	Economía campesina	*	No

Fecha realización	*	13/11/25 8:00 AM
Tiempo		2 horas
2,00		

Notas

Antecedentes del cliente

Resumen de la sesión de asesoría *

Visita de Seguimiento número 5 a Zureidys. Fecha: jueves 13 de noviembre de 2025, de 8:00 a.m. a 10:00 a.m., en Riohacha, La Guajira, en el marco del programa de creación de empresa OFF del SENA. El propósito de esta visita fue verificar el cumplimiento de los compromisos definidos en la visita número 4, revisar el uso del tablero de indicadores y ajustar las prioridades para el siguiente ciclo de trabajo.

En términos generales, se observa que el negocio sigue consolidando un funcionamiento más estable y profesional. El flujo de pedidos se mantiene dinámico, con una presencia creciente de clientes recurrentes y una mayor proporción de ventas de conjuntos frente a prendas sueltas. Zureidys indica que cada vez es más frecuente que las clientas lleguen “referidas por alguien” o porque vieron contenido en redes sociales, lo que confirma la tracción orgánica mencionada en la visita anterior.

Frente a los compromisos de costos y tiempos, Zureidys avanzó de manera importante en la elaboración de las fichas de costo. Se encuentran completas y en uso cuatro de las cinco referencias top priorizadas, incluyendo el detalle de tela, mano de obra, empaque y un tiempo promedio estimado por etapa (corte, confección y terminados). La quinta referencia está en proceso de ajuste porque presentó variaciones en el consumo de tela según talla. Aunque aún no se han definido márgenes formales por familia de producto, Zureidys ya tiene identificados rangos mínimos de ganancia que está utilizando como referencia práctica para no vender por debajo de costo.

En ventas y clientes, el registro en la base de datos es más sistemático. Se están consignando nombre, teléfono, talla y tipo de prenda comprada, lo que ha permitido reconocer patrones de recompra en algunas clientas. Durante la visita se evidenció que el porcentaje de pedidos con dos o más prendas se ha mantenido alto en las últimas semanas y que el seguimiento posventa se realiza de forma más ordenada, aunque no siempre en los tiempos planificados. Zureidys reconoce que los días de mayor carga de confección tiende a retrasar algunas respuestas, lo que se marca como área de mejora.

Respecto al programa de referidos, este ya se encuentra activo con un mensaje estándar de agradecimiento y una invitación clara a recomendar la marca. Se definió un beneficio sencillo tipo descuento o valor preferencial tanto para quien recomienda como para quien realiza la compra. En la práctica, se han recibido varios contactos nuevos mediante este mecanismo; sin embargo, aún no se está midiendo de forma consistente cuántas de esas recomendaciones terminan en ventas cerradas. Durante la visita se insistió en la importancia de registrar, al menos en una columna simple, qué clientes provienen de referidos para poder evaluar el impacto del programa.

En operación y producción, se mantiene el esquema de trabajo por lotes y días fijos de corte, confección y empaque. Zureidys reporta que esta organización le ha permitido disminuir los retrabajos y tener entregas más puntuales. El checklist de calidad continúa en uso y se han reducido las devoluciones por terminados y costuras, aunque todavía aparecen incidencias puntuales en temas de talla, especialmente cuando hay mucha presión por cumplir entregas en fechas pico. La recomendación fue reforzar la revisión final de tallas en los días de más demanda y registrar los casos de devolución con una breve causa para luego analizarlos.

En abastecimiento, se observa un avance parcial. Zureidys ya identificó y realizó compras de prueba con un proveedor alterno de tela para una de las bases críticas, validando calidad y tiempos de entrega. Sin embargo, aún no se han definido de manera formal los puntos de reorden ni los tiempos de reabastecimiento para cada tipo de insumo, sino que se está trabajando más por percepción (“cuando veo que queda poco, compro”). Durante la visita se revisaron niveles mínimos razonables para las telas de mayor rotación y se dejó como tarea avanzar en al menos dos referencias clave, con cantidades y tiempos anotados.

En marketing digital y conversión, se mantiene un calendario básico de publicaciones y continúa el uso de reels de procesos y “antes/después”, que siguen generando consultas. El catálogo digital se encuentra actualizado y se está utilizando el llamado a la acción hacia WhatsApp con las plantillas de respuesta rápida, aunque Zureidys reconoce que aún no revisa de forma sistemática cuántos contactos del catálogo terminan en venta. La comunicación de precios, tallas y cuidados se percibe más clara y homogénea que en visitas anteriores.