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	*	CAR WASH MATTOS	Contacto	*	Luis Alberto Mattos Sotillc
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	*	Fortalecimiento
			Ayuda adicional	*	Asistencia Gerencial
Sociedades BIC	*	No	Economía campesina	*	No
Economía popular	*	No			

Fecha realización	*	18/11/25
		5:00 PM
Tiempo		2 horas
		2,00

Notas

Antecedentes del cliente

Resumen de la sesión de asesoría *

La reunión de supervisión con la empresa CAR WASH MATTOS, efectuada el 18 de noviembre de 2025 a las 5:00 p.m. bajo el amparo del Programa de Fortalecimiento Empresarial, se centró en la evaluación del lapso comprendido entre el 5 de octubre y el 14 de noviembre de 2025. Los resultados certifican que la organización ha cubierto la totalidad de los puntos previstos en sus directrices operativas. En el ámbito interno, se estableció un código de respeto, se creó una mesa mensual de ideas y se lanzó el reconocimiento "Lavador del Mes". Paralelamente, la estrategia de fidelización se vio robustecida con la implementación de un CRM, una lista de chequeo de satisfacción y un programa de lealtad (décima lavada gratuita). En materia de crecimiento estratégico, se diseñó un mapa de socios potenciales, se elaboró una matriz de valor-impacto, se definió un modelo de acuerdo tipo y se programó una revisión anual. La gestión de conflictos internos se abordó con un protocolo de quejas, formación básica en mediación y la creación de un comité ad-hoc para la resolución de casos. La innovación digital incluyó la puesta en marcha de un chatbot de WhatsApp con servicio 24/7, un panel de control (dashboard) para el seguimiento de leads, la aplicación de pruebas A/B y la emisión de un informe mensual. Estratégicamente, se definió una propuesta de valor única (rapidez, agua reciclada y cera premium), respaldada por el rediseño de marca y una campaña de comunicación. El conocimiento del mercado se amplió con cien encuestas, la identificación de clusters de clientes, el lanzamiento de una oferta piloto y su correspondiente retroalimentación. Finalmente, el compromiso ambiental fue evidente en el reciclaje de agua, la instalación de una trampa de grasas, el establecimiento de metas para reducir el consumo eléctrico en un 10 % y una campaña interna. Se complementó con una jornada local de reforestación, una alianza con una ONG, una política de compras verdes y la elaboración de un informe de impacto. Al llevar a término estas intervenciones, CAR WASH MATTOS satisfizo plenamente las disposiciones del plan de acción y da por concluida esta etapa de fortalecimiento empresarial.