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	*	FERREOFERTAS LA ...	Contacto	*	JUAN GABRIEL BARROS R
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	*	19/11/25
		11:00 AM
Tiempo		2,5 horas
		2,50

Notas

Antecedentes del cliente		---
Resumen de la sesión de asesoría	*	El encuentro de supervisión con FERREOFERTAS LA AVENIDA, agendado el 19 de noviembre de 2025 a las 11:00 p.m. dentro del marco del Programa de Fortalecimiento Empresarial, se dirigió a evaluar el progreso registrado entre el 8 de septiembre y el 2 de noviembre de 2025. El balance demuestra la culminación exitosa de todas las encomiendas operacionales. En el rubro de alianzas estratégicas, la empresa elaboró un mapa de socios, definió una matriz valor-impacto, creó un convenio tipo y estableció la revisión anual de sus acuerdos. En la gestión interna, se estableció un protocolo para quejas, se impartió un taller de mediación básica y se conformó un comité ad-hoc para la resolución de situaciones. La automatización de marketing se impulsó mediante la activación de un chatbot de WhatsApp 24/7, la implementación de un tablero de oportunidades, la realización de pruebas A/B de mensajes y la entrega de un informe mensual de conversión. Estratégicamente, se redefinió la propuesta de valor (centrada en rapidez, garantía y repuestos originales), se renovó el manual de marca y se lanzó una campaña local en redes sociales. La investigación de mercado incluyó cien encuestas digitales, la segmentación en Hojas de Cálculo de Google, un piloto de oferta para el segmento prioritario y la retroalimentación consecuente al portafolio. En sostenibilidad, se firmó un convenio con un gestor autorizado de aceites y baterías, se instaló un contenedor selectivo, se ofreció un descuento a clientes que reciclan y se creó un registro mensual de kilogramos gestionados. Las mejoras de eficiencia comprendieron la sustitución de la iluminación por lámparas LED, una lista de chequeo de fugas, el establecimiento de una meta de reducción del 10 % en consumo eléctrico y una campaña de ahorro interna. Finalmente, se llevó a cabo una jornada de reforestación local, se adoptó una política de compras sostenibles y se diseñó un informe de impacto ambiental anual. Al concretar el plan por completo, FERREOFERTAS LA AVENIDA dio por zanjada la totalidad de las disposiciones estratégicas de esta etapa de fortalecimiento.