PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Barranquilla, Diciembre de 2020

Señor (a)
Claudia Johana Gomez Perez
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. CO1.PCCNTR.1616257 de 2020
Cargo del supervisor Profesional grado 9 - Lider Sennova
Centro Comercio y Servicios
Barranquilla

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual Mes 12 del año 2020

Referencia: No . CO1.PCCNTR.1616257 del año 2020

Santiago Campbell Duran, identificada con la cédula de ciudadanía No. 85458166 de Santa Marta, en mi calidad de Contratista del SENA, en el Centro de Comercio y Servicios - Barranquilla, en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios de la referencia, a continuación presento el Informe de actividades realizadas en el mes objeto de cobro.

Valor y forma de Pago: El valor total del presente contrato asciende a la suma de $35.363.333.00 incluido IVA (de conformidad con el régimen tributario a que pertenezca el contratista), Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) Un primer pago correspondiente al mes junio de 2020 por valor de $4.463.333.00 COP incluido IVA; b) Seis pagos iguales por los meses de julio a diciembre, por valor de $5.150.000,00 COP cada uno, incluido IVA.). Los honorarios serán pagados por el SENA al contratista de acuerdo al cronograma definido por la Dirección Administrativa y Financiera de la Dirección General, en la cuenta de ahorros No. 40437624964 del Banco Bancolombia, cuyo titular es el Contratista.

Plazo: Será hasta el (31) de (Diciembre) de 2020.

OBJETO:
"Prestar servicios profesionales en el Programa de Extensionismo Tecnológico – Sennova, para implementar desde el Centro de Comercio y Servicios del Sena Regional Atlántico, las actividades relacionadas con la intervención a las empresas para mejorar la transformación digital, la productividad, competitividad y/o rentabilidad."

CLÁUSULA (No. de cláusula donde se encuentren las obligaciones del contratista)

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Contactar las empresas asignadas por la persona responsable de la Línea Programática "Extensionismo Tecnológico" del Grupo Sennova de la Dirección General del SENA y validar el	• Elaboraciòn de los diagnòsticos en la plataforma softwhere de las 12 empresas asignadas..	Diagnòsticos plataforma softwhere.

	instrumento aplicado desde el autodiagnóstico de SoftWhere (MinCIT).		
2	Asesorar y acompañar en la transformación digital de las MiPymes colombianas, mediante la implementación de planes de mejora	• Se esta desarrollando el SISTEMA DYNAMIS, para apoyar a los extensionistas en el control dela información y reportes de sus actividades: - Se creo que modulo de ingreso por perfiles - Modulo de funcionarios - Modulo roles - Dashboard cantidad de empresas por dpto - Modulo de consulta de empresas - Modulo de consulta de empresarios - Modulo de Colaboradores - Actualizacion del perfil del funcionario - Administrador de tablas transversales - Modulo de estadísticas - Modulo de diagnostico - Actualizacion de Base de datos - Modulo de Acta de inicio y final en PDF - Modulo de priorización de actividades - Modulo de Indicadores - Modulo de plan de mejora - Construcción de PDF para plan de mejora y firma del cliente - Cargue de empresas del ciclo 2 - Informes Nivel Nacional detalles del desarrollo.	Archivos y Documentos del proceso.
3	Mantener comunicación constante con la persona responsable de la Línea Programática “Extensionismo Tecnológico” del Grupo Sennova de la	• Reuniones delineamiento sistema de información del grupo de extensionismo, Lider Sennova Centro de Comercio y Direccion Nacional	Archivos y Documentos del proceso.

	Dirección General del SENA y con el Gestor Consultor en su región/nodo		
4	Garantizar el flujo de información recolectada completa y de calidad, en el proceso de servicios de Extensionismo Tecnológico, con el fin de realizar el cumplimiento de los resultados y la evaluación del programa.	• Construcción del flujograma de procesos para continuar con el diseño y desarrollo de las bases de datos y plataforma. Actualizacion de las bases de datos de las empresas atendidas en Extensionismo a Nivel Nacional an las dos convocatorias	Archivos y Documentos del proceso.
5	Realizar el registro documental y analítico de las lecciones aprendidas en la asesoría especializada bajo el concepto de Extensionismo Tecnológico, que incorpora el diagnóstico, concertación e implementación de plan de mejora en las Empresas	• Anàlisis de la información colectada de las empresas atendidas. Y la aplicabilidad de la plataforma de diagnostico. Informes finales apoyo para entrega de información y estadisticas	Archivos y Documentos del proceso.
6	Atender las solicitudes y requerimientos de información que se generen desde la Línea Programática "Extensionismo Tecnológico" del Grupo Sennova de la Dirección General del SENA.	• Participación en construcción de proyectos especiales, para proyecto de Tecnoparque en la Regional Atlántico.	Archivos y Documentos del proceso.
7	Las demás que se requieran para la ejecución del contrato	• Entrega de informes mensual	Archivos y Documentos del proceso.

A continuación relaciono los desplazamientos que realicé previo a la presentación de este informe. Una vez finalizado cada desplazamiento presenté al ordenador del gasto el informe en el Formato Informe Legalización Desplazamiento Contratista GTH-F-087, en el que se describieron las actividades desarrolladas y los resultados de cada desplazamiento. Cada informe cuenta con el visto bueno del Supervisor.
Se lista a continuación el soporte de la legalización de los desplazamientos realizados, los cuales forman parte integral del presente informe de ejecución contractual.

ITEM	No DE LA ORDEN DE VIAJE	LUGAR DE DESPLAZAMIENTO	FECHAS DE DESPLAZAMIENTOS	
			INICIO	FINALIZACIÓN
1.				
2.				

Nota 1: *Por cada desplazamiento que haya realizado el contratista, adjuntará el respectivo informe que la soporte. En caso de haber realizado el desplazamiento en fecha posterior a la presentación del informe de ejecución contractual, deberá reportarlo en el siguiente informe de ejecución contractual.*

Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: documentos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales y los desplazamientos realizados, fotocopia de la planilla-recibo de pago de aportes a salud, pensiones y ARL, (**9413346054**) expedido por Aportes en Linea correspondiente al mes de **NOVIEMBRE** del año 2020.

Evidencias en ( ) folios

Cordialmente,

Santiago Campbell Duran
Contratista
C.C. No. 85.458.166

Recibí a satisfacción:

Claudia Johana Gomez Perez
Supervisor Contrato CO1.PCCNTR.1563027 de 2020
Profesional grado 9 - Lider Sennova

Diferentes actividades programadas por la Direccion Nacional:



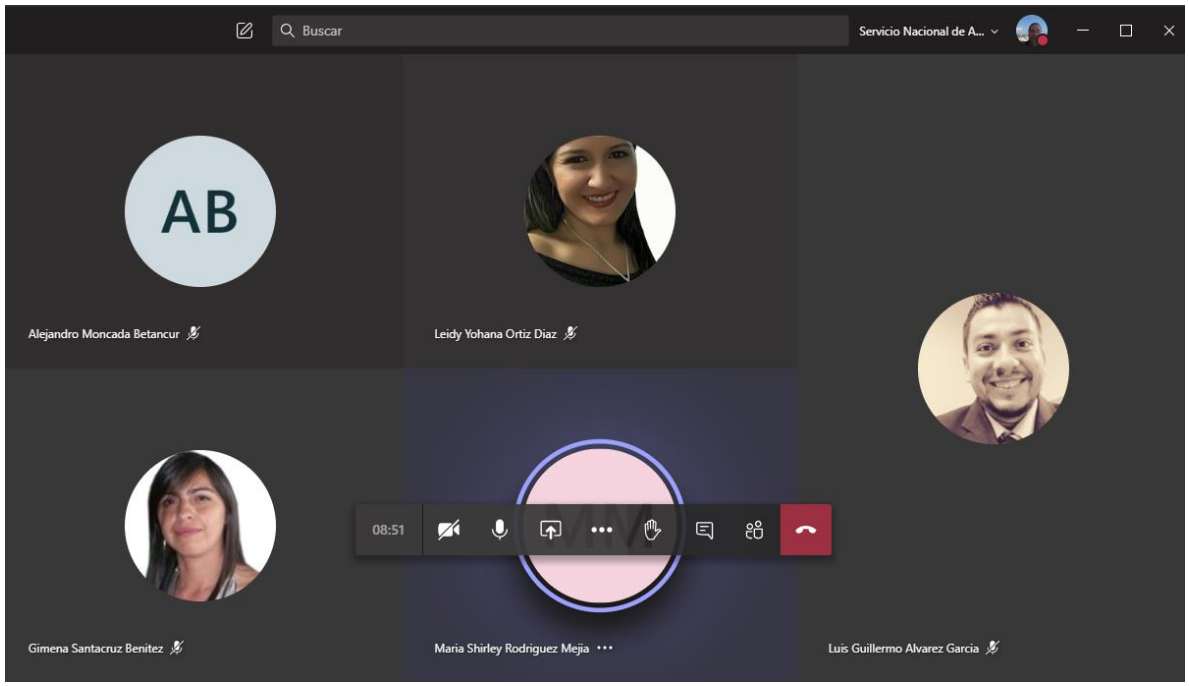



El futuro digital es de todos
MinTIC
MISIÓN CUMPLIDA
EVENTO DE CIERRE
FASE DESCUBRIMIENTO DE NEGOCIOS DIGITALES
01 DICIEMBRE
4:30 p.m.
YouTube Live Innovación EAFIT
DESCUBRIMIENTO DE NEGOCIOS DIGITALES
APPS.CO
UNIVERSIDAD EAFIT

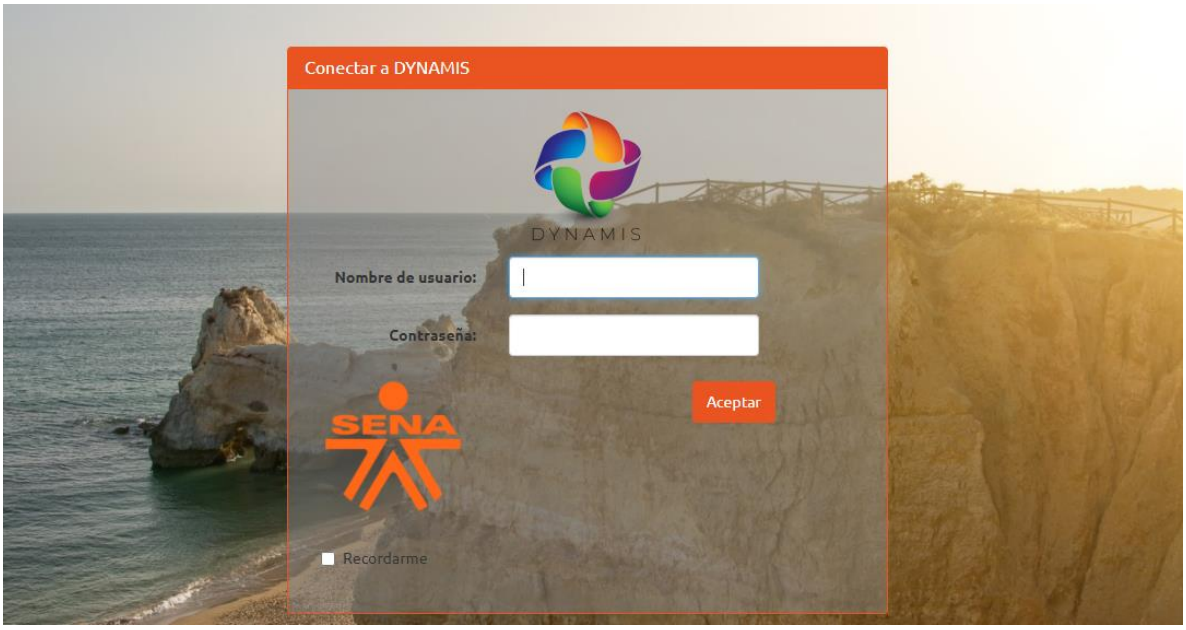

#MiPymeSeTransforma
Certificación Equipo Nacional de Extensionismo Tecnológico
SENA
Farid de Jesús Figueroa
Director de Formación Profesional SENA
Hernán Fuentes
Director de Empleo, Trabajo y Emprendimiento SENA
Leidy Jhoanna Sierra
Coordinadora Nacional, grupo SENNOVA
Empresarias Invitadas:
Paula Londoño Vallejo
Directora ejecutiva ACCH
Catalina Henao
Gerente Corporación Konno
Silvia Cristina Cuellar
Gerente Cigarrería La Rosa S.A.S.
Apoya
El futuro digital es de todos
MinTIC
LIVE
Jueves 26 de noviembre 11:00 a.m. @SENACaldas
Colombia Productiva

Reunión con los Lideres Regionales y la Dra Maria Shirley:



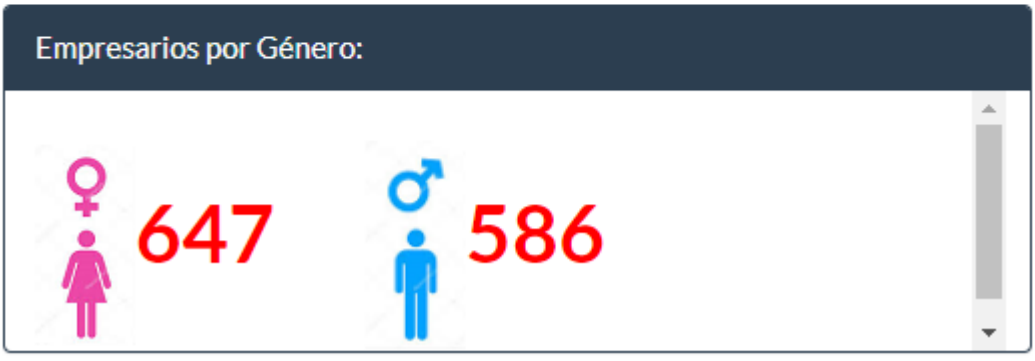

Buscar
Servicio Nacional de A...
AB
Alejandro Moncada Betancur
Leidy Yohana Ortiz Diaz
08:51
Gimena Santacruz Benitez
Maria Shirley Rodriguez Mejia
Luis Guillermo Alvarez Garcia

Plataforma:

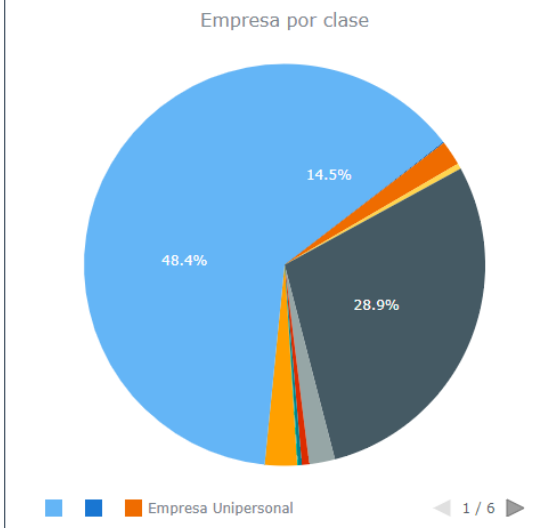

Conectar a DYNAMIS
DYNAMIS
Nombre de usuario:
Contraseña:
Aceptar
SENA
Recordarme


Empresas Registradas
1349

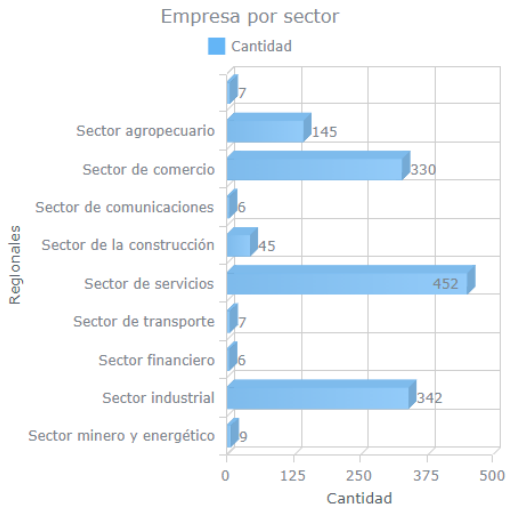
Total de Funcionarios
116


Empresarios por Género:
647
586

empresa por clase



Empresa por sector



- Dynamis

/ Administrador / Convocatoria

buscar

- Tablero de control
- Perfil del Usuario
- Usuarios Conectados
- Novedades
- Administrador
  - Convocatoria
  - Funcionarios
  - Rol
  - Centros
  - Usuario
  - Cargo
- Empresa
- Seguimiento
- Tablas
- Reportes

Añadir nuevo

Mostrando **1** - **2**

		Id	Convocatoria	Total de Empresas	Fecha Inicial Ciclo 1	Fecha Final Ciclo
		1	MiPyme se Transforma	1044	15/07/2020	30/09/2020
		2	Empresas en articulación con Colombia Productiva del MinCIT	300	1/08/2020	30/09/2020

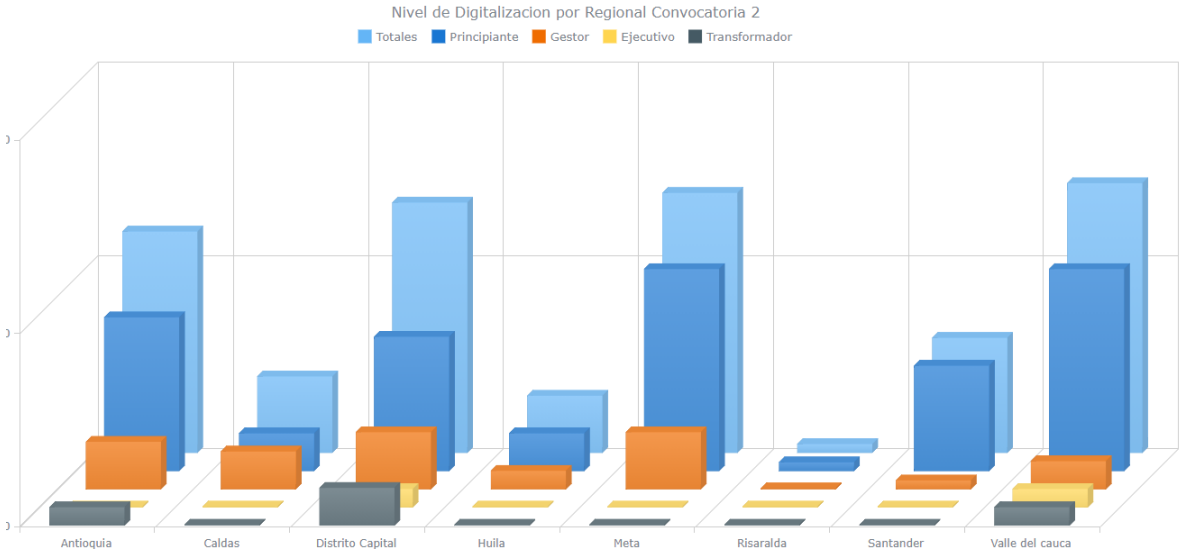
DIAGNOSTICO [1129]

Empresa Emerson Castañeda Durango

Nivel de Digitalizacion

Nivel Digitalización	Principiante		
Areas Funcionales	36 %	**Cadena de Valor**	33 %
Modelo de Negocio	43 %	**Bsc**	38 %
Stakeholders	35 %		

Chart Nivel Digitalizacion



Necesidades

Mostrando 1 - 4 de 4 | Añadir nuevo

	Empresa	Necesidades	Area Trans. Digital	Area Empresa	Prioridad	Plazo
1	Emerson Castañeda Durango	La organización tiene debilidades frente a estrategias de comunicación y marketing a través de herramientas digitales para posicionamiento de la empresa o venta de sus productos o servicios. La relación con los clientes es muy débil.	Experiencia de usuario-cliente	Mercadeo	Alta	Corto
1		El nivel de conocimiento de sus clientes es básico, aunque ha comenzado a implementar estrategias y herramientas tecnológicas, aún le queda camino por recorrer para alcanzar un conocimiento de las necesidades y requerimientos de sus clientes.	Experiencia de usuario-cliente	Mercadeo	Alta	Corto
0		La gestión de información se encuentra en proceso de estructuración para aumentar el conocimiento de los clientes. Se tiene un avance parcial frente a la gestión efectiva de la información de los clientes, que permita conocer sus expectativas, mejorar su satisfacción, y por tanto, asegurar la fidelización y recompra de los productos o servicios. (Anticipación de la demanda, mejora de la satisfacción del cliente, y promoción de la recompra)	Experiencia de usuario-cliente	Mercadeo	Alta	Corto
1		Intentando convertir los recursos de tecnología en activos estratégicos y no en una carga para la empresa. Las soluciones tecnológicas que ha implementado o ha intentado implementar, aún no se perciben como ventajas competitivas de su negocio a nivel estratégico de la empresa.	Modelo de Negocio	Transversal (informática)	Alta	Largo

Priorización

Mostrando 1 - 4 de 4

Necesidades	Nivel Prioridad	Solución Sugerida
La organización tiene debilidades frente a estrategias de comunicación y marketing a través de herramientas digitales para posicionamiento de la empresa o venta de sus productos o servicios. La relación con los clientes es muy débil.	1	Desarrollo de contenidos de interés para canales de comunicacion online, compartir publicaciones on-line especializadas según el modelo de negocio de CVM, y compartir los principales logros o avances de la empresa que generen impacto o recordación frente a su marca. Mantener actualizada la página de forma frecuente para no generar la
El nivel de conocimiento de sus clientes es básico, aunque ha comenzado a implementar estrategias y herramientas	2	Realizar la recolección de información de potenciales clientes por la página

Indicadores

Mostrando 1 - 4 de 4 | Añadir nuevo

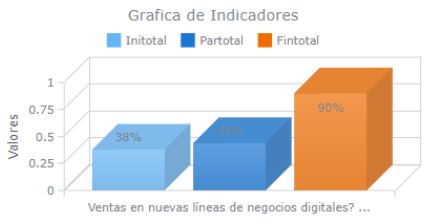
	Indicador	Descripcion	Formula	Variables	Linea base	Fecha inicial
1 1	Ventas en nuevas líneas de negocios digitales? (Obligatorio)	Prueba de migración hacia mundo digital	Ventas en nuevos u optimización de canales de comercialización digitales (VCD)/ Ventas totales en el periodo de intervención	•Ventas en nuevos u optimización de canales de comercialización digitales (VCD Más ...	10%	6/08/2020
1 1	Clientes en canales digitales? (Obligatorio)	Aumento en participación del cliente en canales digitales	(Clientes en canales digitales / Clientes activos?)*100	• Clientes en canales digitales? • Clientes activos	0%	11/08/2020
0 0	Proceso optimizados a través de la digitalización? (Obligatorio)	Eliminación de procesos manuales: papel, otros.	(No. de procesos optimizados a través de la digitalización / No. total de procesos?)*100	• No. de procesos optimizados através de la digitalización? • No. Total de pr Más ...	0%	6/08/2020
0 0	Formación del personal para digitalización	Capital Humano digital	Horas de formación hacia laTransformación Digital / Total de horas laboradas	• Horas de formación hacia la Transformación Digital? • Total de horas labora Más ...	5	16/09/2020

Valor a indicadores

Mostrando 1 - 1 de 1 | Añadir nuevo

Indicador		Inicial	Parcial	Final
Ventas en nuevas líneas de negocios digitales? (Obligatorio)	Fecha	29/09/2020	31/10/2020	11/11/2020
	Numerador	3	4	9
	Denominador	8	9	10
	Resultado	37.5%	44.44%	90%

Grafica de Indicadores



Indicadores y Plan de Mejora

Regional	Antioquia	Gestor Consultor o Extensionista	Luis Guillermo Alvarez García

DATOS DE LA EMPRESA

Nit	3556751	Razón Social	Emerson Castañeda Durango	Empresario	Emerson Castañeda Durango

****

PRIORIZACION

	***
1	La organización tiene debilidades frente a estrategias de comunicación y marketing a través de herramientas digitales para posicionamiento de la empresa o venta de sus productos o servicios. La relación con los clientes es muy débil.
Solución Sugerida	Desarrollo de contenidos de interés para canales de comunicacion online, compartir publicaciones on-line especializadas según el modelo de negocio de CVM, y compartir los principales logros o avances de la empresa que generen impacto o recordación frente a su marca. Mantener actualizada la página de forma frecuente para no generar la
	***
2	El nivel de conocimiento de sus clientes es básico, aunque ha comenzado a implementar estrategias y herramientas tecnológicas, aún le queda camino por recorrer para alcanzar un conocimiento de las necesidades y requerimientos de sus clientes.
Solución Sugerida	Realizar la recolección de información de potenciales clientes por la página web en el espacio contáctenos, redes sociales y correo electrónico. Mantener una base de datos unificada de los clientes, para que los colaboradores la actualicen permanentemente, se puede consolidar en software especializado para gestión de clientes. Usar herramientas de segmentación e identicación de necesidades y requerimientos de los clientes a través de la construcción de estrategias omnicanal.
	***
3	Intentando convertir los recursos de tecnología en activos estratégicos y no en una carga para la empresa. Las soluciones tecnológicas que ha implementado o ha intentado implementar, aún no se perciben como ventajas competitivas de su negocio a nivel estratégico de la empresa.
Solución Sugerida	Construir el estrategia digital donde se defina la misión, visión organizacional alienada a la estrategia de negocio con prespuestos definidos respecto a tecnología.

RUTA A SEGUIR:

Con base en las necesidades identificadas y priorizadas, definir el alcance de la intervención	Acompañamiento en el proceso de implementación y optimización de herramientas para la gestión de la información de los clientes enfocado a tomar decisiones comerciales estratégicas para la compañía.
Área (s) o proceso (s) de la empresa donde se va a implementar la mejora	Mercadeo Transversal
Área de Transformación Digital a intervenir	Modelo de Negocio,Experiencia de Usuario- Cliente

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN
CONTRATACIÓN DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

CONTRATO No. ____ **No. CO1.PCCNTR.1616257 de 2020**_____ (fecha).

NOMBRE DEL CONTRATISTA: Santiago Campbell Duran

IDENTIFICACION DEL CONTRATISTA: CC 85.458.166

OBJETO DEL CONTRATO Prestar servicios profesionales en el Programa de Extensionismo Tecnológico – Sennova, para implementar desde el Centro de Comercio y Servicios del Sena Regional Atlántico, las actividades relacionadas con la intervención a las empresas para mejorar la transformación digital, la productividad, competitividad y/o rentabilidad.

OBLIGACIONES DEL CONTRATISTA:

1. Contactar las empresas asignadas por la persona responsable de la Línea Programática "Extensionismo Tecnológico" del Grupo Sennova de la Dirección General del SENA y validar el instrumento aplicado desde el autodiagnóstico de SoftWhere (MinCIT).
2. Asesorar y acompañar en la transformación digital de las MiPymes colombianas, mediante la implementación de planes de mejora.
3. Evaluación del estado en el cual queda la empresa una vez ha finalizado la intervención volviendo a aplicar autodiagnóstico SoftWhere. y Validar la continuidad de la empresa en otro ciclo acorde con la estrategia #MiPymesetransforma, buscando una mejora continua.
4. Mantener comunicación constante con la persona responsable de la Línea Programática "Extensionismo Tecnológico" del Grupo Sennova de la Dirección General del SENA y con el Gestor Consultor en su región/nodo
5. Garantizar el flujo de información recolectada completa y de calidad, en el proceso de servicios de Extensionismo Tecnológico, con el fin de realizar el cumplimiento de los resultados y la evaluación del programa.
6. Realizar el registro documental y analítico de las lecciones aprendidas en la asesoría especializada bajo el concepto de Extensionismo Tecnológico, que incorpora el diagnóstico, concertación e implementación de plan de mejora en las Empresas
7. Atender las solicitudes y requerimientos de información que se generen desde la Línea Programática "Extensionismo Tecnológico" del Grupo Sennova de la Dirección General del SENA.

8. Las demás que se requieran para la ejecución del contrato

LUGAR DE EJECUCIÓN: _____SENA Regional Atlántico- Centro de Comercio y Servicios

PLAZO DE EJECUCIÓN: 6 meses y 26 dias.

FECHA DE INICIACIÓN CONTRATO: **___05__ DE __06_____ DE ___2020_____**

(Día) (Mes) (Año)

FECHA DE TERMINACIÓN DEL CONTRATO: **____31___ DE ___12_____ DE ___2020_____**

(Día) (Mes) (Año)

VIGENCIA DEL CONTRATO: _2020 - 6 meses y 26 dias_____

(Indicar plazo incluidos los meses que tiene para liquidar según cláusula del contrato)

VALOR DEL CONTRATO: _____ TREINTA Y CINCO MILLONES TRESCIENTOS SESENTA Y TRES MIL, TRESCIENTOS TREINTA Y TRES PESOS M.L. ($35.363.333,00). _

SUPERVISOR: ____Claudia Johana Gomez Perez

IDENTIFICACION DEL SUPERVISOR:
_____CC__52162628_____

SUSPENSIONES Y AMPLIACIONES DE SUSPENSIÓN: SI____ NO__X_

ACTAS No.	TIEMPO	CAUSALES

BALANCE FINANCIERO:

Valor total del contrato	$35.363.333,00
Valor Ejecutado	$35.363.333,00
Saldo de pendiente de cancelar al contratista	$0
Saldo a liberar	$ 0

PRODUCTOS O ACTIVIDADES EJECUTADAS (*Indicar de forma concisa y clara que trabajos ejecuto, ej: realizo 200 liquidaciones con éxito, o realizo 50 contratos, editor la página web de la entidad, etc.)*

Se ejecutaron las siguientes actividades:

Diseño y desarrollo de: **PLATAFORMA DYNAMIS**

Descripción: **Herramienta de administración, control y seguimiento de las actividades de diagnósticos, indicadores, plan de mejora y asesorías de las empresas que atendidas en la Unidad de Extensionismo del SENA**.

Link de la plataforma: **http://plataforma50.com/dynamis/**

Módulos desarrollados y revisados:

Login (Acceso al sistema cifrado con perfiles)
Tablero de Control (Dashboard)
Perfil del usuario
Usuarios conectados
sección de Administrador:

- Modulo de convocatorias
- Modulo de funcionarios
- Modulo de rol
- Modulo de centros
- Modulo de usuario
- Modulo de cargos

sección Empresa:

- Modulo Datos del Empresario
- Modulo de Empresa
- Modulo de Empresas Suspendidas
- Modulo de Banco de Empresas

sección Seguimiento

- Modulo Empresarial
- Modulo Diagnostico
- Modulo de priorización y plan de mejora
- Modulo de Consulta de intervención
- Modulo de Consulta del Plan de Mejora

sección de Tablas Relacionales

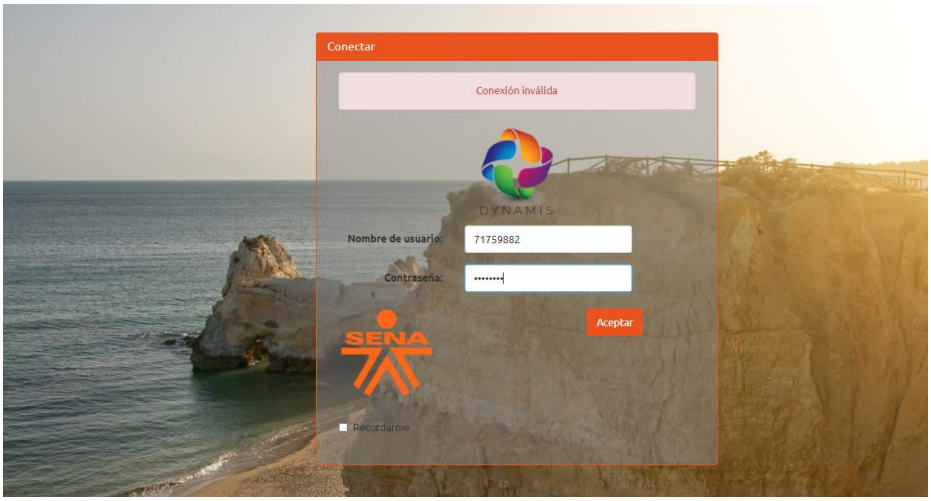
- Tamaño de empresa
- Sector económico
- Clases de Empresas
- Población
- Programa
- Municipios
- profesión
- Nivel digitalización
- Indicadores

sección de Reportes

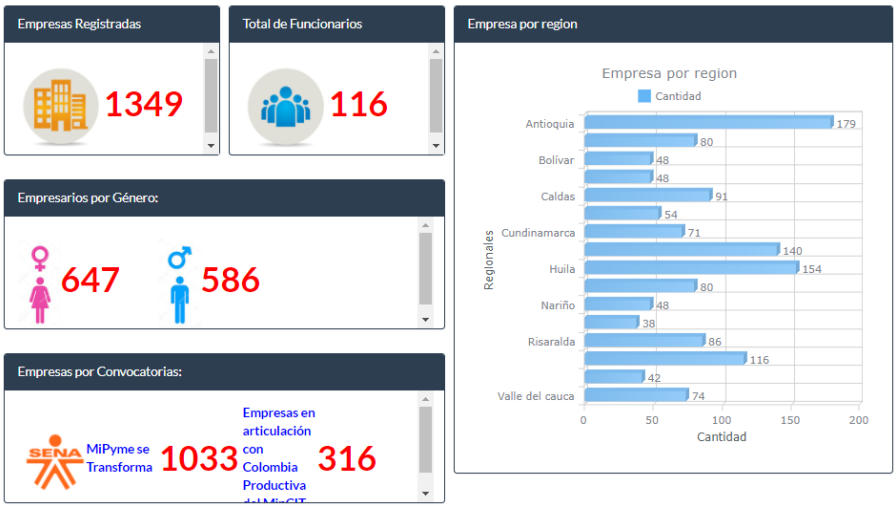
- estadísticas
- Empresas por Clase
- Empresa por Sector
- Empresa por Tamaño

Pantallazos del desarrollo

Ingreso a la plataforma:



Tablero de control:



Perfil de usuario:



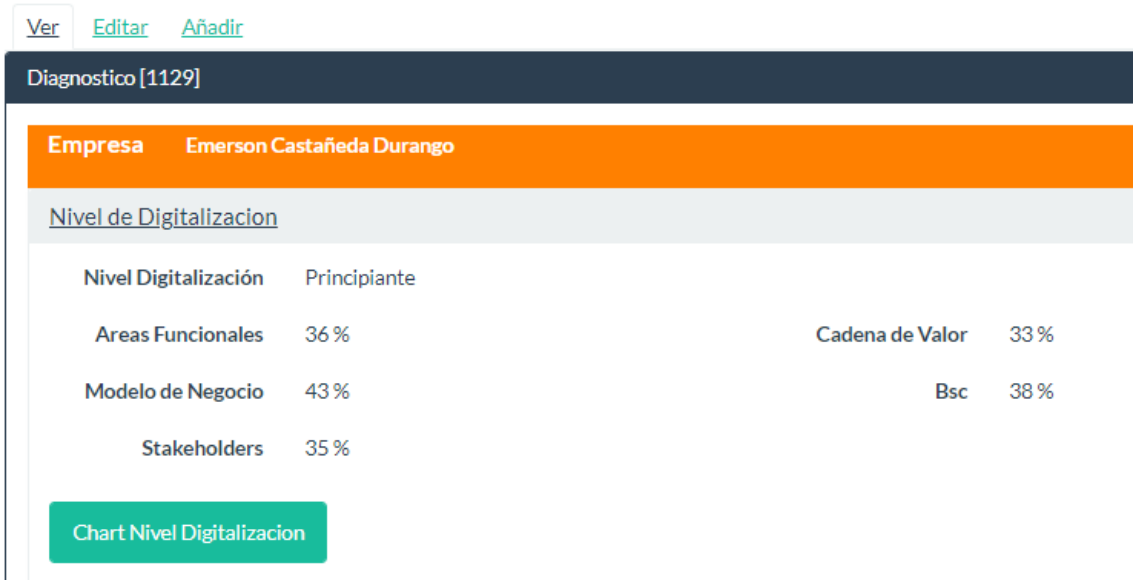
Perfil Empresarial:



Perfil del Empresario:



Diagnostico:



Necesidades y priorización:

Necesidades — Mostrando 1 - 4 de 4 — Añadir nuevo

	Empresa	Necesidades	Area Trans. Digital	Area Empresa	Prioridad	Plazo
1	Emerson Castañeda Durango	La organización tiene debilidades frente a estrategias de comunicación y marketing a través de herramientas digitales para posicionamiento de la empresa o venta de sus productos o servicios. La relación con los clientes es muy débil.	Experiencia de usuario-cliente	Mercadeo	Alta	Corto
1		El nivel de conocimiento de sus clientes es básico, aunque ha comenzado a implementar estrategias y herramientas tecnológicas, aún le queda camino por recorrer para alcanzar un conocimiento de las necesidades y requerimientos de sus clientes.	Experiencia de usuario-cliente	Mercadeo	Alta	Corto
0		La gestión de información se encuentra en proceso de estructuración para aumentar el conocimiento de los clientes. Se tiene un avance parcial frente a la gestión efectiva de la información de los clientes, que permita conocer sus expectativas, mejorar su satisfacción, y por tanto, asegurar la fidelización y recompra de los productos o servicios. (Anticipación de la demanda, mejora de la satisfacción del cliente, y promoción de la recompra)	Experiencia de usuario-cliente	Mercadeo	Alta	Corto
1		Intentando convertir los recursos de tecnología en activos estratégicos y no en una carga para la empresa. Las soluciones tecnológicas que ha implementado o ha intentado implementar, aún no se perciben como ventajas competitivas de su negocio a nivel estratégico de la empresa.	Modelo de Negocio	Transversal (informática)	Alta	Largo

Priorización — Mostrando 1 - 4 de 4

Necesidades	Nivel Prioridad	Solución Sugerida
La organización tiene debilidades frente a estrategias de comunicación y marketing a través de herramientas digitales para posicionamiento de la empresa o venta de sus productos o servicios. La relación con los clientes es muy débil.	1	Desarrollo de contenidos de interés para canales de comunicacion online, compartir publicaciones on-line especializadas según el modelo de negocio de CVM, y compartir los principales logros o avances de la empresa que generen impacto o recordación frente a su marca. Mantener actualizada la página de forma frecuente para no generar la
El nivel de conocimiento de sus clientes es básico, aunque ha comenzado a implementar estrategias y herramientas	2	Realizar la recolección de información de potenciales clientes por la página

Indicadores de gestión:

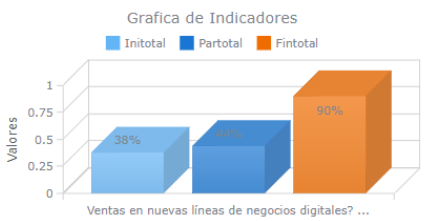
Indicadores — Mostrando 1 - 4 de 4 — Añadir nuevo

	Indicador	Descripcion	Formula	Variables	Linea base	Fecha inicial
1 1	Ventas en nuevas líneas de negocios digitales? (Obligatorio)	Prueba de migración hacia mundo digital	Ventas en nuevos u optimización de canales de comercialización digitales (VCD)/ Ventas totales en el periodo de intervención	•Ventas en nuevos u optimización de canales de comercialización digitales (VCD Más ...	10%	6/08/2020
1 1	Clientes en canales digitales? (Obligatorio)	Aumento en participación del cliente en canales digitales	(Clientes en canales digitales / Clientes activos?)*100	• Clientes en canales digitales? • Clientes activos	0%	11/08/2020
0 0	Proceso optimizados a través de la digitalización? (Obligatorio)	Eliminación de procesos manuales: papel, otros.	(No. de procesos optimizados a través de la digitalización / No. total de procesos?)*100	• No. de procesos optimizados através de la digitalización? • No. Total de pr Más ...	0%	6/08/2020
0 0	Formación del personal para digitalización	Capital Humano digital	Horas de formación hacia laTransformación Digital / Total de horas laboradas	• Horas de formación hacia la Transformación Digital? • Total de horas labora Más ...	5	16/09/2020

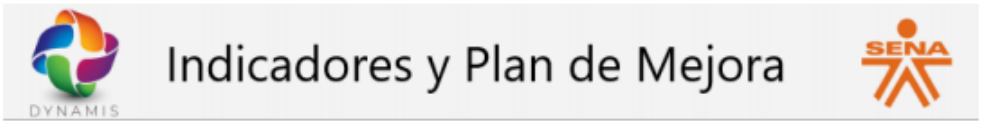
Valor a indicadores — Mostrando 1 - 1 de 1 — Añadir nuevo

Indicador		Inicial	Parcial	Final
Ventas en nuevas líneas de negocios digitales? (Obligatorio)	Fecha	29/09/2020	31/10/2020	11/11/2020
	Numerador	3	4	9
	Denominador	8	9	10
	Resultado	37.5%	44.44%	90%

Grafica de Indicadores



Informe de plan de mejora:



Regional	Antioquia	Gestor Consultor o Extensionista	Luis Guillermo Alvarez García

DATOS DE LA EMPRESA

Nit	3556751	Razón Social	Emerson Castañeda Durango	Empresario	Emerson Castañeda Durango

****

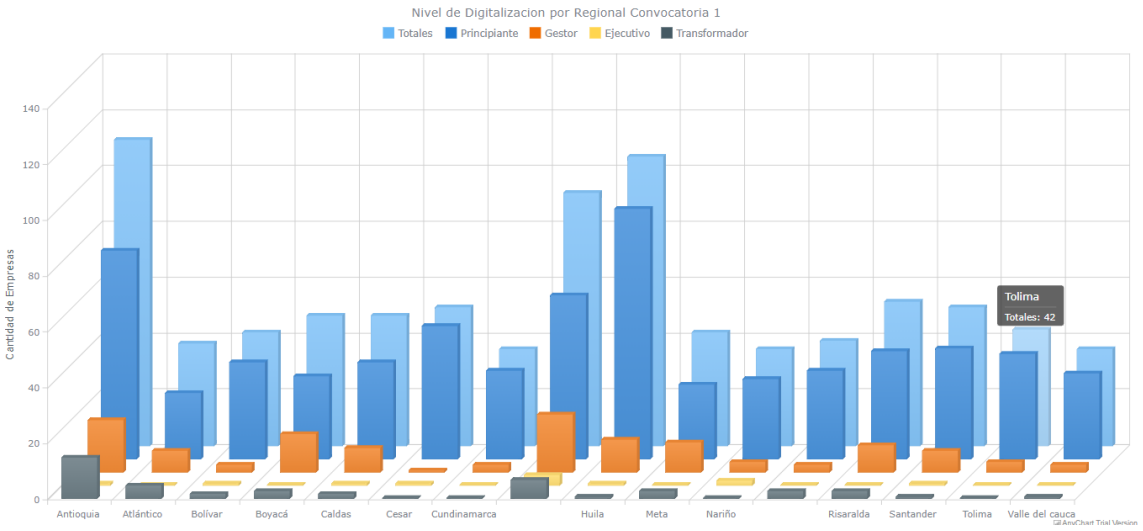
PRIORIZACION

	***
1	La organización tiene debilidades frente a estrategias de comunicación y marketing a través de herramientas digitales para posicionamiento de la empresa o venta de sus productos o servicios. La relación con los clientes es muy débil.
Solución Sugerida	Desarrollo de contenidos de interés para canales de comunicacion online, compartir publicaciones on-line especializadas según el modelo de negocio de CVM, y compartir los principales logros o avances de la empresa que generen impacto o recordación frente a su marca. Mantener actualizada la página de forma frecuente para no generar la
	***
2	El nivel de conocimiento de sus clientes es básico, aunque ha comenzado a implementar estrategias y herramientas tecnológicas, aún le queda camino por recorrer para alcanzar un conocimiento de las necesidades y requerimientos de sus clientes.
Solución Sugerida	Realizar la recolección de información de potenciales clientes por la página web en el espacio contáctenos, redes sociales y correo electrónico. Mantener una base de datos unificada de los clientes, para que los colaboradores la actualicen permanentemente, se puede consolidar en software especializado para gestión de clientes. Usar herramientas de segmentación e identicación de necesidades y requerimientos de los clientes a través de la construcción de estrategias omnicanal.
	***
3	Intentando convertir los recursos de tecnología en activos estratégicos y no en una carga para la empresa. Las soluciones tecnológicas que ha implementado o ha intentado implementar, aún no se perciben como ventajas competitivas de su negocio a nivel estratégico de la empresa.
Solución Sugerida	Construir el estrategia digital donde se defina la misión, visión organizacional alienada a la estrategia de negocio con prespuestos definidos respecto a tecnología.

RUTA A SEGUIR:

Con base en las necesidades identificadas y priorizadas, definir el alcance de la intervención	Acompañamiento en el proceso de implementación y optimización de herramientas para la gestión de la información de los clientes enfocado a tomar decisiones comerciales estratégicas para la compañía.
Área (s) o proceso (s) de la empresa donde se va a implementar la mejora	Mercadeo Transversal
Área de Transformación Digital a intervenir	Modelo de Negocio,Experiencia de Usuario- Cliente

Módulo de estadísticas:



OBSERVACIONES DE LA SUPERVISIÓN SOBRE LOS PRODUCTOS O ACTIVIDADES EJECUTADAS

(*especificar de forma ejecutiva un resumen sobre las actividades ejecutadas por el contratista, indicando si se han cumplido las metas planteadas)*

SANCIONES: SI___ NO_X

CUMPLIMIENTO FRENTE A LA OBLIGACIÓN A LA SEGURIDAD SOCIAL: SI__X NO__

GRADO DE SATISFACCIÓN: EXCELENTE__ BUENO__ REGULAR__ INSUFICIENTE__

Atentamente,

Claudia Johana Gomez Perez

CC 52162628

Profesional grado 9 - Lider Sennova

FIRMA SUPERVISOR DEL CONTRATO