INFORME TÉCNICO DE AVANCE DEL PROGRAMA ENTREGABLE # 2

Soy MiPyme Digital

No. 4600094524 de 2022 adición 2023
CONTRATO

Presentado por:

boost
BUSINESS CONSULTING

Presentado a:

Alcaldía de Medellín
Distrito de
Ciencia, Tecnología e Innovación

Carrera 12 a #77a - 52 Ofc. 406 - Bogotá
Carrera 42 # 3 sur 81 T1 Piso 15 - Medellín
PBX 57 (1) 313 02 25 - (300) 253 15 02
info@boost.net.co
www.boost.net.co

boost
BUSINESS CONSULTING

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN **2**
INFORME DE DIFUSIÓN DE PIEZAS **3**
INFORME RESULTADO DE LA CAMPAÑA DE DIFUSIÓN **6**
BASE DE DATOS DE EMPRESAS INSCRITAS EN LA PLATAFORMA **7**
INFORME CONVOCATORIA DE EMPRESAS **8**
PROCESO DE SELECCIÓN 15
INFORME DE LA ACTIVIDADES DE PROMOCIÓN Y SENSIBILIZACIÓN ,CULTURA Y APROPIACIÓN DIGITAL **18**
LANZAMIENTO DEL PROGRAMA 18
CONVERSATORIO INMERSIÓN A LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL 19
EVIDENCIA DE DIAGNÓSTICOS REALIZADOS **21**
BASE DE DATOS F 209 EMPRESAS DIAGNOSTICADAS E INFORME GENERAL DE DIAGNÓSTICO **21**
BASE DE DATOS FORMATO 209 EMPRESAS DIAGNOSTICADAS 21
INFORME GENERAL DE DIAGNÓSTICO 22
INFORME DIAGNÓSTICO POR EMPRESA **29**
103 DIAGNÓSTICOS REALIZADOS **30**
INFORME AVANCE DEL PROGRAMA **31**

Carrera 12 a #77a - 52 Ofc. 406 - Bogotá
Carrera 42 # 3 sur 81 T1 Piso 15 - Medellín
PBX 57 (1) 313 02 25 - (300) 253 15 02
info@boost.net.co
www.boost.net.co

boost
BUSINESS CONSULTING

INTRODUCCIÓN

El presente informe tiene como propósito describir cada uno de los avances y entregables destinados para la fecha en el marco del proceso del programa #SoyMiPymeDigital el cual tiene como objetivo Promover la transformación digital en las mipymes acompañadas, a partir de la generación de capacidades empresariales y la apropiación tecnológica, en el contexto de la nueva Economía Digital.
El público objetivo en el cual se pretende impactar en la ciudad de Medellín y corregimientos son las micro, pequeñas y medianas empresas

El objetivo del presente informe es describir y presentar cada uno de los entregables solicitados para esta primera parte del programa estos se encuentran descritos a continuación



Carrera 12 a #77a - 52 Ofc. 406 - Bogotá
Carrera 42 # 3 sur 81 T1 Piso 15 - Medellín
PBX 57 (1) 313 02 25 - (300) 253 15 02
info@boost.net.co
www.boost.net.co

BUSINESS CONSULTING

INFORME DE DIFUSIÓN DE PIEZAS



En el marco del desarrollo del programa #SoyMiPymeDigital2023, el plan de comunicación se crea con el propósito de promover la cultura de la innovación y la transformación digital de las micro,pequeñas y medianas empresas de medellín y corregimientos cercanos, todo esto en las fechas establecidas de convocatoria que comprenden desde el 08 de mayo hasta el 02 de junio los objetivos con los cuales se genera la estrategia de comunicación son:

- Dar a conocer a los empresarios todos los beneficios y oportunidades que pueden surgir de la transformación digital
- Promover el programa de transformación digital para las MiPymes en la ciudad de medellín y corregimientos
- Maximizar la participación y aumentar el interés de las MiPymes en adquirir estas herramientas que los puede fortalecer digitalmente

Carrera 12 a #77a - 52 Ofc. 406 - Bogotá
Carrera 42 # 3 sur 81 T1 Piso 15 - Medellín
PBX 57 (1) 313 02 25 - (300) 253 15 02
info@boost.net.co
www.boost.net.co

boost
BUSINESS CONSULTING

El presente Plan de promocion y difusion descrito anteriormente se encuentra en la siguiente carpeta denominada PROPUESTA DE PROMOCIÓN Y DIFUSIÓN además de las piezas publicitarias se encuentran en la siguiente carpeta PIEZAS #SOYMIPYMEDIGITAL

los canales para atraer a ese público objetivo previamente observado serán las descritas a continuación

Redes Sociales: En este canal se trabajó en el diseño de publicaciones atractivas en las redes sociales teniendo como objetivo informar y orientar a la comunidad interesada, esto para lograr el fin de captar la meta de 70 empresas.
Durante el tiempo de convocatoria para la inscripción del programa se publicaron y publicitaron diferentes piezas informativas con un presupuesto de $ 900.000 durante toda la convocatoria, publicando un promedio de 2 post por semana, esto dentro de los canales principales previamente estudiados (facebook, instagram y linkedIn), en las redes internas de boost, en estas publicaciones la función principal era captar el interés de los empresarios de medellín además de dejar los datos de contacto para una posterior comunicación y asesoramiento personalizado.

Correo electrónico: en este canal se trabajó con el propósito de informar a la comunidad interesada sobre el proceso de inscripción e invitar a los empresarios de Medellín a las conferencias de sensibilización. Para este proceso se enviaron alrededor de 7.000 correos en todas las cuatro semanas a las empresas identificadas previamente de las bases internas de boost como también de las bases suministradas por la alcaldía de Medellín de años anteriores.

Mensajes de texto: con el fin de comunicar a la comunidad empresarial de medellín se realizaron 8 envíos masivos de mensaje de texto, con un promedio de 2500 contactos por envío identificados mediante las bases internas de boost y las suministradas por la alcaldía de Medellín en años anteriores, en este envío masivo la intención era captar la atención del empresario sobre la convocatoria y que visitaran la página donde encontrará toda la información del programa, además de su registro y si deseaba una información adicional fuera direccionado al canal de whatsapp donde se suministraba una asesoría personalizada e inscripción por teléfono

Carrera 12 a #77a - 52 Ofc. 406 - Bogotá
Carrera 42 # 3 sur 81 T1 Piso 15 - Medellín
PBX 57 (1) 313 02 25 - (300) 253 15 02
info@boost.net.co
www.boost.net.co

boost
BUSINESS CONSULTING

Mensajes de audio: la campaña de audio la intención era comunicar a la comunidad empresarial de Medellín por medio de una llamada con un mensaje predeterminado, donde se daba la invitación a nuestro programa y además de ello se daba la opción de marcar una opción para un interés, la plataforma registraba este interés y se complementa con una campaña de telemercadeo donde el empresario recibe una asesoria personalizada. En total se realizaron 4 campañas de audio masivo en diferentes horas del dia (dia y noche) con un promedio de 1500 contactos por envío

Campaña de telemercadeo: durante el proceso de convocatoria se asignó un equipo de 2 personas dedicadas de lunes a viernes (8 am a 5 pm) a un asesoramiento CALL CENTER en el cual su función era realizar una llamada personalizada a los empresarios captados en los canales de redes sociales, mensajes de texto, mensajes de audios y bases de datos internas de interesados, en esta llamada se daba una explicación del programa permitiendo animar y resolver todas las dudas sobre la convocatoria de igual forma se adoptó la estrategia de inscripción al programa por medio de una llamada donde los empresarios enviaban toda la documentación requerida por medio de whatsapp o email y nuestros asesores realizan la inscripción por medio telefónico, en este proceso se logró contactar a cerca de 1.158 empresarios de la ciudad de Medellín donde se consiguieron la mayor parte de inscritos

Canal de whatsapp: el canal de whatsapp se puso a disposición de aclarar todas las dudas e inquietudes además de brindar toda la información y ayuda en el proceso de registro además de ello se habilitó este canal para el envío de documentación para posteriormente realizar un proceso de inscripción telefónico por este canal se atendió a cerca de 489 empresarios además de hacer un trabajo articulado con la campaña de telemercadeo brindando información y soporte a todo empresario interesado en la convocatoria

Carrera 12 a #77a - 52 Ofc. 406 - Bogotá
Carrera 42 # 3 sur 81 T1 Piso 15 - Medellín
PBX 57 (1) 313 02 25 - (300) 253 15 02
info@boost.net.co
www.boost.net.co

BUSINESS CONSULTING

INFORME RESULTADO DE LA CAMPAÑA DE DIFUSIÓN

para los canales o estrategias previamente descritas se tomó las bases de datos internas de Boost Business Consulting y las bases suministradas por la alcaldía de Medellín en ediciones anteriores, segmentando en el público objetivo que se quería captar MIPYMES de la ciudad de Medellín el resultado de estas estrategias puede verse a continuación en el siguiente gráfico

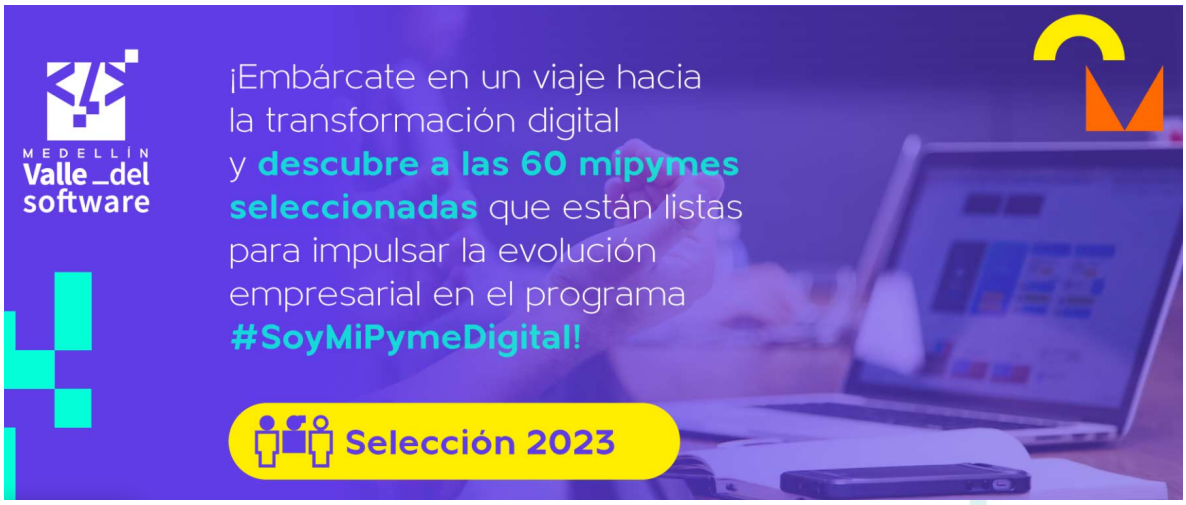


APERTURA: 08 MAYO AL 02 DE JUNIO

como se puede apreciar en la gráfica la estrategia de telemercadeo tuvo un porcentaje del 36% de efectividad en los inscritos ya que se adoptaron diferentes estrategias como la inscripción telefónica esto apoyado fuertemente con el canal de whatsapp y email donde los empresarios enviaron la documentación requerida además de ello las diferentes campañas que se dieron a través del tiempo de convocatoria como el envío de email 21% y redes con un 20% cada uno fueron las estrategias más efectivas a la hora de recaudar inscritos.

cabe aclarar que los resultados expuestos anteriormente versus al año pasado muestra una variación dado que en el año 2022 el principal medio de contacto fue el telemercadeo con un 40% seguido de email 17%

BASE DE DATOS DE EMPRESAS INSCRITAS EN LA PLATAFORMA



De acuerdo a las fechas establecidas por el programa correspondiente al tiempo de convocatoria "08 de mayo al 02 de junio" se obtuvieron un total de 103 inscritos superando ampliamente la meta propuesta de 70, la información y los datos de cada una de las empresas inscritas así como la documentación y puntaje de test de cada una de ellas se encuentran a través del siguiente enlace BASE DE DATOS DE EMPRESAS INSCRITAS EN LA PLATAFORMA

Carrera 12 a #77a - 52 Ofc. 406 - Bogotá
Carrera 42 # 3 sur 81 T1 Piso 15 - Medellín
PBX 57 (1) 313 02 25 - (300) 253 15 02
info@boost.net.co
www.boost.net.co

boost
BUSINESS CONSULTING

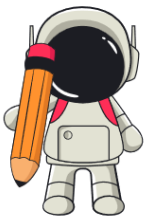
INFORME CONVOCATORIA DE EMPRESAS



Durante la convocatoria que tuvo una duración del 08 de mayo hasta el 02 de junio y cuyo propósito era captar la comunidad empresarial micro pequeña y mediana del territorio de medellín llamadas MiPymes y hacer un proceso de transformación digital se obtuvieron los siguientes resultados y de acuerdo a la siguiente gráfica



CONVOCATORIA #SoyMiPymeDigital	
TOTAL INSCRITOS	103
REGISTROS REPETIDOS	2
DOCUMENTACION INCOMPLETA	4
PERSONA NATURAL	5
FUERA DE ALCANCE	1
EMPRESAS YA PARTICIPANTES	11
INSCRITOS HABILITADOS	80
BENEFICIARIOS A SELECCIONAR	60



como observamos en la gráfica se tuvieron un total de 103 inscritos de los 70 que se tenían como meta, depurando repetidos, formularios mal diligenciados, empresas ya participantes de ediciones anteriores además de empresas fuera del público objetivo nos da 80 inscritos habilitados.

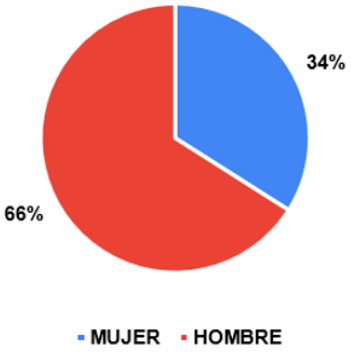
Estás 103 empresas inscritas independiente si están habilitadas o no, recibirán un diagnóstico de madurez digital que les permitirá saber actualmente su nivel digital con el principal interés de identificar tanto fortalezas, debilidades y áreas de mejora en cada una de sus organizaciones.

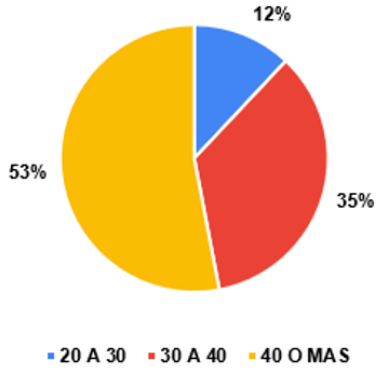
En la depuración de la base de datos se encontró 11 registros de empresas participantes en ediciones anteriores las cuales por politicas del programa están inhabilitadas para participar de igual manera 2 registros repetidos es decir empresarios que hicieron más de una vez su registro , 4 empresarios con documentación incompleta además de ello 5 personas naturales se registraron quienes no pueden participar en el programa al no ser pymes y por último 1 que no forman parte de la región a impactar que es Medellín y sus cinco corregimientos, después de la depuración se empieza la selección de las 60 empresas que nos acompañará en la primera fase cuyo criterio explicaremos más adelante.

El diligenciamiento del formulario y sus preguntas permitió segmentar o deducir cierta información del impacto que está teniendo el programa #SoyMiPymeDigital2023 en sus beneficiarios esta información se encuentra descrita en los siguientes gráficos que se relacionan a continuación:

Carrera 12 a #77a - 52 Ofc. 406 - Bogotá
Carrera 42 # 3 sur 81 T1 Piso 15 - Medellín
PBX 57 (1) 313 02 25 - (300) 253 15 02
info@boost.net.co
www.boost.net.co

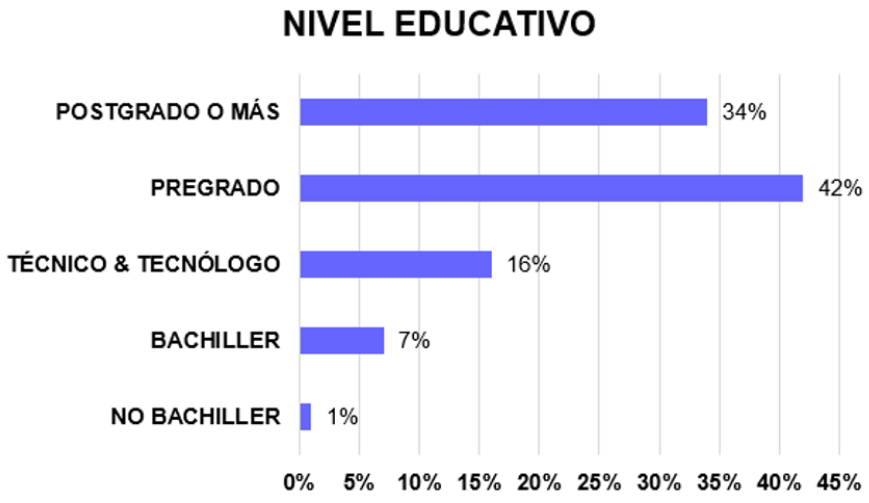






se sigue observando un porcentaje mayor de participación en hombres vs mujeres correspondiendo a la tendencia de ediciones anteriores(57% hombres y 43% mujeres año 2022) , de igual manera el 53% de los empresarios inscritos muestran una edad superior a los 40 años y el 35% de 30 a 40 años manteniendo de igual manera la tendencia en promedio de edad del programa con ediciones anteriores es importante anotar que se redujo un 2% el porcentaje de participación de jóvenes empresarios 20 a 30 años con respecto a la edición anterior que marcó un 14%.

Carrera 12 a #77a - 52 Ofc. 406 - Bogotá
Carrera 42 # 3 sur 81 T1 Piso 15 - Medellín
PBX 57 (1) 313 02 25 - (300) 253 15 02
info@boost.net.co
www.boost.net.co

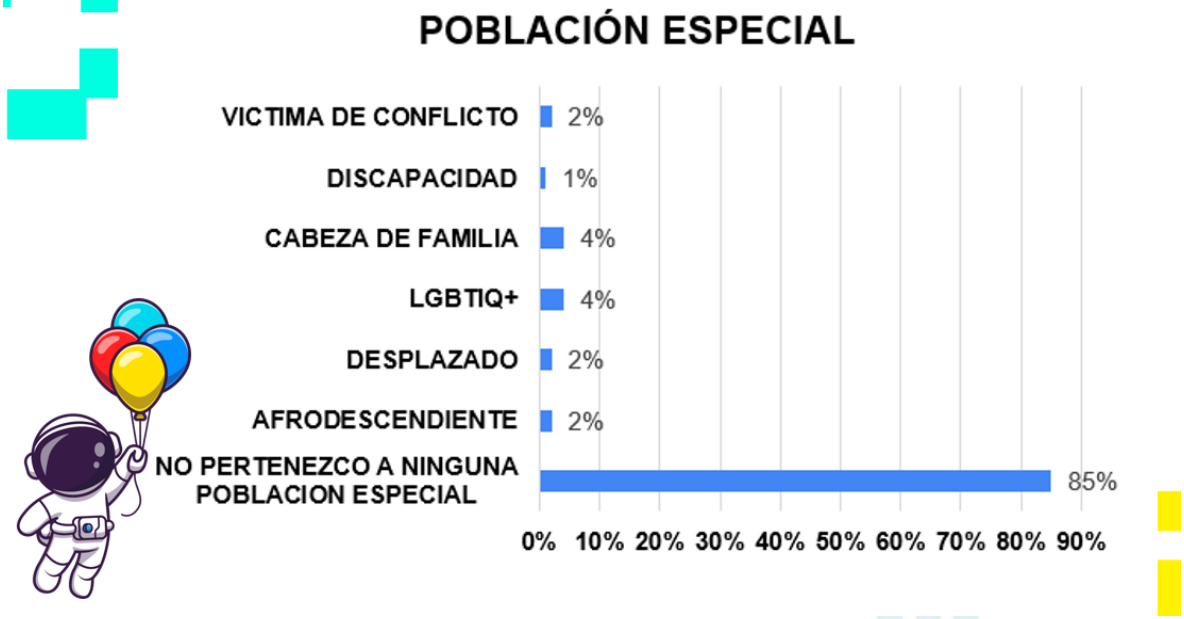




En el nivel educativo se sigue manejando la tendencia de que cerca del 74% de los empresarios tienen estudios superiores principalmente pregrado 42% y 34% de postgrado o más con base en la edición anterior este porcentaje aumentó un 4%.

El porcentaje de empresarios técnicos, tecnólogos y bachilleres desciende un 6% con respecto al año pasado mientras que no bachiller se mantiene en un 1%

Carrera 12 a #77a - 52 Ofc. 406 - Bogotá
Carrera 42 # 3 sur 81 T1 Piso 15 - Medellín
PBX 57 (1) 313 02 25 - (300) 253 15 02
info@boost.net.co
www.boost.net.co

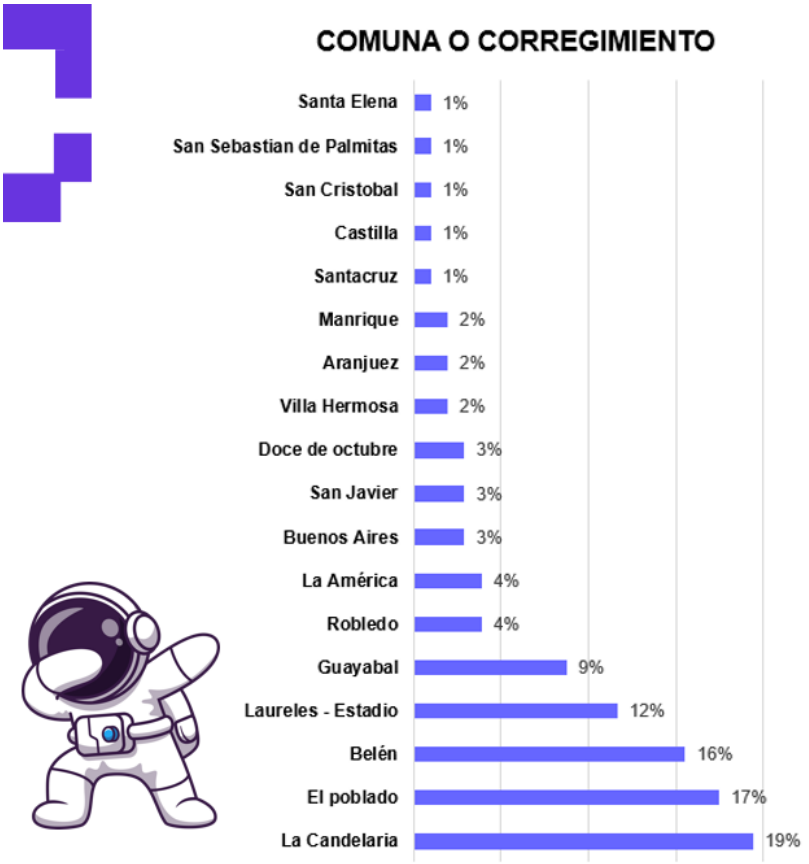


De acuerdo a la gráfica anterior dentro del programa de #SoymiPymeDigital en su versión 2023 el 85% de los inscritos no pertenecen a ninguna población especial seguido 4% de los inscritos se reportan como personas cabeza de familia seguido de 4% inscritos LGBTIQ+, 2% víctimas del conflicto ,2% desplazados.

Con respecto a ediciones anteriores se mantuvo la tendencia de prevalecer la población que no pertenece a ninguna población especial y se redujo en un 2% la participación general de las otras poblaciones especiales

Carrera 12 a #77a - 52 Ofc. 406 - Bogotá
Carrera 42 # 3 sur 81 T1 Piso 15 - Medellín
PBX 57 (1) 313 02 25 - (300) 253 15 02
info@boost.net.co
www.boost.net.co

BUSINESS CONSULTING



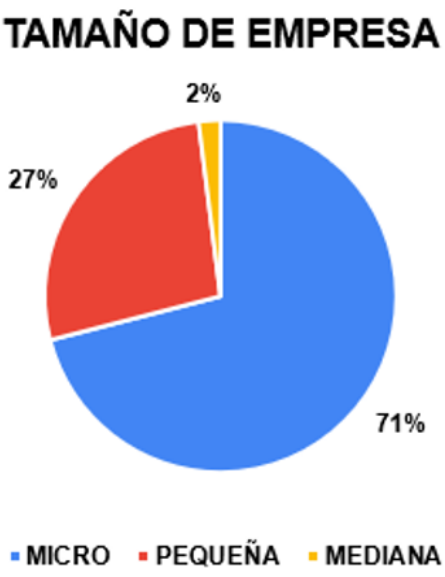
Comuna o corregimiento	No Incritos	% inscritos
La Candelaria	20	19%
El poblado	18	17%
Belén	16	16%
Laureles - Estadio	12	12%
Guayabal	9	9%
Robledo	4	4%
La América	4	4%
Buenos Aires	3	3%
San Javier	3	3%
Doce de octubre	3	3%
Villa Hermosa	2	2%
Aranjuez	2	2%
Manrique	2	2%
Santacruz	1	1%
Castilla	1	1%
San Cristobal	1	1%
San Sebastian de Palmitas	1	1%
Santa Elena	1	1%
TOTAL	103	100%

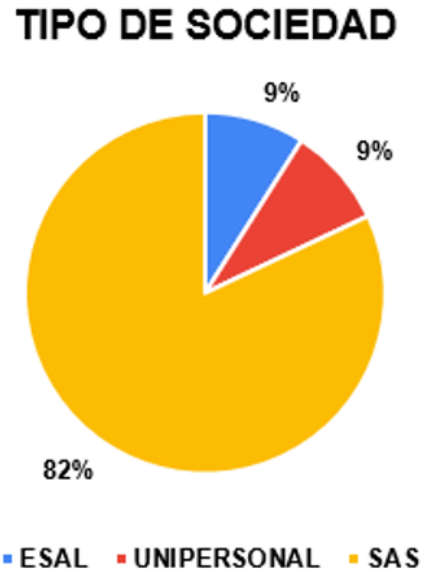
Dentro de las comunas o corregimientos impactados dentro del programa observamos que la comuna de la candelaria 19%, poblado 17%, belén 16% y laureles 12% son las comunas de medellín que registran mayor participación.

Con respecto al año pasado observamos un mayor nivel de participación de las comunas de la candelaria y belén además de una leve reducción en poblado y laureles es importante anotar que para esta edición 2023 no tuvimos la participación de empresas de los corregimientos de altavista y san antonio de prado

Carrera 12 a #77a - 52 Ofc. 406 - Bogotá
Carrera 42 # 3 sur 81 T1 Piso 15 - Medellín
PBX 57 (1) 313 02 25 - (300) 253 15 02
info@boost.net.co
www.boost.net.co

BUSINESS CONSULTING





El promedio de tamaño de empresa versus el año pasado se sigue manteniendo donde en su versión 2022 y 2023 las pequeñas y micro empresas registraron un 98%, estos dos tamaños de empresa registran el mismo porcentaje.

De igual manera las empresas de sociedades anónimas sigue siendo el principal tipo de sociedad registrada dentro del programa manteniendo el promedio de participación año 2023 (82%) versus al año 2022 con un 81%.

Carrera 12 a #77a - 52 Ofc. 406 - Bogotá
Carrera 42 # 3 sur 81 T1 Piso 15 - Medellín
PBX 57 (1) 313 02 25 - (300) 253 15 02
info@boost.net.co
www.boost.net.co

boost
BUSINESS CONSULTING

PROCESO DE SELECCIÓN

CRITERIOS DE SELECCIÓN

60 SELECCIONADOS

Documentación en regla

Puntaje de Diagnóstico Digital

Áreas Priorizadas

- Verde y sostenible
- Región Inteligente
- Medicina Avanzada y bienestar
- Región emprendedora
- Industria Sostenible e Inclusión
- Áreas oportunidad



En el inicio de la convocatoria se tenía como objetivo llegar a 70 registros donde se lograron 80 registros habilitados. De ellos se seleccionaron 60 empresas que pasan a la siguiente fase del programa para el proceso de selección de estas 60 empresas se hizo con los siguientes criterios:

- Empresas de medellín y sus corregimientos
- MiPymes
- producto o servicio validado
- mejor puntaje de test de madurez
- certificado de cámara y comercio
- cédula de representante legal
- carta de compromiso
- Empresas que no participaron en ediciones anteriores

Carrera 12 a #77a - 52 Ofc. 406 - Bogotá
Carrera 42 # 3 sur 81 T1 Piso 15 - Medellín
PBX 57 (1) 313 02 25 - (300) 253 15 02
info@boost.net.co
www.boost.net.co

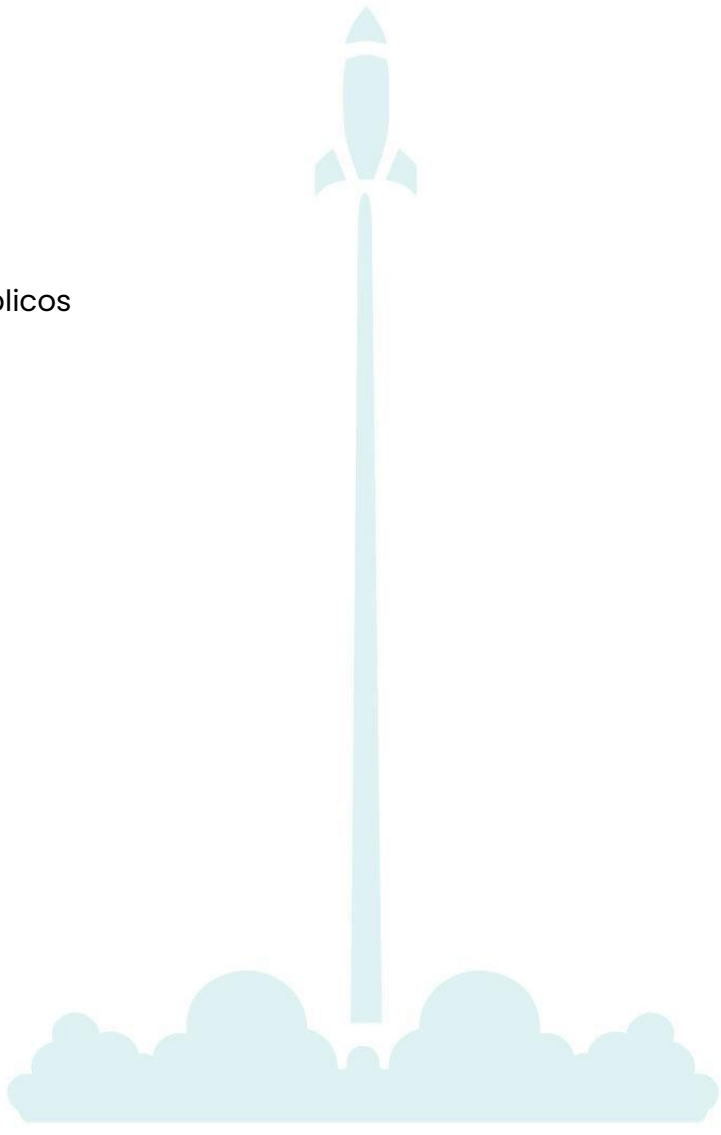
El empresario que cumpliera con cada uno de estos criterios pasaba a la siguiente fase cabe aclarar que durante la revisión de los documentos se dio el dia 1 y 2 de junio para la subsanación para aquellos empresarios con puntaje alto que tuvieran algún error en sus documentos donde el equipo de boost se comunicó vía telefónica,whatsapp y email con cada uno de ellos.
El criterio de desempate que también se tomó en cuenta para la selección fue las áreas priorizadas en la política de desarrollo económico de medellín que se describen a continuación

1. **TERRITORIO VERDE Y SOSTENIBLE:**
- Energía a través de residuos sólidos
- Movilidad
- Construcción sostenible
- Reforestación
- Gestión de residuos

2. **REGION INTELIGENTE**
- TIC
- Seguridad ciudadana
- Gestión inteligente de servicios públicos
- Educación avanzada

3. **MEDICINA AVANZADA**
- Desarrollo médico
- Desarrollo de dispositivos
- Materiales quirúrgicos
- Tejidos y productos bio
- Desarrollo de medicamentos
- Medicina personalizada
- Nanotecnología
- Biotecnología

4. **REGIÓN EMPRENDEDORA**
- Startup
- Atracción de talento



Carrera 12 a #77a - 52 Ofc. 406 - Bogotá
Carrera 42 # 3 sur 81 T1 Piso 15 - Medellín
PBX 57 (1) 313 02 25 - (300) 253 15 02
info@boost.net.co
www.boost.net.co

boost
BUSINESS CONSULTING

5. INDUSTRIA SOSTENIBLE

- Fabricación avanzada
- Integración de plataformas globales
- Automatización
- Conectividad
- Transformación digital
- Introducción de nuevos materiales y procesos
- Desarrollo de proveedores y cadenas de abastecimiento

6. AREA OPORTUNIDAD

- Economía creativa y cultural

Carrera 12 a #77a - 52 Ofc. 406 - Bogotá
Carrera 42 # 3 sur 81 T1 Piso 15 - Medellín
PBX 57 (1) 313 02 25 - (300) 253 15 02
info@boost.net.co
www.boost.net.co

BUSINESS CONSULTING

INFORME DE LA ACTIVIDADES DE PROMOCIÓN Y SENSIBILIZACIÓN ,CULTURA Y APROPIACIÓN DIGITAL

LANZAMIENTO DEL PROGRAMA



En el marco del programa de #SoyMiPymeDigital2023 se organiza el lanzamiento de convocatoria el día 08 de mayo a las 10:00 am con el propósito de captar la mayor parte de interesados y explicar las condiciones del programa este evento fue transmitido vía streaming por las principales redes sociales de boost

Promoción: para la promoción y difusión del evento de lanzamiento se diseñó y promocionar de acuerdo al plan de medios previamente presentado donde se tuvo un alcance por redes sociales de 6000 personas adicionalmente se realizó una estrategia de invitación a las bases de datos internas de boost y suministradas por la alcaldía en ediciones anteriores por medio de mensaje de texto y email

Alcance: el lanzamiento tuvo un alcance promedio de 25 personas en cada uno de los canales que se habilitó (facebook, youtube y linkedin) esto dado que la sesión fue vía streaming se habilitó un chat para que los interesados dejarán sus datos para un posterior trabajo de telemercadeo
el video del lanzamiento vía streaming se encuentran a través del siguiente enlace LANZAMIENTO #SoyMiPymeDigital2023

CONVERSATORIO INMERSIÓN A LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL



En el marco del desarrollo del programa #SoyMiPymeDigital2023 ,se organiza la primera charla de sensibilización tecnológica el día 25 de mayo a las 11:00 am llamada *"inmersión hacia la transformación digital"* por el conferencista Cristian Vergara Consultor, analista y speaker experto en marketing digital además de Leonardo Rincón integrante de boost y un invitado del ecosistema empresarial de medellín santiago naranjo CEO de tiendex este conversatorio estuvo orientado hacia la transformación digital de las organizaciones y las últimas tendencias de inteligencia artificial.

Carrera 12 a #77a - 52 Ofc. 406 - Bogotá
Carrera 42 # 3 sur 81 T1 Piso 15 - Medellín
PBX 57 (1) 313 02 25 - (300) 253 15 02
info@boost.net.co
www.boost.net.co

boost
BUSINESS CONSULTING

Promoción: para la promoción del conversatorio se diseñó y complemento de acuerdo al plan de medios previamente aprobado donde se daba difusión por medio de las redes sociales internas de Boost Business Consulting centrandonos en redes como facebook,instagram y linkedIn, ademas de ello se publicito teniendo en cuenta el segmento de mercado (empresario MiPymes) de la región de Medellín llegando a un público promedio de 1200 personas por campaña además de ellos se hizo una campaña de correos y mensajes de texto masivos a las bases de datos internas y las proporcionadas por la alcaldía.

El material de trabajo y presentación de este conversatorio se encuentra a través del siguiente enlace PRESENTACIÓN INMERSIÓN A LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL además del video de la sesión lo puedes consultar VIDEO INMERSIÓN A LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL

Alcance: el conversatorio tuvo un alcance promedio de 50 personas en Streaming por las diferentes redes sociales de boost
la base de datos de los interesados puede ser consultarla a través del siguiente enlace INTERESADOS CONVERSATORIO INMERSIÓN A LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL de igual forma las evidencias material grafico y demas se encuentran a través del siguiente enlace CARPETA INMERSIÓN A LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL

Carrera 12 a #77a - 52 Ofc. 406 - Bogotá
Carrera 42 # 3 sur 81 T1 Piso 15 - Medellín
PBX 57 (1) 313 02 25 - (300) 253 15 02
info@boost.net.co
www.boost.net.co

BUSINESS CONSULTING

EVIDENCIA DE DIAGNÓSTICOS REALIZADOS

De acuerdo a el diligenciamiento de cada uno de los empresarios y su prueba de diagnóstico de madurez digital a través de la plataforma se genera un informe por cada uno de los empresarios la evidencia de diagnósticos realizados la encuentras a través del siguiente enlace CARPETA TEST DE MADUREZ DIGITAL

BASE DE DATOS F 209 EMPRESAS DIAGNOSTICADAS E INFORME GENERAL DE DIAGNÓSTICO

BASE DE DATOS FORMATO 209 EMPRESAS DIAGNOSTICADAS

De acuerdo al periodo de convocatoria que fue desde el 5 de mayo al 2 de septiembre se generaron 103 inscripciones en donde cada uno de ellos recibirá un diagnóstico de madurez digital.

60 empresas que fueron seleccionadas para la siguiente fase podrán usar el consultorio digital que articulado con los resultados del test permitirá diagnosticar de una forma más detallada el proceso digital que lleva cada una de ellas además de brindar recomendaciones que permitirá fortalecer sus negocios de igual forma tendrán un amplio portafolio de 12 capacitaciones en diferentes habilidades blandas como digitales.

la base de datos de inscritos y de seleccionados se encuentra en el formato 209 autorizado por la alcaldía el cual se encuentra en el siguiente enlace FORMATO 209 INSCRITOS PROGRAMA #SOYMIPYMEDIGITAL

Carrera 12 a #77a - 52 Ofc. 406 - Bogotá
Carrera 42 # 3 sur 81 T1 Piso 15 - Medellín
PBX 57 (1) 313 02 25 - (300) 253 15 02
info@boost.net.co
www.boost.net.co

boost
BUSINESS CONSULTING

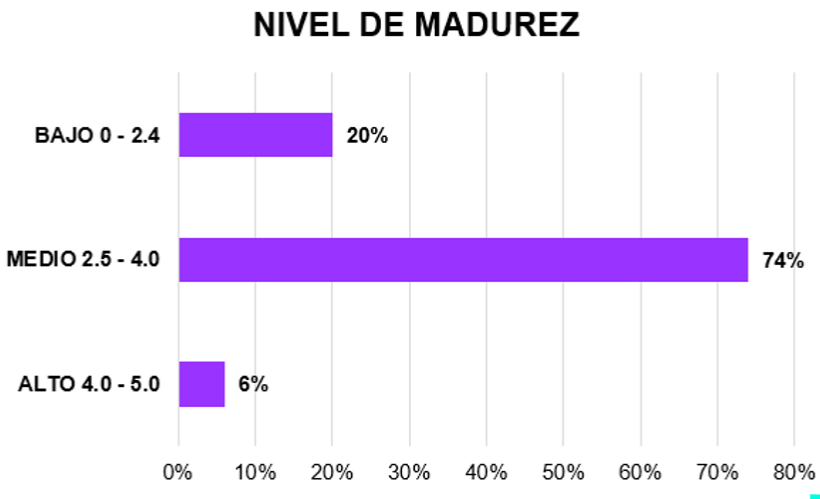
INFORME GENERAL DE DIAGNÓSTICO



El Diagnóstico de madurez digital fue publicado y diligenciado por medio de la plataforma virtual www.soymipymedigital.com este diagnóstico tiene como objetivo poder evaluar y clasificar cada una de las empresas inscritas al programa según su estado actual de madurez digital esto con el objetivo de poder seleccionar las 60 empresas que entrarán a nuestro programa.

El formulario tiene un total de 23 preguntas donde sus respuestas están escalonadas de 1 a 5 las preguntas realizadas en el diagnóstico están en un lenguaje sencillo y comprensible para las empresa interesadas con el fin de obtener el diagnostico mas detallado y preciso de su estado de madurez digital
El presente Diagnóstico de Madurez Digital descrito anteriormente se encuentra en la siguiente carpeta denominada PREGUNTAS DIAGNOSTICO MADUREZ DIGITAL además de ello el puntaje máximo del cuestionario era 5 el cual era el promedio del resultado de las 5 variables a evaluar dónde están descritas más adelante, estas variables son los aspectos fundamentales que debe tener una organización en torno a su transformación digital, los resultados o promedio general que arrojó cada test permitió agrupar a las empresas en una caracterización según su madurez digital (alto, medio y bajo) donde se puede observar el presente que tiene la organización en cuanto a sus procesos digitales internos y externos tal como lo indica el gráfico que se muestra a continuación

Carrera 12 a #77a - 52 Ofc. 406 - Bogotá
Carrera 42 # 3 sur 81 T1 Piso 15 - Medellín
PBX 57 (1) 313 02 25 - (300) 253 15 02
info@boost.net.co
www.boost.net.co



Según el comportamiento de inscripción, observamos que el 74% de las empresas tienen un nivel medio y bajo 20% respectivamente, respecto a la versión 2022 el nivel medio aumentó un 12% y el nivel bajo baja en la misma proporción por último el nivel alto en las empresas se mantiene de la misma manera con un 6%

De acuerdo a este resultado se construye una metodología apropiada al nivel de madurez digital de las empresas del programa ajustando metodológicamente a la necesidad en concreta del promedio de empresas de igual manera un 6% de empresas son consideradas nivel alto en el cual se observarán y se ajustará la metodología de acuerdo a la necesidad que presenten concretamente en cuando apropiación tecnológica

Para el test de madurez digital se tomaron varios aspectos fundamentales que permiten identificar el grado de madurez de cada una de las empresas participantes estos aspectos que son tenidos en cuenta en el diagnóstico son los siguientes:

Carrera 12 a #77a - 52 Ofc. 406 - Bogotá
Carrera 42 # 3 sur 81 T1 Piso 15 - Medellín
PBX 57 (1) 313 02 25 - (300) 253 15 02
info@boost.net.co
www.boost.net.co

Visión estratégica: indica los objetivos que tiene la organización a corto, mediano y largo plazo donde proporciona una visión completa tanto interna y externamente del negocio además de orientar o planificar las acciones o estrategias organizacionales para lograr los objetivos planeados es importante la alineación de cada integrante de la organización en la consecución de los objetivos

Cultura organizacional: determina la personalidad de la empresa sus normas valores en todos sus aspectos tanto en el manejo de procesos,venta,manejo de personal e interacción con proveedores y clientes

Infraestructura tecnológica: determina los elementos actuales tecnológicos con los que cuenta la empresa para su operación va desde equipos de cómputo, herramientas, software, metodos de comunicacion etc

Mercadeo y ventas: determina las estrategias y esfuerzos actuales con los que la empresa se comunica con sus clientes y da a conocer su producto al mercado esto va desde estrategias de comunicacion y atencion al clientes hasta canales utilizados y herramientas utilizadas para impulsar la venta

Operación y Prestación del servicio: determina como actualmente la empresa se dirige tanto a sus clientes como a sus proveedores qué canales utiliza y qué valor agregado da a sus interesados de igual forma en la operación se trata de analizar la actualidad de la empresa desde sus procesos de elaboración o ventas si se encuentran en proceso de automatización o que herramientas utiliza para la mejora de calidad tanto en producto como servicio estos 5 aspectos nos permitirá orientar las estrategias de capacitación y focos de acción para robustecer los distintos negocios a partir de los resultados del mismo.

El puntaje se tomó de acuerdo al resultado obtenido en la calificación del test.

Carrera 12 a #77a - 52 Ofc. 406 - Bogotá
Carrera 42 # 3 sur 81 T1 Piso 15 - Medellín
PBX 57 (1) 313 02 25 - (300) 253 15 02
info@boost.net.co
www.boost.net.co

boost
BUSINESS CONSULTING

Clasificación de empresas Alto (4.0 - 5.0)

El 6% de las empresas seleccionadas y de acuerdo con el resultado de su test de madurez demuestran tener un nivel alto digitalmente esto teniendo en cuenta los aspectos anteriormente descritos.

a continuación se describen en qué grado de madurez se encuentran con base en los 5 aspectos que se evalúan en el test de madurez

Planeación estratégica: completa es decir que poseen objetivos claros y definidos más importante es que aquellas empresas comunican las estrategias o plan a seguir a sus empleados e integrantes externos complementando con la innovación y el surgimiento de nuevas herramientas que facilitan el logro de objetivos propuestos

Cultura organizacional: la organización mantiene una estructura y una cultura donde se organiza de acuerdo a las capacidades de los empleados además de validar constantemente las fortalezas y debilidades de sus empleados estructurando un plan de formación y potencializando del conocimiento la compañía brinda incentivos a sus empleados y usa adecuadamente sus normas internas las comunica y mide constantemente el impacto de estas

Infraestructura tecnológica la organización mantiene una comunicación efectiva y utiliza las herramientas del mercado para lograrlo además de ello tiene el cómputo y software necesario para su función estando al tanto de los distintos desafios tecnologicos que el mundo exige tanto a nivel de seguridad informática medios de pago seguridad al cliente

Mercadeo y ventas: la empresa está a la vanguardia en la utilización del comercio electrónico tiene cobertura a cualquier zona geográfica analiza los datos suministrados por los cliente sy crea estrategias para mejorar una competitividad tiene un modelo de negocio digital robusto apalancado con las herramientas de la actualidad

Prestación del servicio y operación: aprovecha los canales digitales que son tendencia actual para realizar campañas publicar eventos y promocionar su producto o servicio además de utilizar herramientas de pago virtuales seguras que brinda una experiencia de compra segura al cliente y está en constante retroalimentación de la experiencia del cliente permitiendo mejorar en la calidad del servicio, en cuanto operación la empresa cuenta con procesos optimizados que permiten reducir o eliminar la pérdida de recursos además de que utiliza herramientas tecnológicas para estos procesos

Clasificación de empresas Medio (2.5 - 4.0)

El 74% de las empresas seleccionadas y de acuerdo con el resultado de su test de madurez demuestran tener un nivel medio digitalmente esto teniendo en cuenta los aspectos anteriormente descritos. a continuación se describen en qué grado de madurez se encuentran con base en los 5 aspectos que se evalúan en el test de madurez

Planeación estratégica: si bien tienen unos objetivos a los cuales se quieren llegar no está bien estructurado y documentado solo un grupo de integrantes de la organización lo tienen claro y no lo trasmiten a la demás comunidad empresarial no se trabaja constantemente por la consecución de estos objetivos y más importante no se tiene estrategias claras para conseguirlo

Cultura organizacional: su cultura organizacional es muy jerárquica donde las decisiones solo pasan por unas pocas personas no permite el libre desarrollo y capacidad de decisiones del trabajador además de ello sus normas no permiten la especialización digital o están en total o parcial desconocimiento de la mayoría de trabajadores de la organización

Infraestructura tecnológica: la empresa si bien cuenta con medios de comunicación digitales pueden quedar atrás respecto a las nuevas tendencias e innovaciones si bien se manejan software o equipo de computo es muy basico y desatiende las nuevas herramientas digitales que hacen más sencillo cualquier proceso

Mercadeo y ventas: la empresa cuenta con redes sociales sin embargo estas no tiene un constante movimiento ni de creación de contenido además de ello aunque se ha tratado de incursionar en el mercado digital aún no se tiene los resultados esperados y el canal tradicional sigue siendo un canal de peso en el funcionamiento de la empresa se carece de poca interacción virtual con el cliente

Prestación del servicio y operación: cuenta con canales virtuales sin embargo no tiene generación de contenido ni hace campañas por medio de esta aunque recién está implementando otro tipo de canales de pago no transmite una buena confianza y seguridad de entrega y producto además de que intenta incursionar en el mercado electrónico pero sigue siendo y orienta al cliente a canales más tradicionales sus canales de atención al cliente virtuales son descuidados o con poca respuesta rápida.
En cuanto a la operación la empresa cuenta con procesos que pueden ser automatizados pero carece de falta de recopilación de datos e implementacion de ellos no aplica metodologías ágiles y sus procesos terminan siendo poco estructurados además de ello utiliza herramientas básicas para medir el rendimiento si bien su personal conoce el proceso no se motiva a realizar de acuerdo a la estructura y a veces puede ir orientado a del trabajador

Clasificación de empresas Bajo (0.0 - 2.4)

El 20% de las empresas seleccionadas y de acuerdo con el resultado de su test de madurez demuestran tener un nivel bajo digitalmente esto teniendo en cuenta los aspectos anteriormente descritos.

a continuación se describen en qué grado de madurez se encuentran con base en los 5 aspectos que se evalúan en el test de madurez

Planeación estratégica: no tienen una planeación estratégica estructurada si bien tienen objetivos no tienen metas definidas para lograrlo ni como hacerlo por lo general las decisiones de como va orientada la empresa van de una sola persona el gerente o líder de la organización.

Carrera 12 a #77a - 52 Ofc. 406 - Bogotá
Carrera 42 # 3 sur 81 T1 Piso 15 - Medellín
PBX 57 (1) 313 02 25 - (300) 253 15 02
info@boost.net.co
www.boost.net.co

Cultura organizacional: su cultura organizacional es muy jerárquica donde las decisiones solo las toma el gerente o dueño de la organización no tienen unas políticas documentadas y establecidas o por el contrario se tienen pero no son implementadas o son de desconocimiento del trabajador los procesos de capacitación son nulos o muy pocos lo que no permite el desarrollo de procesos y de trabajador

Infraestructura tecnológica: la empresa cuenta con medios digitales pero no propios si no de uso público sus comunicaciones pasan mayormente por canales tradicionales si bien cuentan con equipos de cómputo no explotan las herramientas que están en el mercado para su negocio o para mejorar ciertos procesos cotidianos de la empresa

Mercadeo y ventas: la empresa puede que tengas redes sociales sin embargo su generación de contenido es nula teniendo pocos seguidores e interacciones optan por un canal más tradicional donde solo atiende a un mercado específico o ya conocido y no abre la puerta nuevos negocios en otras regiones simplemente porque no tiene el conocimiento o medio para ejecutarlos

Prestación del servicio y operación: La prestación del servicio es a través de un canal tradicional o por teléfono en su mayoría no utiliza herramientas digitales actuales para su comunicación o pago si bien puede tener una ventana de comercio electrónico esta no es efectiva por el poco trabajo que se realiza dentro de ella tampoco se enfatizan en medir la experiencia del cliente o el grado de satisfacción de el no tiene procesos de retroalimentación.

En cuanto a la operación la mayoría de empresas no cuentan con información de sus procesos por lo cual no permite el mejoramiento o automatización de ellos los empleados de la empresa no cuentan con capacitaciones en mejora de sus procesos si no se realiza empíricamente dando a la subutilización de máquina o pérdida de tiempo o recursos

Carrera 12 a #77a - 52 Ofc. 406 - Bogotá
Carrera 42 # 3 sur 81 T1 Piso 15 - Medellín
PBX 57 (1) 313 02 25 - (300) 253 15 02
info@boost.net.co
www.boost.net.co

BUSINESS CONSULTING

INFORME DIAGNÓSTICO POR EMPRESA



De acuerdo a los diagnósticos realizados en la plataforma www.soymipymedigital teniendo en cuenta los aspectos previamente comunicados (planeación estratégica, cultura organizacional, infraestructura tecnológica, mercadeo y ventas, prestación del servicio y operación) se realizó un informe con las respuestas de cada uno de los empresarios donde se encontraba una recomendación general dependiendo el

estado actual de la empresa esto complementado con las sesiones de consultorio digital permitirá fortalecer a las empresas en esas debilidades digitales detalladas que cada una de las empresas posee, estos informes fueron enviados a través del email Soymipymedigital@gmail.com en formato pdf informando si pasaba o no a la siguiente fase del programa.

los informes de diagnóstico por empresa se encuentra a través del siguiente link INFORMES TEST INDIVIDUALES

103 DIAGNÓSTICOS REALIZADOS

como meta dentro del programa #SoyMiPymedigital en su versión 2022 se planteó como objetivo realizar 302 diagnósticos de madurez digital los cuales pueden ser vistos a través del siguiente enlace TEST DE MADUREZ DIGITAL

Carrera 12 a #77a - 52 Ofc. 406 - Bogotá
Carrera 42 # 3 sur 81 T1 Piso 15 - Medellín
PBX 57 (1) 313 02 25 - (300) 253 15 02
info@boost.net.co
www.boost.net.co

BUSINESS CONSULTING

INFORME AVANCE DEL PROGRAMA



en el marco del programa de #SoyMiPymeDigital2023 se contempla 4 FASES de desarrollo actualmente se realizó el proceso de convocatoria que comprendió el desarrollo del plan de comunicación, la estrategia de campaña de inscripción además de las conferencias de motivación y sensibilización al programa contempladas en el programa y su posterior caracterización de las empresas inscritas, todo esto tiene un valor de avance al programa del 10%.

Carrera 12 a #77a - 52 Ofc. 406 - Bogotá
Carrera 42 # 3 sur 81 T1 Piso 15 - Medellín
PBX 57 (1) 313 02 25 - (300) 253 15 02
info@boost.net.co
www.boost.net.co

BUSINESS CONSULTING

Lo siguiente al programa es la primera fase del programa llamada FASE 1 - DIAGNÓSTICO DE MADUREZ DIGITAL esta primera fase tiene un valor del 20% y comprendió el análisis del diagnóstico de madurez digital del total de las empresas inscritas al programa su posterior informe y envío a cada empresario, además de ello la selección de 60 empresas que siguen en el proceso de transformación digital.

El avance del proyecto tiene un porcentaje del 30% del total del programa donde el contenido de cada uno se describió anteriormente el siguiente paso del programa que tiene un valor del 20% es llamado FASE 2 - TRANSFERENCIA DEL CONOCIMIENTO en esta fase comprende la ejecución de 12 talleres prácticos educativos de distintas herramientas procesos y metodologías que ayudarán a cada empresario en su proceso de transformación digital de cada una de sus organizaciones, igualmente estará habilitado un consultorio digital cuyo fin es asesorar a cada empresario basado en los resultados de madurez digital en cada uno de ellos lo cual permitirá detallar a fondo su nivel de madurez digital y con base en ello poder brindar recomendaciones basados en herramientas digitales de fácil acceso que permitirá fortalecer en un corto plazo aquellas debilidades digitales que cada empresa posea

después de brindar el espacio de 12 talleres y el consultorio digital, 40 empresas serán seleccionadas a la siguiente fase llamada FASE III - ACOMPAÑAMIENTO ESPECIALIZADO

www.boost.net.co

Líderes en fortalecimiento empresarial,
innovación y transformación digital

@boostbusiness.co