# INFORME ENTREGABLE #3

## #SOYMIPYMEDIGITAL 2022

19/10/2022




**Contrato**

No. 4600094524 de 2022

Presentado a:

Alcaldía de Medellín
Distrito de
Ciencia, Tecnología e Innovación

Presentado por:

boost
BUSINESS CONSULTING

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** 3

**1.PORCENTAJE DE EJECUCIÓN FÍSICO DEL PROGRAMA** 3

1.1 CONVOCATORIA A EMPRESAS 5

1.2 DIAGNÓSTICO GENERAL A EMPRESAS 10

1.3 DIAGNÓSTICO POR EMPRESA 15

1.3 DIAGNÓSTICOS REALIZADOS 16

1.4 EMPRESAS SELECCIONADAS CON SUS PUNTAJES 16

**2. WELCOME DAY** 18

**3. 248 PLANES DE ACOMPAÑAMIENTO** 19

PLANES DE ACOMPAÑAMIENTO O ACCIÓN NIVEL BAJO: 20

PLANES DE ACOMPAÑAMIENTO O ACCIÓN NIVEL MEDIO 20

PLANES DE ACOMPAÑAMIENTO O ACCIÓN NIVEL ALTO 21

**4.ACTA COMITÉ DE SELECCIÓN DE EMPRESAS** 22

4.1.base de datos de las 120 empresas seleccionadas 23

**5.INFORME TALLERES - TRANSFERENCIA DEL CONOCIMIENTO** 24

5.1 CREACIÓN DE ANUNCIOS EN GOOGLE ADS 25

5.2 CÓMO TRIUNFAR EN LA ERA DE E-COMMERCE 25

5.3 GOOGLE ANALYTICS 26

5.4 CREACIÓN DE MI PRIMERA CAMPAÑA EN SOCIAL ADS 26

5.5 DISEÑA TU PLAN ESTRATÉGICO DE MARKETING DIGITAL 26

5.6 LIDERAZGO DIGITAL 27

5.7 INMERSIÓN CRM BITRIX24 27

5.8 DIGITAL PROJECT MANAGER: BITRIX24 27

5.9 TRABAJO COLABORATIVO GOOGLE DRIVE EN BITRIX24 28

5.10 CONECTA CON TU COMUNIDAD DIGITAL 28
5.11 PERSUADE, ENAMORA Y VENDE POR INTERNET 28
5.12 COMUNICACIÓN LEGAL PARA MARKETING DIGITAL 29
5.13 DEJA TU ZONA DE CONFORT E INGRESA AL MUNDO DIGITAL 29
5.14 JAQUE MATE DEL EMPRESARIO DIGITAL 29
5.15 BUENAS PRÁCTICAS EN REDES SOCIALES 30
5.16 SER FIEL SI ES POSIBLE: TECNICAS DE FIDELIZACION DE CLIENTES 30
5.17 TÁCTICAS SEO Y SEM PARA POSICIONAMIENTO 31
5.18 CÓMO IMPLEMENTAR UNA ESTRATEGIA DE EMAIL-MARKETING 31
5.19 FREEPRESS Y POSICIONAMIENTO 32
5.20 CUIDADOS INTENSIVOS PARA PORTALES WEB 32
5.21 MARKETING DE ATRACCIÓN O FLYWHEEL MARKETING 32
5.22 DESARROLLA Y CONECTA CON CONTENIDO DIGITAL 33
5.23 ENCUENTRA EL LADO HUMANO DE LAS VENTAS DIGITALES 33
5.24 EL TIEMPO ES ORO: GESTIONA TU TIEMPO 34
5.25 CREACION DE PAGINA WEB EN WORDPRESS 34
5.26 AUTOMATIZACIÓN EN MAILER LITE 34
5.27 ASPECTOS LEGALES DE LOS SITIOS WEB 35
5.28 CREACION DE VIDEOS PARA FACEBOOK E INSTAGRAM DESDE CANVA 35
5.29 CREACION DE PAGINAS EMPRESARIALES EN FACEBOOK Y LINKEDLN 36
5.30 CREACION DE PAGINAS EMPRESARIALES EN INSTAGRAM 36
5.31 ENTRA AL MUNDO DE GOOGLE BUSINESS 37
5.32 WHATSAPP BUSINESS 37
5.33 CREACION DE PAGINAS WEB: WIX 37

**6. INFORME AVANCE DEL PROGRAMA** 38

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

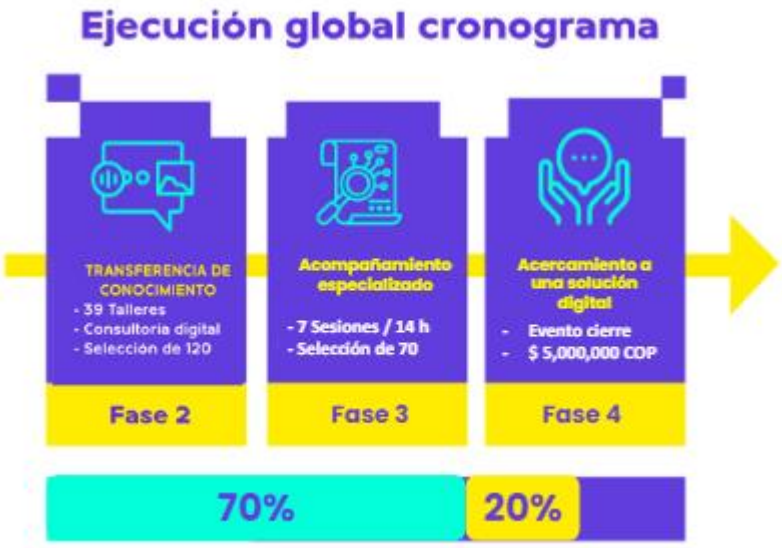
BUSINESS CONSULTING

# INTRODUCCIÓN

El presente informe tiene como propósito describir cada uno de los 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 objetivo del presente informe es describir y presentar cada uno de los entregables solicitados para esta fase del programa, estos se encuentran descritos a continuación.

# 1.PORCENTAJE DE EJECUCIÓN FÍSICO DEL PROGRAMA



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 programa #SoyMiPymeDigital cuenta con un 70% de ejecución en sus procesos hasta la fecha, a continuación se indicará cada porcentaje ejecutado desde la fase previa hasta la fase III. La fase previa enmarca el 10% como inicio de este programa, esta fase contó con el diseño de la página web del programa donde se indicaba los beneficios, información general y los canales de comunicación para recibir más información al respecto, a continuación se establece la difusión de piezas publicitarias en las redes sociales de Boost Business Consulting como Facebook, Instagram, WhatsApp para que los empresarios y seguidores tuvieran conocimiento del programa y se incentiva el interés y participación de las Pymes en Medellín, y para finalizar esta fase previa se cerró con el plan de comunicación o una ruta donde se plasmó la forma en que tanto empresarios y empresa lográramos una comunicación asertiva y lograr los objetivos pactados, como se indicó anteriormente el primer paso fue la página web del programa y el lanzamiento de difusión de las piezas gráficas así se logró la captación de los empresarios en Medellín y dar a conocer el beneficio de su participación en el programa con el incentivo de los 5 millones de pesos en herramientas digitales que impulsan el crecimiento y la transformación digital en las Pymes.

Continuamos con la fase I que representa el 30% del programa, fase que estuvo compuesta por dos factores: convocatoria y test; durante la convocatoria que tuvo una duración del 5 de agosto hasta el 5 de septiembre y cuyo propósito era captar la comunidad empresarial micro pequeña y mediana del territorio de Medellín llamadas Pymes y hacer un proceso de transformación digital. Se obtuvo un total de 332 inscritos de los 302 que se tenían como meta, depurando repetidos y formularios mal diligenciados nos da 314 inscritos, estos 314 empresarios 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.

El último 30% corresponde a la fase II en esta fase comprende la ejecución de 42 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 estuvo habilitado el consultorio digital cuyo fin fue 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 permitió fortalecer en un corto plazo aquellas debilidades digitales que cada empresa posea.

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

## 1.1 CONVOCATORIA A EMPRESAS

Durante la convocatoria que tuvo una duración del 5 de agosto hasta el 5 de septiembre y cuyo propósito era captar la comunidad empresarial micro pequeña y mediana del territorio de Medellín llamadas Pymes y hacer un proceso de transformación digital se obtuvieron los siguientes resultados y de acuerdo a la siguiente gráfica:

| Convocatoria #SOYMIPYMEDIGITAL | |
|---|---|
| TOTAL INSCRITOS | 332 |
| REGISTROS REPETIDOS | 10 |
| DOCUMENTACION INCOMPLETA | 63 |
| PERSONA NATURAL | 28 |
| FUERA DE ALCANCE | 6 |
| # BENEFICIARIOS A SELECCIONAR | 248 |

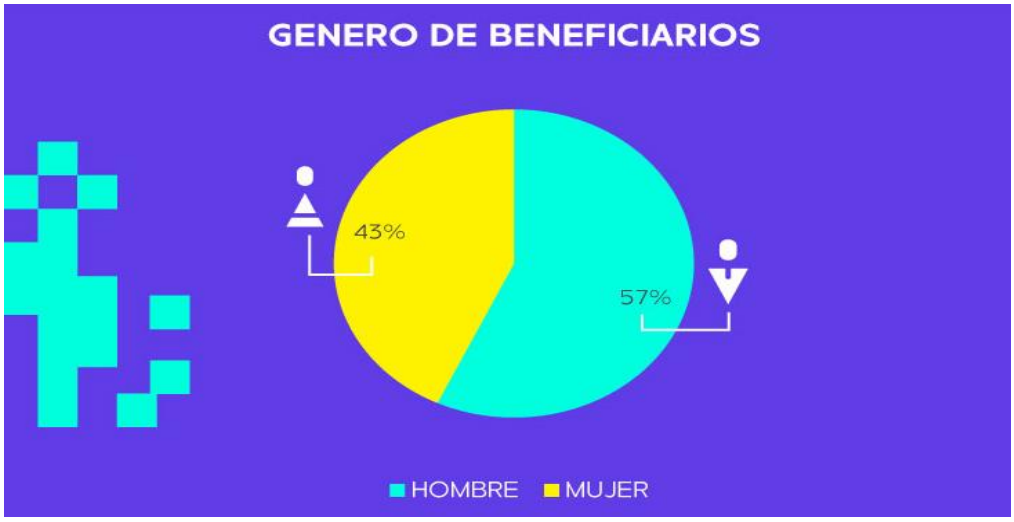
como observamos en la gráfica se tuvieron un total de 332 inscritos de los 302 que se tenían como meta, depurando repetidos y formularios mal diligenciados nos da 314 inscritos, estos 314 empresarios recibirán un diagnóstico de madurez digital que les permitirá saber actualmente su nivel digital con el principal interés de identificar tanto fortalezas, debilidades y áreas de mejora en cada una de sus organizaciones

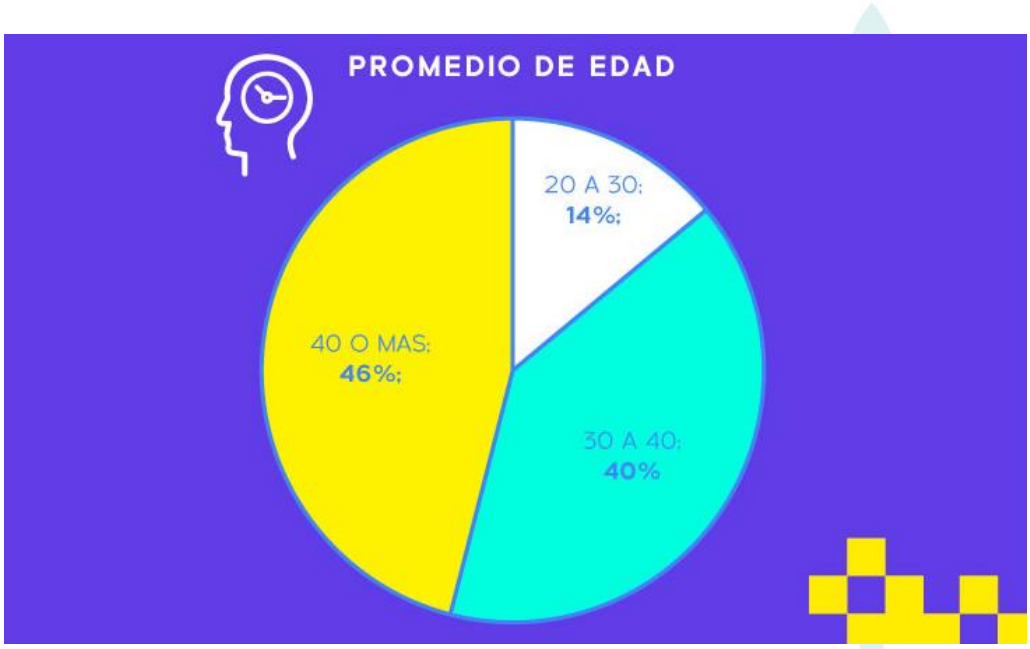
En la depuración de la base de datos se encontró 10 registros repetidos es decir empresarios que hicieron más de una vez su registro ,63 empresarios con documentación incompleta además de ello 28 personas naturales se registraron quienes no pueden participar en el programa al no ser pymes y por último 6 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 los 248 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 #SoyMiPymeDigital 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

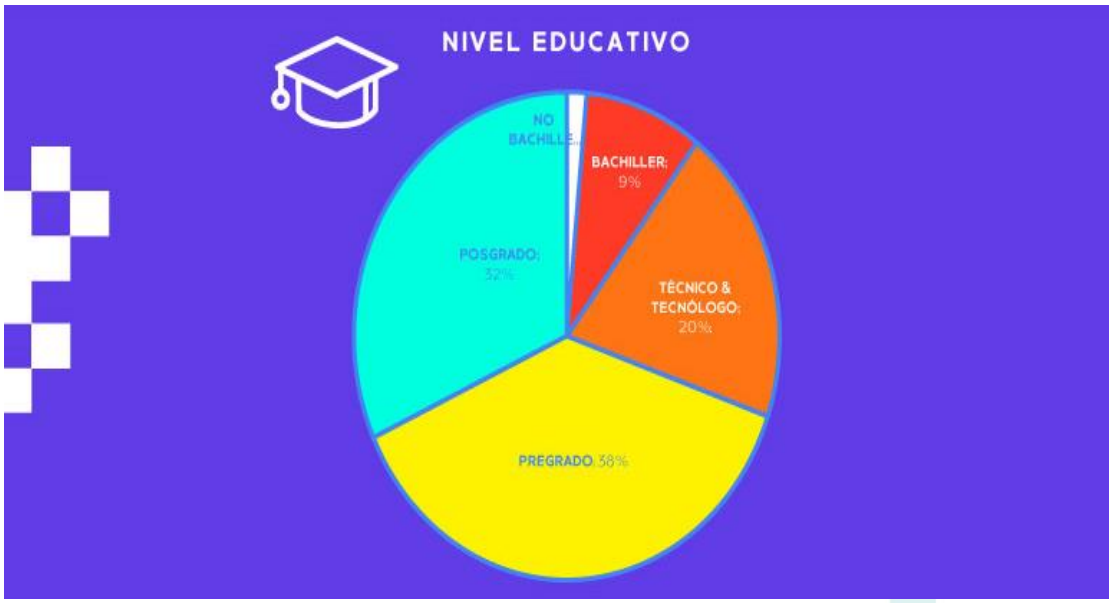
BUSINESS CONSULTING

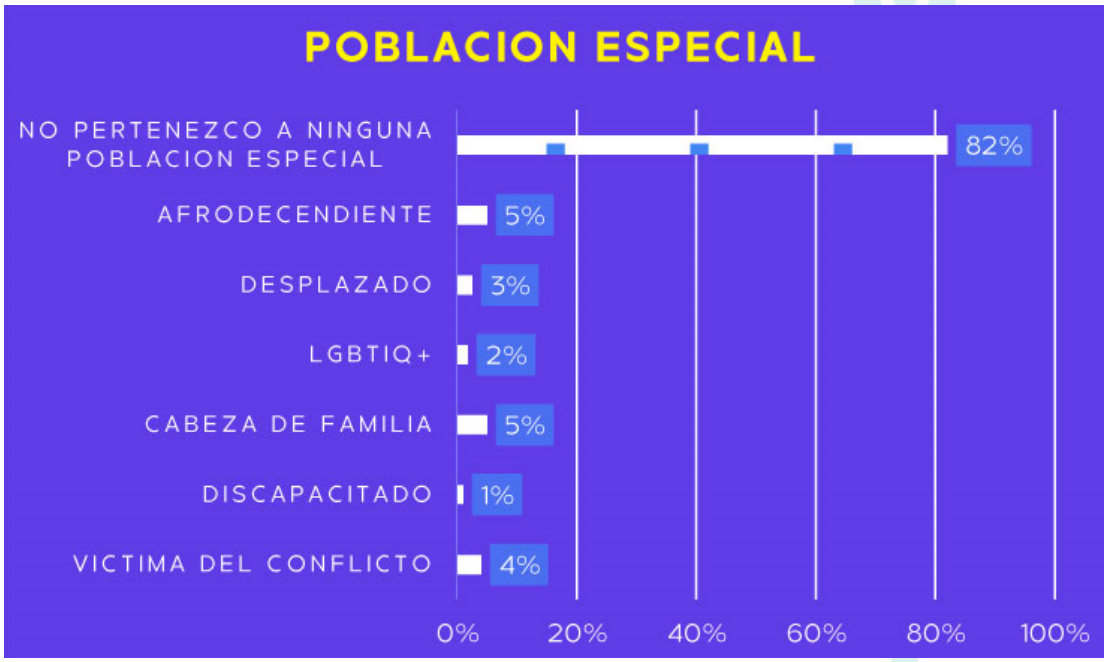


Carrera 12 a #77a - 52 Ofc. 406 - Bogotá
Carrera 42 # 3 sur 81 T1 Piso 15 - Medellín
PBX 57 (1) 313 02 25 - (300) 253 15 02
info@boost.net.co
www.boost.net.co

BUSINESS CONSULTING

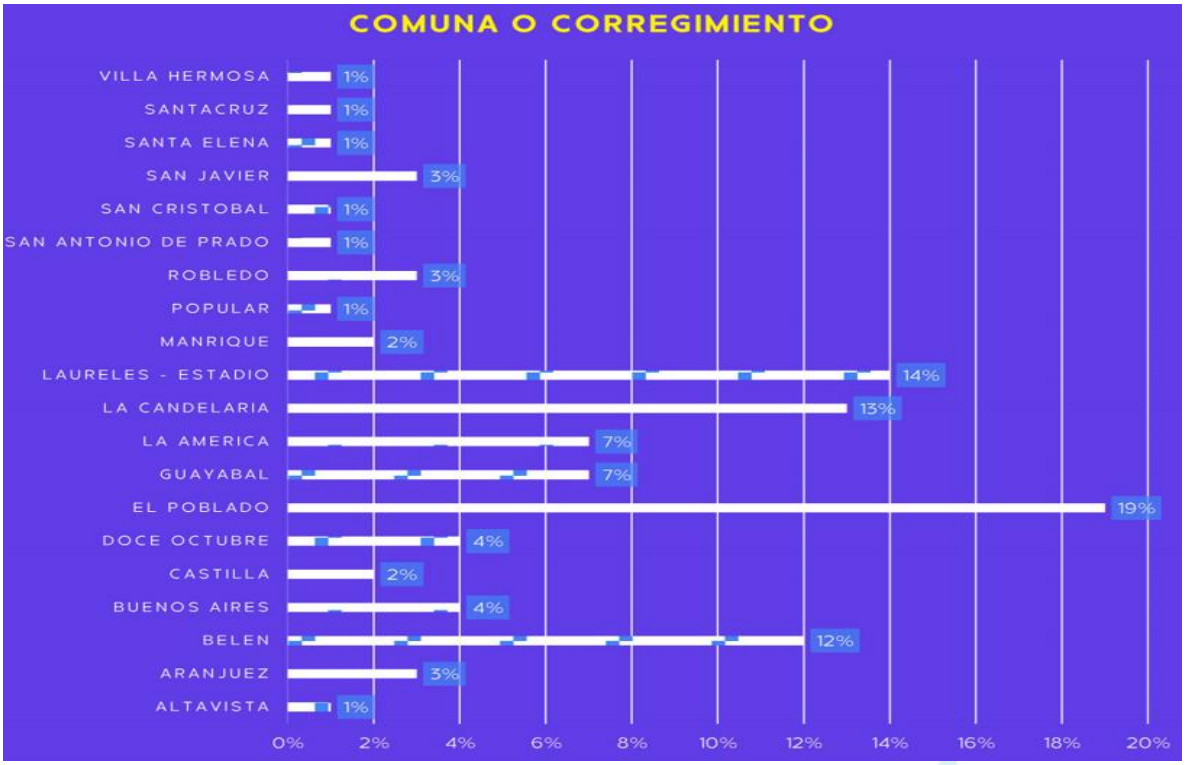


Carrera 12 a #77a - 52 Ofc. 406 - Bogotá
Carrera 42 # 3 sur 81 T1 Piso 15 - Medellín
PBX 57 (1) 313 02 25 - (300) 253 15 02
info@boost.net.co
www.boost.net.co

BUSINESS CONSULTING

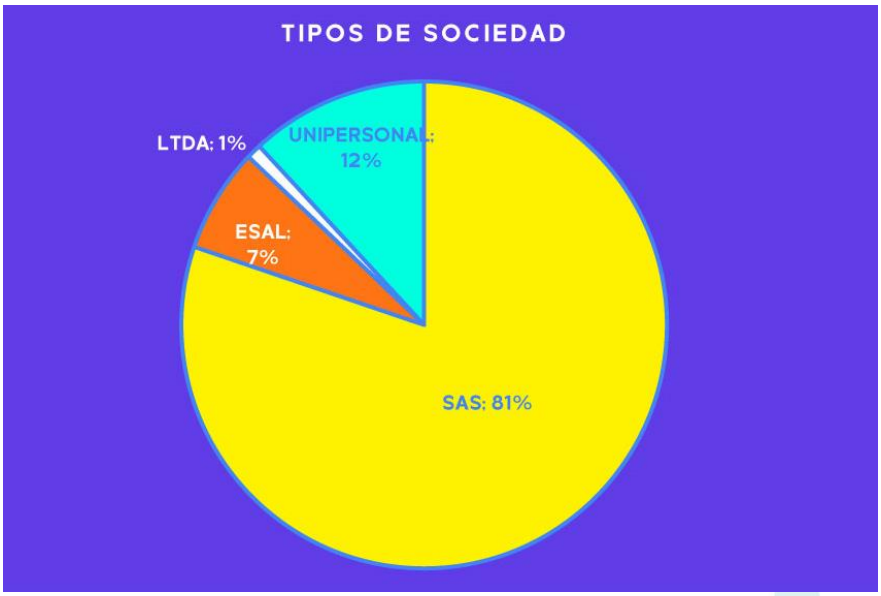
De acuerdo a la gráfica anterior dentro del programa de #SoymiPymeDigital en su versión 2022 16 inscritos se reportan como personas cabeza de familia seguido de 15 inscritos de afro descendencia y 10 personas víctimas del conflicto , 8 desplazados y 6 como comunidad LGBTIQ+



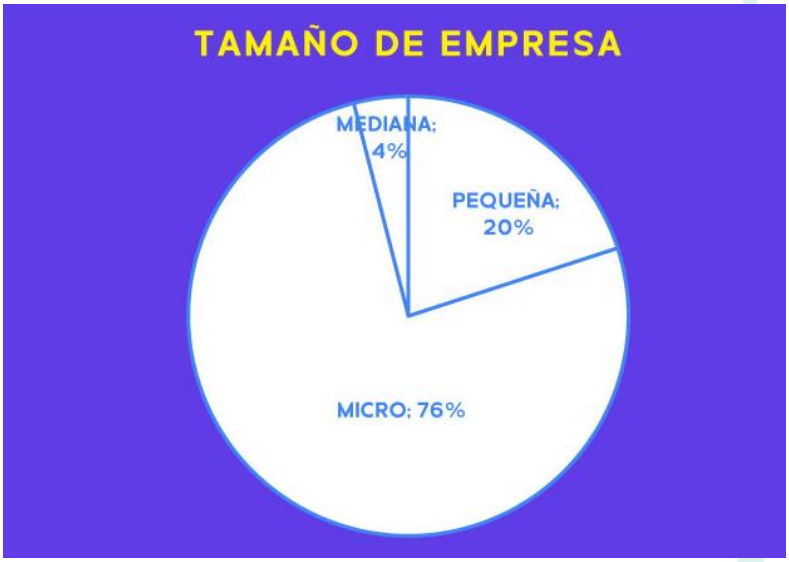

dentro de las comunas o corregimientos impactados dentro del programa observamos que la comuna del poblado, laureles y la candelaria son las comunas de Medellín que registran mayor participación como dato importante a tener en cuenta es que en esta versión y gracias a la estrategia de difusión se obtuvo participación de 4 de los 5 corregimientos participantes ( AltaVista 2 empresas , San Antonio de prado 4 empresas , San Cristóbal 5  y santa elena 2 )

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






las empresas de sociedades anónimas siguen siendo el principal tipo de sociedad registrada dentro del programa manteniendo el promedio de participación año 2022 ( 81%) versus al año 2021 con un 78.7%.




De igual manera el promedio de tamaño de empresa versus el año pasado se sigue manteniendo donde en su versión 2021 las pequeñas y micro empresas registraron un 98% en este año, estos dos tamaños de empresa registran un 96% conjuntamente aumentando levemente la participación de la mediana empresa con un 4%.

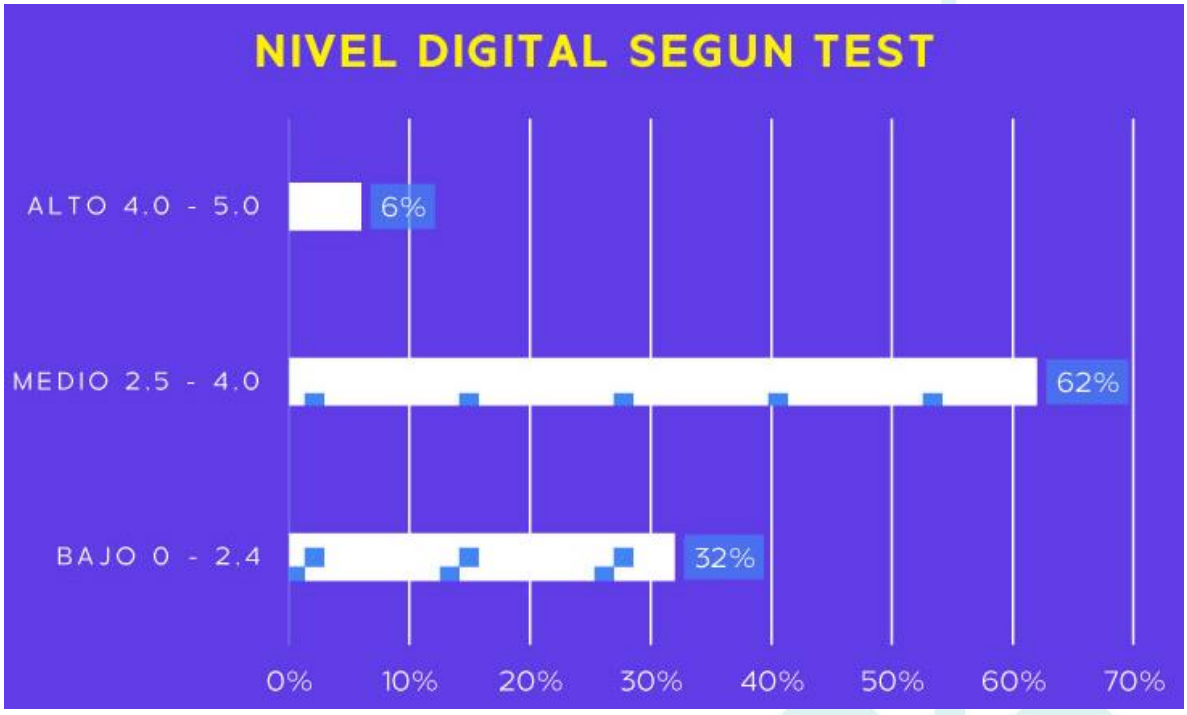
Carrera 12 a #77a - 52 Ofc. 406 - Bogotá
Carrera 42 # 3 sur 81 T1 Piso 15 - Medellín
PBX 57 (1) 313 02 25 - (300) 253 15 02
info@boost.net.co
www.boost.net.co

boost BUSINESS CONSULTING

## 1.2 DIAGNÓSTICO GENERAL A EMPRESAS

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 248 empresas que entrarán a nuestro programa.

El formulario tiene un total de 20 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 diagnóstico más 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:



según el comportamiento de inscripción en esta versión la participación de empresas con puntaje bajo y medio aumentó significativamente un 15% en promedio cada una, esto se debe principalmente al sistema de calificación adoptado anteriormente permitía un grado de variación o error con respecto a sus niveles de madurez digital, este año se adoptó un sistema promedio de 1 a 5 lo que permite un grado mayor de exactitud en sus niveles de madurez digital

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:

**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, métodos de comunicación 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 comunicación y atención 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.

**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 desafíos tecnológicos 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 clientes y 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 62% 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

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

**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 cómputo es muy básico 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 tienen 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 implementación 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.

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

**Clasificación de empresas Bajo (0.0 - 2.4)**

El 32% 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 cómo hacerlo por lo general las decisiones de cómo va orientada la empresa van de una sola persona el gerente o líder de la organización
**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.

## 1.3 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 encuentran a través del siguiente link INFORMES TEST INDIVIDUALES.

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

# 1.3 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.

# 1.4 EMPRESAS SELECCIONADAS CON SUS PUNTAJES

En el marco del desarrollo del programa #SoyMiPymeDigital,se seleccionaron 248 de las 302 registradas de la ciudad de Medellín para el proceso de selección de estas se realizó de acuerdo a los siguientes criterios

- Empresas con mejores puntajes en su diagnóstico digital
- Empresas de Medellín y sus corregimientos
- MiPymes
- producto o servicio validado
- certificado de existencia y representación legal (2022)
- cédula de representante legal
- carta de compromiso

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 2 días de subsanación para aquellos empresarios con puntaje alto que tuvieran algún error en sus documentos.

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. **REGIÓN 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
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. **ÁREA OPORTUNIDAD**
    - Economía creativa y cultural

La información de las empresas inscritas dentro del programa #SoyMiPymeDigital con su respectivo puntaje e información adicional se encuentran en el siguiente link BASE DE DATOS EMPRESAS SELECCIONADAS FASE II - TRANSFERENCIA DEL CONOCIMIENTO #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

BUSINESS CONSULTING

# 2. WELCOME DAY

Para el inicio de la segunda etapa del programa #SoyMiPymeDigital dónde 248 empresas serán las beneficiadas de un proceso de transferencia de conocimiento se dio inicio a la primera sesión denominada WELCOME DAY en esta sesión su intención fue darles la bienvenida al programa introducirlos al mundo digital las fases del programa procesos de selección además de los talleres y consultorías que pueden acceder por formar parte de esta fase, se realizó 2 sesiones de Welcome day la primera se llevó a cabo el día 08 de septiembre por la plataforma Meet en ella se tuvo una asistencia de 115 empresas la segunda sesión se catalogó Sesión extra de welcome day con la intención de integrar a las empresas que por algún motivo no asistieron a la primera sesión y en ella se daba la bienvenida y explicación del programa esta se llevó a cabo el 09 de Septiembre donde asistieron 33 empresas; logrando un total de 148 empresas contactadas y contextualizadas con la información relevante de la fase a ejecutar.

De las 248 empresas como se indica 148 de ellas asistieron a las sesiones informativas y lograron su actividad en el programa sin embargo se logró identificar que 100 de ellas no asistieron y se encontraban inactivas, estas empresas se contactaron a través de email, llamadas y WhatsApp para su activación e información de la Fase II

de estas 100 MiPymes 57 empresas contestaron y recibieron la información necesaria de la fase que se estaba ejecutando además de su cita de consultoría digital , sin embargo 43 no contestaron ni atendieron las múltiples comunicaciones enviadas por los canales anteriormente mencionados en acuerdo con la alcaldía de Medellín y dada su inactividad y desinterés en el programa fueron retiradas e integradas empresas interesadas en recibir las asesorías de consultoría digital así cumpliendo con la meta de las 496 cita de consultoría digital

La base de datos de empresas reincorporadas al programa se encuentra a través del siguiente enlace BASE DE DATOS DE EMPRESAS FASE II

El material, video y asistencia de la sesión de welcome day y welcome day extra se encuentran a través del siguiente enlace WELCOME DAY.

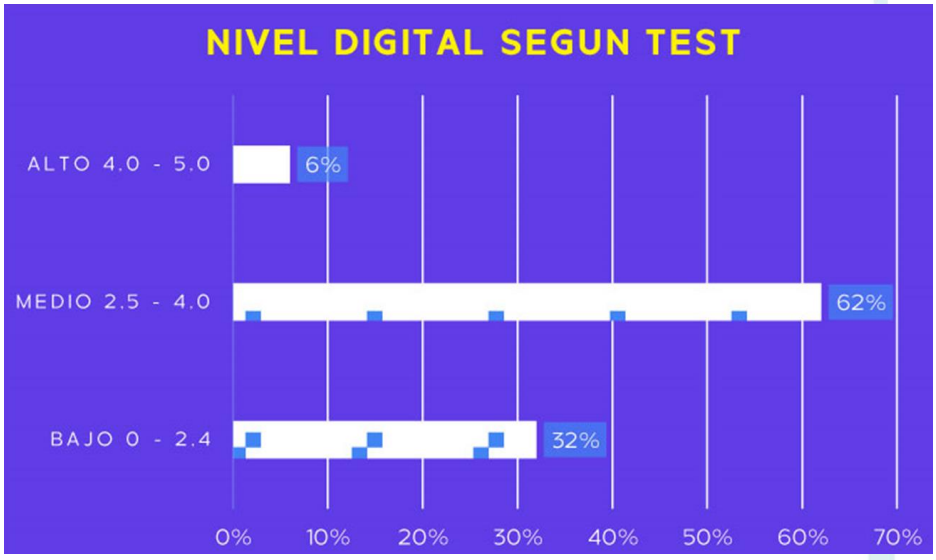
Carrera 12 a #77a - 52 Ofc. 406 - Bogotá
Carrera 42 # 3 sur 81 T1 Piso 15 - Medellín
PBX 57 (1) 313 02 25 - (300) 253 15 02
info@boost.net.co
www.boost.net.co

BUSINESS CONSULTING

# 3. 248 PLANES DE ACOMPAÑAMIENTO

De acuerdo al resultado de diagnóstico digital donde media tanto fortalezas y debilidades de cada una de las 248 empresas seleccionadas según sus componentes de evaluación *(visión estratégica, Cultura organizacional, infraestructura tecnológica, mercadeo y venta, Experiencia del cliente, operaciones)* se estableció un plan de trabajo o acompañamiento, esto para abordar sus procesos de transformación digital este plan de acompañamiento detalla las actividades específicas que cada empresa debe abordar con relación a los focos y especialidades requeridas, los planes de acompañamiento estas clasificados según su puntaje de diagnóstico digital ( básico, medio y alto) y de acuerdo a esto se segmento la ruta que cada empresa debe implementar para implementar sus procesos de mejora

según la segmentación anteriormente mencionada (básico , medio y Alto) se observó que dentro de las empresas seleccionadas el 6% de las empresas tiene un nivel de madurez digital alto, seguido de un 62% con nivel de madurez medio y un 32% con nivel de madurez bajo como nos muestra el gráfico a continuación




De acuerdo a esto se explica de manera general que contiene cada uno de los planes de acción o planes de acompañamiento de las 248 empresas seleccionadas basado en la clasificación anteriormente mencionada (bajo, Medio, Alto)

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

## Planes de acompañamiento o acción nivel bajo:

bajo visión estrategia se lo logró identificar que las empresas catalogadas en un nivel bajo no poseen una visión plenamente estructurada que lleve estratégicamente a la empresa a fortalecer su transformación digital a largo plazo, para ello se dio un plan de desarrollo de objetivos bajo metodología SMART una herramienta sencilla y ágil que mejorará sus procesos de planeación, de igual manera bajo cultura organizacional es importante que estas empresas desarrollen un organigrama ajustado a ellos, donde determine el perfil necesitado para poder identificar los cargos y asignar responsabilidades digitales que ayuden a una mayor supervisión, es importante la capacitación constante de cada uno de los integrantes de trabajo con una infraestructura tecnológica.

Es recomendable que estas empresas mapeen su comunicación interna y como lo realizan se recomiendan herramientas sencillas como Slack para este proceso de igual manera identificar los recursos tecnológicos que se poseen y la capacidad de estos para abordar las funciones o procesos organizacionales.

Es importante en mercadeo y ventas identificar el público objetivo para realizar estrategias a la medida de su público y fortalecer su propuesta de valor, como experiencia de cliente es importante brindar las facilidades y sencillez al momento de adquirir nuestro producto o servicio esto apoyado de herramientas sencillas como facilidades de pago interacciones en sus páginas web etc. Por último, sus operaciones deben estar monitoreadas y controladas esto puede ser con la ayuda de CRM que se ajusten a las necesidades actuales de la compañía

## Planes de acompañamiento o acción nivel medio

Bajo visión estratégica se recomienda a estas empresas que se encuentran en un nivel medio generar espacios de socialización y articulación a sus colaboradores o equipo de trabajo comunicando esa planeación estratégica previamente identificada, esto es importante para que todos los integrantes del equipo de trabajo trabajen con una orientación fija según las políticas organizacionales.

Dentro de la cultura organizacional se recomienda la constante capacitación e innovación bajo incentivos de los integrantes del equipo de igual manera es clave para toda organización definir los cargos y que tareas se realizaran en cada uno de ellos.

La infraestructura tecnológica es clave en toda organización es importante que las empresas de nivel medio realicen un inventario digital para saber si las herramientas actuales con las que cuenta la organización son pertinentes para su labor, dentro de ese análisis interno de herramientas es importante verificar la seguridad informática que posee tanto en la información de la nube o local que cuenta

en mercadeo digital se identifica la necesidad de elaborar un portafolio digital que sirva de ayuda al personal comercial en cuanto a sus procesos de venta de igual manera elaborar un plan estratégico de comunicaciones que esté articulado con el plan comercial de la organización, dentro de experiencia del cliente es importante trabajar herramientas como Customer Journey para identificar las debilidades dentro de la experiencia de los clientes

## planes de acompañamiento o acción nivel alto

las empresas con nivel alto dentro de su visión estratégica están plenamente identificadas, sin embargo, se recomienda fortalecer mediante herramientas sencillas como la SMART de igual manera es importante que dentro de esa visión se abarquen procesos de tecnificación organizacional.
La cultura organizacional es importante tener una capacitación constante del equipo de trabajo como también el desarrollo de un plan de incentivo que motive a la los colaboradores a realizar planes de mejora de sus procesos internos dentro de su estructura tecnológica, revisar si las actuales herramientas suplen las necesidades a cabalidad de sus procesos de lo contrario la empresa debe entrar en la búsqueda de nuevas plataformas o herramientas.
Una parte fundamental de las empresas con madurez alta es tener el seguimiento y seguridad de información por lo cual es recomendable contratar servicios para proteger su ciberseguridad, dentro de mercadeo y ventas desarrollar procesos de design thinking para robustecer su oferta de productos y servicios la experiencia del cliente es fundamental en la organización, calidad y optimización de ventas desarrollar un plan de mercadeo digital es fundamental identificando el presupuesto ideal para ello claro está según sus objetivos comerciales para operaciones es recomendable utilizar herramientas CRM o ERP según la complejidad de cada organización

los planes de trabajo de las empresas seleccionadas y categorizadas por (bajo, medio y alto) se encuentran a través del siguiente enlace PLANES DE ACOMPAÑAMIENTO

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

# 4.ACTA COMITÉ DE SELECCIÓN DE EMPRESAS

Los miembros de jurado son integrados por cada uno de los consultores de Boost Business Consulting quienes han venido por medio de las consultorías digitales interviniendo a estas empresas con el propósito de fortalecerlas en la adopción de herramientas digitales que mejores sus procesos internos y externos dándole una mayor competitividad en el mercado

Los miembros anteriormente mencionados tomaron como referencia los siguientes criterios explicados a continuación:

✓ **Asistencia:** Asistencia y puntualidad en las dos sesiones de consultoría digital

- **o** 5 puntos – Asistencia a las dos sesiones de consultoría digital
- **o** 2.5 puntos – Asistencia a solo una de las dos sesiones programadas
- **o** 0 puntos – No asistió a ninguna de las dos sesiones programadas de consultoría

*NOTA: ESTE CRITERIO TIENE UN VALOR DEL 35% DEL VALOR TOTAL DE CALIFICACIÓN*

✓ **Participación:** Asistencia y participación a los talleres de la FASE II – Transferencia del conocimiento

- **o** 5 puntos – Asistencia a 3 o más Talleres de la Fase II
- **o** 3 puntos – Asistencia a 2 Talleres de la Fase II
- **o** 1 punto – Asistencia a 1 Taller de la Fase II
- **o** 0 puntos – No Asistió a ninguno de los 42 Talleres de la Fase I

*NOTA: ESTE CRITERIO TIENE UN VALOR DEL 35% DEL VALOR TOTAL DE CALIFICACIÓN*

✓ **Compromiso al programa:** Calificación dada por el consultor experto que acompañó a cada MiPymes dentro de su consultorio digital (2 Sesiones)

- **o** 1 punto – Puntualidad en las dos sesiones
- **o** 1 punto – Entrega de información y conocimiento de la empresa
- **o** 1 punto – Realización de ejercicios brindados por el consultor para el mejoramiento de su empresa

- **o** 1 punto – proyección y adaptabilidad de herramientas digitales
- **o** 1 punto – responsabilidad social, ambiental empresarial

*NOTA: ESTE CRITERIO TIENE UN VALOR DEL 10% DEL VALOR TOTAL DE CALIFICACIÓN*

✓ **Proyección Digital Articulación:** Puntaje global del test de madurez digital

*NOTA: ESTE CRITERIO TIENE UN VALOR DEL 20% DEL VALOR TOTAL DE CALIFICACIÓN*

De acuerdo a los criterios anteriormente descritos se da un puntaje de 1 a 5 se promedia de acuerdo al porcentaje otorgado en cada criterio *(Asistencia 35% - Participación 35% - Compromiso al programa 10% - Proyección Digital Articulación 20%)*

De acuerdo al puntaje total y se seleccionan las de mayor puntaje

*NOTA: En caso de haber algún empate se tomará como criterio de desempate las áreas priorizadas de acuerdo a la política de desarrollo económico de Medellín*

El acta de selección de empresas y las calificaciones de cada una de las empresas se encuentran a través del siguiente enlace ACTA DE COMITÉ DE SELECCIÓN DE EMPRESAS

## 4.1.base de datos de las 120 empresas seleccionadas

A Continuación se muestra la base de datos de las 120 empresas seleccionadas con sus respectivos puntajes de acuerdo a la información previamente dada y criterios de evaluación la base de datos puede ser consultada a través del siguiente enlace BD DE DATOS 120 SELECCIONADAS

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

# 5.INFORME TALLERES - TRANSFERENCIA DEL CONOCIMIENTO




De acuerdo a la fase II del programa de #SoyMiPymeDigital llamada transferencia del conocimiento se tuvo programado 39 talleres los cuales la intención es transferir conocimiento a los empresarios en nuevas herramientas y metodologías digitales, con la intención de formar empresa más competitivas en la economía digital, en común acuerdo con la alcaldía de Medellín se decidió integrar al programa 7 empresas nuevas participantes a la fase II y al programa como tal, estas empresas ingresaron en la última semana donde los talleres de transferencia ya estaban culminando bajo cronograma, como sabemos la fase II está constituida por la asistencia a los talleres de transferencia de conocimiento y agendamiento a las consultorías con los expertos en el área digital, siendo así se realizó vía Meet una sesión de reintegro donde el coordinador indica la información relevante de la fase II para que los empresarios tenga la debida contextualización, despejar dudas y dar inicio a su proceso, en esta reunión virtual se indica los temas de los 39 talleres para que ellos pudieran elegir los temas más importantes para ellos y poder brindarles dichas capacitaciones y así mismo lograr su asistencia como requisito de esta fase, por ende se programaron **2 TALLERES ADICIONALES**, uno de ellos se realizó el día lunes 10 de octubre de 2022 a las 9:00am y fue el taller denominado **Tácticas SEO & SEM para posicionamiento** a cargo del tallerista Oscar

Valbuena; el segundo taller se realizó el día martes 11 de octubre de 2022 a las 8:30am y el taller fue **Diseña tu plan estratégico de Marketing Digital** a cargo del tallerista Christian Vergara, dicho esto los empresarios reintegrados lograron obtener la transferencia de conocimiento de manera óptima y completando su proceso en esta fase.

Estos talleres son realizados bajo modalidad virtual en la plataforma Meet los empresarios se pueden inscribir a los talleres por medio de la plataforma de soymipymedigital.com y también vía WhatsApp se compartían por mensajes masivos los links de conexión, ofreciendo una amplia variedad de talleres en temas y herramientas donde el empresario se inscribe a sus talleres de acuerdo a los interés de la empresa en cuanto a transformación digital estos talleres son descritos a continuación:

## 5.1 CREACIÓN DE ANUNCIOS EN GOOGLE ADS

**Descripción:** Se basa en el proceso de creación de una campaña publicitaria por medio de Google para generar un posicionamiento SEM de las empresas e indicando el impacto, valores, y la debida estratégica previa que se debe tener para iniciar una creación de anuncios en Google ads.
**Tallerista:** Christian Vergara
**Fechas: 01/10/2022 - 04/10/2022**
**Enlace:** La asistencia, material y video de este taller se encuentra a través del siguiente enlace
1. Creación de anuncios en google ADS

## 5.2 CÓMO TRIUNFAR EN LA ERA DE E-COMMERCE

**Descripción:** Se explica los métodos, medios y pasos claves de uso de plataformas para que las empresas puedan vender como e-commerce, precios, conceptos claves.

**Tallerista:** Christian Vergara

**Fechas: 16/09/2022 - 30/09/2022**

**Enlace:** La inscripción, asistencia, material y video de este taller se encuentra a través del siguiente enlace:

2. Como Triunfar en la era del E-commerce

## 5.3 GOOGLE ANALYTICS

**Descripción:** Se basa de los aspectos estratégicos de una herramienta vital para el análisis de las métricas que arroja el programa google analytics que permite conocer a profundidad y detalladamente si las campañas seo y sem generan impacto en las empresas dando a conocer los gustos y búsquedas relevantes por parte de los clientes.

**Tallerista:** Christian Vergara

**Fechas: 26/09/2022**

**Enlace:** La inscripción, asistencia, material y video de este taller se encuentra a través del siguiente enlace:

3. Google Analytics

## 5.4 CREACIÓN DE MI PRIMERA CAMPAÑA EN SOCIAL ADS

**Descripción:** Trata de identificar los procesos o fases del producto y/o servicio donde se tienen que tener en prioridad al momento de crear una estrategia de social ads, los procesos que involucran una estrategia de ventas, o de reconocimiento en redes sociales.

**Tallerista:** Christian Vergara

**Fechas: 23/09/2022**

**Enlace:** La inscripción, asistencia, material y video de este taller se encuentra a través del siguiente enlace:

4.Creación de mi primera campaña Social Ads

## 5.5 DISEÑA TU PLAN ESTRATÉGICO DE MARKETING DIGITAL

**Descripción:** Se trataron temas vitales para fundamentar un plan estratégico que permita conocer un público objetivo, metas, y estrategias digitales.

**Tallerista:** Christian Vergara

**Fecha: 14/09/2022 - 11/10/2022**

**Enlace:** La inscripción, asistencia, material y video de este taller se encuentra a través del siguiente enlace:

5.Diseña tu plan estratégico de marketing digital

## 5.6 LIDERAZGO DIGITAL

**Descripción:** Se basa en las tácticas de conocimiento y reconocimiento de los comportamientos y hábitos de consumo para lograr una conexión real y hacer que el producto y servicio llegue de manera eficaz y útil.

**Tallerista:** Christian Vergara

**Fecha: 04/10/2022**

**Enlace:** La inscripción, asistencia, material y video de este taller se encuentra a través del siguiente enlace:

6. Liderazgo Digital

## 5.7 INMERSIÓN CRM BITRIX24

**Descripción:** El tallerista abordará los pilares de la transformación digital como canal para lograr eficiencia operacional y administrativa empresarial por medio de la plataforma bitrix24

**Tallerista:** Daniel Posada

**Fecha: 15/09/2022 - 28/09/2022**

**Enlace:** La inscripción, asistencia, material y video de este taller se encuentra a través del siguiente enlace:

7. Inmersión CRM Bitrix24

## 5.8 DIGITAL PROJECT MANAGER: BITRIX24

**Descripción:** El tallerista indica diversas funciones de la herramienta Bitrix24 desde cualquier dispositivo, uniendo funciones desde CRM, videollamadas, informes, etc.

**Tallerista:** Daniel Posada

**Fecha: 20/09/2022**

**Enlace:** La inscripción, asistencia, material y video de este taller se encuentra a través del siguiente enlace:

8. Digital Project manager: Bitrix24

## 5.9 TRABAJO COLABORATIVO GOOGLE DRIVE EN BITRIX24

**Descripción:** Se trata con el tallerista los pilares de la transformación digital como canal para lograr eficiencia operacional y administrativo empresarial. por medio de la plataforma bitrix24 enfocado en la herramienta drive como herramienta vital de organización de datos y documentos que pueda manejar una empresa.

**Tallerista:** Daniel Posada

**Fecha: 05/10/2022**

**Enlace:** La inscripción, asistencia, material y video de este taller se encuentra a través del siguiente enlace:

9. Trabajo Colaborativo Google Drive en Bitrix24

## 5.10 CONECTA CON TU COMUNIDAD DIGITAL

**Descripción:** Se basa en los aspectos cerebrales y comportamentales al momento de la decisión de compra y los gatillos para conocer puntos claves de nuestra comunidad y generar empatía y fidelización.

**Tallerista:** Oscar Valbuena

**Fecha: 14/09/2022**

**Enlace:** La inscripción, asistencia, material y video de este taller se encuentra a través del siguiente enlace:

10. Conecta con tu comunidad digital

## 5.11 PERSUADE, ENAMORA Y VENDE POR INTERNET

**Descripción:** Se trató temas psicológicos que influyen al momento de la compra y cómo por medio de prototipos el empresario puede persuadir y conocer las reacciones de sus clientes.

**Tallerista:** Oscar Valbuena

**Fecha: 17/09/2022 - 26/09/2022**

**Enlace:** La inscripción, asistencia, material y video de este taller se encuentra a través del siguiente enlace:

11. Persuade, Enamora y Vende por Internet

## 5.12 COMUNICACIÓN LEGAL PARA MARKETING DIGITAL

**Descripción:** Se basa en los permisos que se deben tener en cuenta al momento de usar cualquier plataforma en la internet, los pro y contras del mundo virtual y los cuidados a tener al momento de ofrecer productos o servicios enmarcados en la ley 1581 de 2012.

**Tallerista:** Oscar Valbuena

**Fecha: 22/09/2022 - 30/09/2022**

**Enlace:** La inscripción, asistencia, material y video de este taller se encuentra a través del siguiente enlace:

12. Comunicación Legal para Marketing Digital

## 5.13 DEJA TU ZONA DE CONFORT E INGRESA AL MUNDO DIGITAL

**Descripción:** Basado en anécdotas y casos reales por parte del tallerista para contextualizar casos de emprendimientos locales o micro empresas donde se da a conocer la necesidad de dejar la planificación tradicional y ahondar en el mercado digital como usar metodos de pagos en línea, generar publicidad atl y btl, uso de redes sociales o página web para abarcar más público.

**Tallerista:** Oscar Valbuena

**Fecha: 21/09/2022**

**Enlace:** La inscripción, asistencia, material y video de este taller se encuentra a través del siguiente enlace:

13. Deja tu zona de confort e ingresa al mundo digital

## 5.14 JAQUE MATE DEL EMPRESARIO DIGITAL

**Descripción:** Basado en los pilares de la conducta humana y el comportamiento del cerebro y activadores mentales para conocer al cliente y así mismo auto conocerse llevando el storytelling como una experiencia real que permita conectar al empresario con el cliente.

**Tallerista:** Oscar Valbuena

**Fecha: 19/09/2022 - 22/09/2022**

**Enlace:** La inscripción, asistencia, material y video de este taller se encuentra a través del siguiente enlace:

14. JAQUE MATE DEL EMPRESARIO DIGITAL

## 5.15 BUENAS PRÁCTICAS EN REDES SOCIALES

**Descripción:** Se indica aspectos claves a seguir para tener estadísticas favorables en las diversas redes sociales que se manejan actualmente generando contenido de calidad y se genere comunidad digital.

**Tallerista:** Oscar Valbuena

**Fecha: 15/09/2022 - 28/09/2022**

**Enlace:** La inscripción, asistencia, material y video de este taller se encuentra a través del siguiente enlace:

15. Buenas prácticas en redes sociales

## 5.16 SER FIEL SI ES POSIBLE: TÉCNICAS DE FIDELIZACIÓN DE CLIENTES

**Descripción:** Se basa en la diversas tácticas para generar fidelización en los portales web como costo por clic, herramientas digitales, portafolios digitales, interacción con la comunidad de la empresa.

**Tallerista:** Oscar Valbuena

**Fecha: 19/09/2022 - 26/09/2022**

**Enlace:** La inscripción, asistencia, material y video de este taller se encuentra a través del siguiente enlace:

16. Ser fiel si es posible: Técnicas de fidelización de clientes

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

## 5.17 TÁCTICAS SEO Y SEM PARA POSICIONAMIENTO

**Descripción:** Tema enfocado a la notoriedad de las empresas en internet como Google, pautar en redes, como posicionarse en el mercado digital y la diferencia del contenido creado de manera orgánica y paga.

**Tallerista:** Oscar Valbuena

**Fecha: 16/09/2022 - 05/10/2022 - 10/10/2022 (la última fecha es taller extendido para las empresas reintegradas)**

**Enlace:** La inscripción, asistencia, material y video de este taller se encuentra a través del siguiente enlace:

17. Tácticas SEO & SEM para posicionamiento

## 5.18 CÓMO IMPLEMENTAR UNA ESTRATEGIA DE EMAIL-MARKETING

**Descripción:** Se basa en conocer los aspectos básicos de una campaña de email marketing, conociendo el servicio y la finalidad de este, bajo el amparo de la ley, uso de plataformas que permiten realizar esta función, con ideas y estrategias atractivas a los clientes logrando fidelización y ventas.

**Tallerista:** Oscar Valbuena

**Fecha: 23/09/2022**

**Enlace:** La inscripción, asistencia, material y video de este taller se encuentra a través del siguiente enlace:

18. Cómo implementar una estrategia de email- marketing

## 5.19 FREEPRESS Y POSICIONAMIENTO

**Descripción:** Se basa en definir el Bayer Persona y usar medios externos como pautar en prensa para poder dar a conocer los productos y servicios a clientes potenciales y generar posicionamiento de marca.

**Tallerista:** Oscar Valbuena

**Fecha: 29/09/2022**

**Enlace:** La inscripción, asistencia, material y video de este taller se encuentra a través del siguiente enlace:

19. FreePress y Posicionamiento

## 5.20 CUIDADOS INTENSIVOS PARA PORTALES WEB

**Descripción:** El tema se enfoca en los problemas de robos y hackeo de bases de datos o datos de las páginas web, por ende se brinda las herramientas e información para que los empresarios puedan evitar estos daños en sus páginas web o información sensible.

**Tallerista:** Oscar Valbuena

**Fecha: 06/10/2022**

**Enlace:** La inscripción, asistencia, material y video de este taller se encuentra a través del siguiente enlace:

20. Cuidados Intensivos para portales web

## 5.21 MARKETING DE ATRACCIÓN O FLYWHEEL MARKETING

**Descripción:** Se basa en los magnetos que atraen a los clientes en el mercado electrónico, segmentación en redes sociales, y como activarlos para ser más productiva y eficaces las empresas.

**Tallerista:** Oscar Valbuena

**Fecha: 20/09/2022**

**Enlace:** La inscripción, asistencia, material y video de este taller se encuentra a través del siguiente enlace:

21. Marketing de Atracción o Flywheel marketing

## 5.22 DESARROLLA Y CONECTA CON CONTENIDO DIGITAL

**Descripción:** Se basa en introducir a los empresarios en el contenido EverGreen contenido que indica que perdura en el tiempo o que tarda en cambiar con el tiempo y permite descubrir la marca y la identidad de cada emprendimiento.

**Tallerista:** Oscar Valbuena

**Fecha: 27/09/2022**

**Enlace:** La inscripción, asistencia, material y video de este taller se encuentra a través del siguiente enlace:

22. Desarrolla y conecta con contenido digital

## 5.23 ENCUENTRA EL LADO HUMANO DE LAS VENTAS DIGITALES

**Descripción:** Se basa en la biología de la mente y el comportamiento humano para poder conocer sus reacciones, porque actúan de maneras específicas y así mismo tener una eficaz e inteligente interacción con los clientes y comunidad.

**Tallerista:** Oscar Valbuena

**Fecha: 04/10/2022**

**Enlace:** La inscripción, asistencia, material y video de este taller se encuentra a través del siguiente enlace:

23. Encuentra el lado humano en las ventas digitales

## 5.24 EL TIEMPO ES ORO: GESTIONA TU TIEMPO

**Descripción:** Se basa en saber planear el tiempo en algo tan importante como es el descanso para ser más productivo en el día a día, se recomienda usar sonidos biaurales, aplicaciones de agendas, y diversas herramientas para no saturar el cerebro.

**Tallerista:** Oscar Valbuena

**Fecha: 03/10/2022**

**Enlace:** La inscripción, asistencia, material y video de este taller se encuentra a través del siguiente enlace:

24. El tiempo es oro: Gestiona tu tiempo

## 5.25 CREACIÓN DE PAGINA WEB EN WORDPRESS

**Descripción:** Taller basado en la creación de páginas web a través de Wordpress herramienta consolidada para la creación de las páginas se inicia por una breve introducción de la plataforma las ventajas gratis y pagas de la plataforma de igual manera la forma efectiva para la creación y modificación de esta.

**Tallerista:** Oscar Valbuena

**Fecha: 15/09/2022 - 30/09/2022**

**Enlace:** La inscripción, asistencia, material y video de este taller se encuentra a través del siguiente enlace:

25. Creación de página web en wordpress

## 5.26 AUTOMATIZACIÓN EN MAILER LITE

**Descripción:** El tallerista indica el paso a paso para usar y automatizar mensajes que permita conectar con el Buyer Persona pero ante todo que se genere un mensaje humano y cercano con el cliente así este grabado, tips para usar la herramienta mailer lite y contextualización básica y vital para indagar e implementarla.

**Tallerista:** Oscar Valbuena

**Fecha: 07/10/2022**

**Enlace:** La inscripción, asistencia, material y video de este taller se encuentra a través del siguiente enlace:

26. Automatización en Mailer lite

## 5.27 ASPECTOS LEGALES DE LOS SITIOS WEB

**Descripción:** Se basa en aspectos importantes al momento de ofrecer al cliente algún producto o servicio en línea y dejar en claro la normativa de devoluciones, de servicio al cliente, verificar la información de productos para generar acuerdos sanos entre empresario y cliente.

**Tallerista:** Oscar Valbuena

**Fecha: 21/09/2022**

**Enlace:** La inscripción, asistencia, material y video de este taller se encuentra a través del siguiente enlace:

27. Aspectos Legales de los sitios Web

## 5.28 CREACIÓN DE VIDEOS PARA FACEBOOK E INSTAGRAM DESDE CANVA

**Descripción:** El tallerista hace una introducción a la herramienta Canva desde la versión gratuita y paga, las medidas de los formatos a usar en redes sociales o si es de uso web o celular y las funciones diversas que se usan para crear videos o piezas gráficas.

**Tallerista:** Vladimir Clavijo

**Fecha: 19/09/2022**

**Enlace:** La inscripción, asistencia, material y video de este taller se encuentra a través del siguiente enlace:

28. Creacion de videos para Facebook e Instagram desde Canva

## 5.29 CREACIÓN DE PAGINAS EMPRESARIALES EN FACEBOOK Y LINKEDLN

**Descripción:** El tallerista nos indica el paso a paso para la creación de una fan Page con datos vitales y organización de la estructura visual para que sea más atractiva y práctica para los clientes, ya sea en Facebook y Linkedin.

**Tallerista:** Vladimir Clavijo

**Fecha: 21/09/2022**

**Enlace:** La inscripción, asistencia, material y video de este taller se encuentra a través del siguiente enlace:

29. Creación de paginas empresariales en Facebook y Linkedln

## 5.30 CREACIÓN DE PAGINAS EMPRESARIALES EN INSTAGRAM

**Descripción:** Se basa en las estrategias, contextualización y herramientas para poder emprender el viaje de los empresarios hacia la red social Instagram para que pueda captar, posicionarse y generar campañas publicitarias para dar a conocer sus productos y servicios.

**Tallerista:** Vladimir Clavijo

**Fecha: 03/10/2022**

**Enlace:** La inscripción, asistencia, material y video de este taller se encuentra a través del siguiente enlace:

30. Creación de páginas empresariales en Instagram

## 5.31 ENTRA AL MUNDO DE GOOGLE BUSINESS

**Descripción:** Se basa en la herramienta que brinda la plataforma Google como herramienta para cualquier empresa a nivel mundial, donde permite dar información de la empresa sea de manera física y virtual, ya sea por el posicionamiento web o por los directorios virtuales de la zona donde se ubica las empresas, el paso a paso para abrir un perfil en esta herramienta.

**Tallerista:** Vladimir Clavijo

**Fecha: 28/09/2022**

**Enlace:** La inscripción, asistencia, material y video de este taller se encuentra a través del siguiente enlace:

31. Entra al mundo de Google Business

## 5.32 WHATSAPP BUSINESS

**Descripción:** Se trató los temas de contextualización para seguir el paso a paso indicado por el tallerista para abrir una cuenta en WhatsApp Business, los beneficios de tenerlo, los usos adecuados para una empresa y datos importantes a tener en cuenta al momento de usarla.

**Tallerista:** Vladimir Clavijo

**Fecha: 05/10/2022**

**Enlace:** La inscripción, asistencia, material y video de este taller se encuentra a través del siguiente enlace:

32. Whatsaap Business

## 5.33 CREACION DE PAGINAS WEB: WIX

**Descripción:** El tallerista realiza una contextualización del programa Wix como una plataforma de creación de páginas web de una manera más sencilla para las personas que desean crear su propia página web por primera vez ya que esta plataforma maneja un lenguaje más sencillo sin importar si la persona tiene conocimientos en creación o programación.

**Tallerista:** Vladimir Clavijo

**Fecha: 06/10/2022**

**Enlace:** La inscripción, asistencia, material y video de este taller se encuentra a través del siguiente enlace:

33. Creacion de Paginas Web: Wix

Según los talleres realizados y mediante el formato de asistencia tenemos un total de 150 empresas activas en el programa desde el equipo de boost se ha realizado múltiples campañas con la intención de que las empresas inactivas ingresen y se reintegren al programa estos esfuerzos van desde envió masivos de WhatsApp, texto y email hasta campañas de telemercadeo llamando a cada empresario seleccionado e invitado a pertenecer a estos talleres además de las sesiones extras de welcome Day mencionadas anteriormente la base de datos de empresas inscritas y asistentes a los talleres se encuentran a través del siguiente link EMPRESAS ASISTENTES - TALLERES TRANSFERENCIA DEL CONOCIMIENTO

# 6. INFORME AVANCE DEL PROGRAMA

En el marco del programa de #SoyMiPymeDigital se contempla 4 FASES de desarrollo actualmente se está realizando la FASE II denominada TRANSFERENCIA DEL CONOCIMIENTO esta fase a punto de finalizar donde su ejecución está en 94% contempla una serie de talleres para los empresarios (42) de #SoyMiPymeDigital además de las consultorías especializadas donde se realizarán 496 citas en las fechas del 14 de septiembre y 21 de octubre

El avance del proyecto tiene un porcentaje del 70% del total del programa este 70% contempla un 30% de la convocatoria al programa y un 40% de la FASE II - Transferencia de conocimiento que está a punto de finalizar en esta fase en las cuales se encuentra involucradas 248 empresas se seleccionaron 120 empresas que formarán parte de la FASE III denominada Acompañamiento especializado para esta fase se seleccionarán las 120 empresas más activas en el programa de acuerdo a la asistencia de talleres de la anterior fase y asistencia en las citas de consultoría digital.

A estas 120 empresas seleccionadas en la siguiente fase se les dará un acompañamiento especializado de la mano de expertos en transformación digital en este acompañamiento la intención es mejorar las debilidades de cada una de ellas y encontrar el posible cuello de

botella o aspecto a mejorar más relevante de la organización que complementado con la tecnología ayude a mejorar esta debilidad esa consultoría especializada es un total de 14 horas virtuales o 7 sesiones cada una en una estación como la siguiente imagen lo describe




Cada una de las siguientes estaciones tendrá un consultor experto en el tema en el cual abordará la actualidad de cada una de las empresas y realizará una consultoría específica en cada una de las estaciones Posteriormente se seleccionarán 70 empresas que serán beneficiadas con $5.000.000 en herramientas digitales para la solución de su programa.

**www.boost.net.co**

Líderes en transformación
digital e innovación