INFORME TECNICO DE AVANCE DEL PROGRAMA Y TALLERES ENTREGABLE # 3

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

BUSINESS CONSULTING

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN **2**
1.INFORME DE TALLERES - TRANSFERENCIA DEL CONOCIMIENTO **2**
1.1 CÓMO TRIUNFAR EN LA ERA DE E-COMMERCE 3
1.2 CREACIÓN DE MI PRIMERA CAMPAÑA EN SOCIAL ADS 3
1.3 DISEÑA TU PLAN ESTRATÉGICO DE MARKETING DIGITAL 4
1.4 INMERSIÓN CRM BITRIX24 4
1.5 JAQUE MATE DEL EMPRESARIO DIGITAL 5
1.6 BUENAS PRÁCTICAS EN REDES SOCIALES 5
1.7 TÁCTICAS SEO Y SEM PARA POSICIONAMIENTO 6
1.8 ENCUENTRA EL LADO HUMANO DE LAS VENTAS DIGITALES 6
1.9 CREACION DE VIDEOS PARA FACEBOOK E INSTAGRAM DESDE CANVA 7
1.10 PLANEACIÓN ESTRATÉGICA GPT 7
1.11 ANÁLISIS Y MAPEO DE PROCESOS PARA PYMES 8
1.12 FOTOGRAFÍA DIGITAL 8
2. INFORME TÉCNICO AVANCE DEL PROGRAMA **9**
PORCENTAJE DE EJECUCIÓN FÍSICO DEL PROGRAMA **9**
WELCOME DAY **10**
60 PLANES DE ACOMPAÑAMIENTO **11**
ACTA COMITÉ DE SELECCIÓN DE 40 EMPRESAS **14**
BASE DE DATOS DE LAS 40 EMPRESAS SELECCIONADAS 16
FASE III - ACOMPAÑAMIENTO ESPECIALIZADO **17**

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 #SoyMiPymeDigital2023 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.

1.INFORME DE TALLERES - TRANSFERENCIA DEL CONOCIMIENTO



De acuerdo a la fase II del programa de #SoyMiPymeDigital2023 llamada transferencia del conocimiento se tuvo programado 12 talleres, los cuales el objetivo es transferir conocimiento a los empresarios en nuevas herramientas y metodologías digitales, con la intención de formar empresa más competitivas en la economía digital, 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 integro 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 12 talleres para que ellos pudieran elegir los temas más importantes a través de la pagina www.soymipymedigital.com y poder brindarles dichas capacitaciones.

Estos talleres son realizados bajo modalidad virtual en la plataforma Meet, estos talleres son descritos a continuación:

1.1 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.

Reseña: Aprende a realizar un Buen e-commerce conoce las plataformas que te ayudarán a gestionar más tus ventas y sobre todo las nuevas tendencias ve un paso delante de tu competencia

Tallerista: Christian Vergara

Fechas: 10/07/2023

Enlace: La inscripción, asistencia, material y video de este taller se encuentra a través del siguiente enlace: Cómo Triunfar en la era del E-commerce

1.2 CREACIÓN DE MI PRIMERA CAMPAÑA EN SOCIAL ADS

Descripción: 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.

Reseña: No es necesario ser un experto para empezar a anunciarse en Redes sociales aprende a crear campañas a un nivel estratégico hacer un seguimiento de ellas

Tallerista: Sebastián mosquera

Fechas: 30/06/2023

Enlace: La inscripción, asistencia, material y video de este taller se encuentra a través del siguiente enlace: Creación de mi primera campaña Social Ads

1.3 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.

Reseña: Quieres llegar a un público objetivo y no tienes las bases o no sabes como iniciar un plan estratégico en marketing digital es la clave y aquí te enseñaremos

Tallerista: Sebastian Mosquera

Fecha: 05/07/2023

Enlace: La inscripción, asistencia, material y video de este taller se encuentra a través del siguiente enlace: Diseña tu plan estratégico de marketing digital

1.4 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

Reseña: Aprende de este poderoso CRM para gestionar tu empresa

Tallerista: Daniel Posada

Fecha: 21/06/2023

Enlace: La inscripción, asistencia, material y video de este taller se encuentra a través del siguiente enlace: Inmersión CRM Bitrix24

1.5 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 autoconocerse llevando el storytelling como una experiencia real que permita conectar al empresario con el cliente.

Reseña: Quieres convertir a desconocidos en clientes y promotores de tu empresa utiliza los distintos canales para lograr el objetivo

Tallerista: Oscar Valbuena

Fecha: 27/06/2023

Enlace: La inscripción, asistencia, material y video de este taller se encuentra a través del siguiente enlace: JAQUE MATE del empresario digital

1.6 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.

Reseña: Hay cosas que se deben hacer en las redes y hay cosas que no, en esta conferencia se aprenden las que nos permiten tener una conducta de 10 en nuestras redes.

Tallerista: Oscar Valbuena

Fecha: 06/07/2023

Enlace: La inscripción, asistencia, material y video de este taller se encuentra a través del siguiente enlace: Buenas prácticas en redes sociales

1.7 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.

Reseña: Aquí aprenderás las técnicas más básicas y fundamentales para lograr que Google ame tu sitio web, y lo reconozca como una verdadera opción en sus resultados de búsqueda.

Tallerista: Christian Vergara

Fecha: 22/06/09/2023

Enlace: La inscripción, asistencia, material y video de este taller se encuentra a través del siguiente enlace: Tácticas SEO & SEM para posicionamiento

1.8 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.

Reseña: No somos números, ni códigos, somos humanos, personas que tenemos un día a día, muchas veces sin explicaciones profundas, combatiendo en nuestro entorno sin ser conscientes de nuestros conflictos internos.

Descubrir estas conversaciones internas, hace que puedas potencializar tu equipo de trabajo, a ti mismo como persona, directivo y transformar tu organización con las palabras, pensamientos y acciones correctas

Tallerista: Oscar Valbuena

Fecha: 11/07/2023

Enlace: La inscripción, asistencia, material y video de este taller se encuentra a través del siguiente enlace: Encuentra el lado humano en las ventas digitales

1.9 CREACION 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.

Reseña: Teniendo en cuenta que los asistentes tendrán que haber usado previamente la página web www.canva.com en su versión gratuita, se mostrarán los recursos prácticos que se pueden usar en esta plataforma, el uso de las plantillas, manejo de títulos, uso de videos gratuitos, subida de material visual para su uso en los videos y recomendaciones sobre los videos en Facebook e Instagram.

Tallerista: Luisa pinto

Fecha: 29/06/2023

Enlace: La inscripción, asistencia, material y video de este taller se encuentra a través del siguiente enlace: Creacion de videos para Facebook e Instagram desde Canva

1.10 PLANEACIÓN ESTRATÉGICA GPT

Descripción: El tallerista hace una introducción de la plataforma de OpenAI la forma en inscribirse y algunos tips para poder usar óptimamente la inteligencia artificial

Reseña: Saber lo que quieres y entender lo que haces, es una cosa, pero tenerlo organizado, escrito y debidamente estructurado de manera estratégica, es otra cosa totalmente diferente. Aprende aquí a ordenar estratégicamente todo lo que necesitas, un proceso formativo de manera súper completa, fácil y rápida

Tallerista: Oscar Valbuena

Fecha: 27/06/2023

Enlace: La inscripción, asistencia, material y video de este taller se encuentra a través del siguiente enlace: Planeación Estratégica con GPT

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

1.11 ANÁLISIS Y MAPEO DE PROCESOS PARA PYMES

Descripción: El objetivo principal de este taller es que los empresarios entiendan cómo hacer un mapeo de cada uno de los procesos que tienen en la empresa además de adivinar los puntos críticos para una mejora

Reseña: En este taller, explicaremos las herramientas y técnicas clave para evaluar y mejorar los procesos internos de tu empresa. A través del análisis detallado de tus operaciones, aprenderás a identificar áreas de oportunidad y a implementar estrategias efectivas para optimizar la eficiencia, la productividad y el rendimiento general de tu negocio. Descubre cómo optimizar tus recursos, reducir costos, minimizar tiempos de entrega y fortalecer tu MiPyme

Tallerista: Mario Sanchez

Fecha: 07/07/2023

Enlace: La inscripción, asistencia, material y video de este taller se encuentra a través del siguiente enlace: Análisis y mapeo de procesos para Pymes

1.12 FOTOGRAFÍA DIGITAL

Descripción: El objetivo principal de este taller es que los empresarios entiendan cómo tomar fotografías de una forma óptima para sus productos y piezas en redes sociales

Reseña: Desde un sitio web hasta las redes sociales necesitan fotografía para demostrar la originalidad de la cuenta, y para mostrar lo que realmente estás haciendo en la vida cotidiana. Con este taller podrás aprender las nociones básicas que tienes que tener en cuenta para producir fotografía con sentido, y con un buen nivel de producción

Tallerista: Maria Paula Rodriguez

Fecha: 23/06/2023

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

Según los talleres realizados y mediante el formato de asistencia tenemos un total de 55 empresas que asistieron a los talleres, desde el equipo de boost se realizaron múltiples campañas con la intención de que las empresas inactivas ingresaron y se reintegran al programa estos esfuerzos fueron desde envio 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

2. INFORME AVANCE DEL PROGRAMA

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 #SoyMiPymeDigital2023 cuenta con un 70% de ejecución en su 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, informacion 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 lograramos 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 3 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 cuyo propósito era captar la comunidad empresarial micro pequeña y mediana del territorio de medellín llamadas Pymes y hacer un proceso de transformación digital.
El último 30% corresponde a la fase II 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 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.

WELCOME DAY

Para el inicio de la segunta etapa del programa #SoyMiPymeDigital dónde 60 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 15 de junio por la plataforma Meet en ella se tuvo una asistencia de 37 empresas la segunda sesión se catalogo

Sesion 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 22 de Junio donde asistieron 37 empresas; logrando un total de 20 empresas contactadas y contextualizadas con la información relevante de la fase a ejecutar.

De las 60 empresas como se indica asistieron 57 a las sesiones informativas y lograron su actividad en el programa sin embargo se logró identificar que 3 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

Dos empresas 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 consultoria digital así cumpliendo con la meta de las 120 cita de consultoría digital

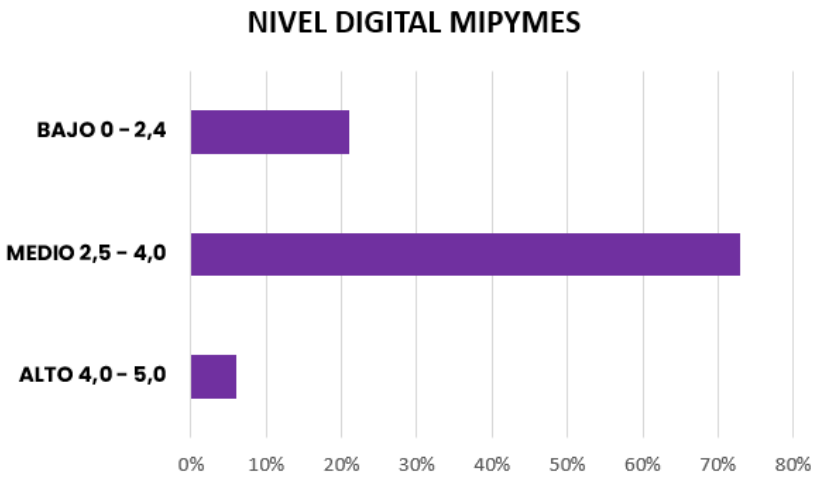
La base de datos de empresas reincorporadas al programa se encuentra a través del siguiente enlace BASE DE DATOS DE EMPRESAS FASE II

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

60 PLANES DE ACOMPAÑAMIENTO

De acuerdo al resultado de diagnóstico digital donde media tando fortalezas y debilidades de cada una de las 60 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 60 empresas seleccionadas basado en la clasificación anteriormente mencionada (bajo, Medio, Alto)

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 mapean 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 está plenamente identificada, 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

ACTA COMITÉ DE SELECCIÓN DE 40 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

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

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

- **o** 5 puntos – Asistencia a 4 o más Talleres de la Fase II
- **o** 4 puntos – Asistencia a 3 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 20% DEL VALOR TOTAL DE CALIFICACIÓN

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

NOTA: ESTE CRITERIO TIENE UN VALOR DEL 10% 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

BASE DE DATOS DE LAS 60 EMPRESAS SELECCIONADAS

A Continuación se muestra la base de datos de las 60 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

FASE III - ACOMPAÑAMIENTO ESPECIALIZADO

En el marco del programa de #SoyMiPymeDigital2023 se contempla 4 FASES de desarrollo actualmente se está realizando la FASE III denominada ACOMPAÑAMIENTO ESPECIALIZADO

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

40 empresas seleccionadas en esta fase se les brindará 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 8 horas virtuales o 4 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 24 empresas que serán beneficiadas con $3.000.000 en herramientas digitales para la solución de su empresa.

www.boost.net.co

Líderes en fortalecimiento empresarial,
innovación y transformación digital

@boostbusiness.co