INFORME TÉCNICO FINAL DE AVANCE
DEL PROGRAMA Y ENTREGA DE RECURSOS
ENTREGABLE #4

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	**3**
FASE I - CONVOCATORIA	**4**
CRONOGRAMA Y PLAN DE TRABAJO #SoyMiPymeDigital	**4**
PROMOCIÓN Y DIFUSIÓN	**7**
PIEZAS #SoyMiPymeDigital	**9**
DIAGNÓSTICO DE MADUREZ DIGITAL	10
PLATAFORMA #SoyMiPymeDigital	11
INFORME DE DIFUSIÓN DE PIEZAS	12
INFORME RESULTADO DE LA CAMPAÑA DE DIFUSIÓN	15
INFORME CONVOCATORIA DE EMPRESAS	16
BASE DE DATOS DE EMPRESAS INSCRITAS EN LA PLATAFORMA	20
PROCESO DE SELECCIÓN	24
INFORME DE LA ACTIVIDADES DE PROMOCIÓN Y SENSIBILIZACIÓN ,CULTURA Y APROPIACIÓN DIGITAL	26
LANZAMIENTO DEL PROGRAMA	**26**
CONVERSATORIO INMERSIÓN A LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL	27
EVIDENCIA DE DIAGNÓSTICOS REALIZADOS	29
BASE DE DATOS F 209 EMPRESAS DIAGNOSTICADAS E INFORME GENERAL DE DIAGNÓSTICO	29
BASE DE DATOS FORMATO 209 EMPRESAS DIAGNOSTICADAS	**29**
INFORME GENERAL DE DIAGNÓSTICO	30
INFORME DIAGNÓSTICO POR EMPRESA	37
103 DIAGNÓSTICOS REALIZADOS	38
FASE II - TRANSFERENCIA DEL CONOCIMIENTO	38
INFORME DE TALLERES	38
1 CÓMO TRIUNFAR EN LA ERA DE E-COMMERCE	**39**
2 CREACIÓN DE MI PRIMERA CAMPAÑA EN SOCIAL ADS	**40**
3 DISEÑA TU PLAN ESTRATÉGICO DE MARKETING DIGITAL	**40**
4 INMERSIÓN CRM BITRIX24	**40**

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

5 JAQUE MATE DEL EMPRESARIO DIGITAL 41
6 BUENAS PRÁCTICAS EN REDES SOCIALES 41
7 TÁCTICAS SEO Y SEM PARA POSICIONAMIENTO 42
8 ENCUENTRA EL LADO HUMANO DE LAS VENTAS DIGITALES 42
9 CREACION DE VIDEOS PARA FACEBOOK E INSTAGRAM DESDE CANVA 43
10 PLANEACIÓN ESTRATÉGICA GPT 43
11 ANÁLISIS Y MAPEO DE PROCESOS PARA PYMES 44
12 FOTOGRAFÍA DIGITAL 44
ENCUESTA DE SATISFACCIÓN FASE II – TRANSFERENCIA DEL CONOCIMIENTO 45
PROMEDIO DE ASISTENCIA FASE II 49
60 PLANES DE ACOMPAÑAMIENTO 50
ACTA COMITÉ DE SELECCIÓN DE 40 EMPRESAS 52
FASE III – ACOMPAÑAMIENTO ESPECIALIZADO 54
METODOLOGÍA ACOMPAÑAMIENTO ESPECIALIZADO 55
BASE DE DATOS DE LAS 40 EMPRESAS SELECCIONADAS 58
TRAZABILIDAD DE ACOMPAÑAMIENTO ESPECIALIZADO 58
RESULTADOS ENCUESTA DE SATISFACCIÓN FASE III 60
CARACTERIZACIÓN Y NECESIDADES DE LAS 40 EMPRESAS ACOMPAÑADAS 62
CARACTERIZACIÓN DE LAS EMPRESAS ACOMPAÑADAS 62
CARACTERIZACIÓN DE EMPRESAS NIVEL BAJO 63
CARACTERIZACIÓN DE EMPRESAS NIVEL MEDIO 65
CARACTERIZACIÓN DE EMPRESAS NIVEL ALTO 67
NECESIDADES IDENTIFICADAS EN LAS EMPRESAS PARTICIPANTES 69
PLANES DE ACOMPAÑAMIENTO EN LAS 40 PYMES 73
FASE IV - ACERCAMIENTO A UNA SOLUCIÓN DIGITAL 74
ACTA DE SELECCIÓN DE LAS 24 EMPRESAS 74
EVENTO CIERRE 76

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 una de las fases 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.

El objetivo del presente informe final es describir y presentar cada una de las fases y entregables solicitados para esta fase del programa, estos se encuentran descritos a continuación:

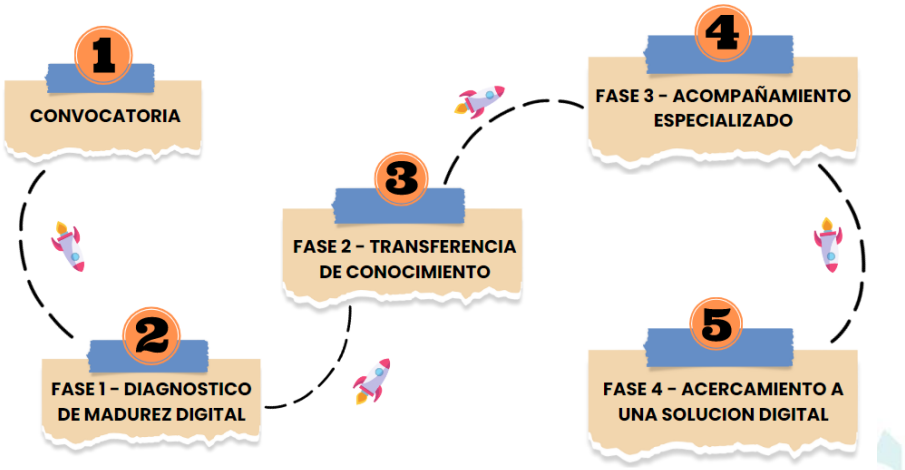


Carrera 12 a #77a - 52 Ofc. 406 - Bogotá
Carrera 42 # 3 sur 81 T1 Piso 15 - Medellín
PBX 57 (1) 313 02 25 - (300) 253 15 02
info@boost.net.co
www.boost.net.co

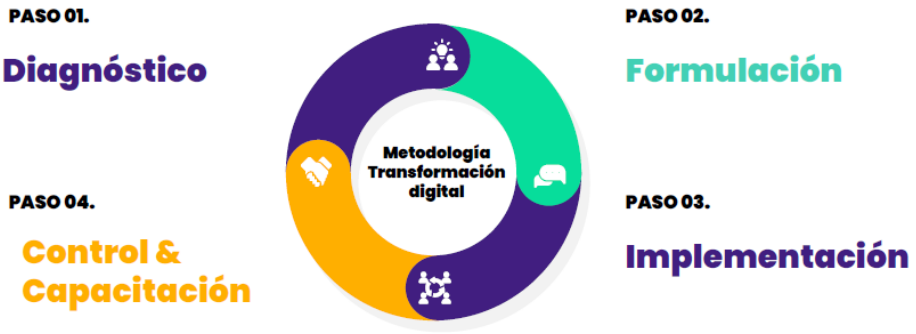
BUSINESS CONSULTING

FASE I - CONVOCATORIA

CRONOGRAMA Y PLAN DE TRABAJO #SoyMiPymeDigital



En el marco del desarrollo del programa #SoyMiPymeDigital2023 ,se adapta una metodología propia de boost que consiste en el diagnóstico, formulación, control y capacitación y por último implementación.



Articulado a los TDR del programa tiene como resultado un plan de trabajo propio del programa #SoyMiPymedigital2023, el cual complementado con el cronograma validado por la alcaldía de medellín se da inicio a una serie de actividades estas actividades están descritas a continuación:



1. *Convocatoria y diagnóstico*:

se crean estrategias de difusión y promoción además de piezas publicitarias (8) que se mencionan detalladamente más adelante en el presente informe, por medio de este primer proceso se tiene pensado incentivar al empresario del ecosistema de medellín a la participación e inscripción al programa donde su valor agregado será la sencillez, practicidad, acompañamiento en el proceso de inscripción además de ello recibirá un conversatorio cuyo propósito es la sensibilización y apropiación digital por un experto en el tema todo esto de manera virtual, con el fin de ser un abrebocas de lo que el empresario se encontrara en el programa e incentivarlo a su inscripción

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

1.1 *Diagnóstico de madurez digital*

se pretende que cada empresario diligencie un formulario de diagnóstico de madurez digital el cual nos permitirá medir las capacidades actuales del empresario en torno a los procesos de transformación digital según la calificación de este diagnóstico se seleccionarán las 60 empresas que participaran en el proyecto #SoyMiPymeDigital2023

Aceleración digital - desarrollo de capacidades

2.1 Capacitaciones:

cada empresa recibirá 12 talleres virtuales bajo metodologías en habilidades blandas, adopción de herramientas, liderazgo digital y procesos estratégicos estas sesiones serán prácticas con nuestros especialistas en cada uno de los temas, la intención con estas actividades es brindar capacitaciones a los líderes digitales de cada empresa para replicar con sus equipos de trabajo e iniciar un proceso de adopción en cad auna de sus empresa.

De las 60 empresas seleccionaremos 40 más prometedoras que continuarán en la siguiente fase del proceso

2.2 Consultorio digital:

cada una de las 60 empresas seleccionadas tendrán 2 sesiones especializadas y estas estarán basadas en primer medida medir sus procesos digitales actuales brindar estrategias o soluciones en sus cuellos de botella más críticos y una segunda sesión donde se observan los resultados de la adopción de nuevas estrategias implementadas en un corto plazo

***Acompañamiento Especializado*:**

En ella los empresarios recibirán una asistencia técnica basada en 4 sesiones o 8 horas, estas sesiones serán especializadas en las variables a intervenir (cultura organizacional, mercadeo y ventas, operación, prestación de servicio, visión estratégica, infraestructura tecnológica).

Además se desarrollará una implementación de planes de trabajo para cada una de las 40 empresas, las 24 Pymes que más evidencian resultados tempranos en sus procesos digitales se seleccionarán para la siguiente fase

Acercamiento a una solución digital

En ella las empresas podrán contar con un capital de $3.000.000 de pesos que será utilizado para la compra o alquiler de herramientas digitales o Software, las cuales ayudarán a abordar sus procesos de transformación digital e implementar los planes de trabajo dispuestos previamente.

La información detallada descrita anteriormente se encuentra es los siguientes enlaces :

- CRONOGRAMA DE TRABAJO
- PLAN DE TRABAJO Y METODOLOGÍA

PROMOCIÓN Y DIFUSIÓN



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

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, en estos tiempos de reactivación y recuperación económica 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

La estrategia para atraer a ese público objetivo previamente observado será principalmente en un trabajo de acompañamiento personalizado basado en envío de audios, MSN texto y telemercadeo a las bases de datos internas y proporcionadas por la alcaldía además de ello el diseño de publicaciones atractivas en las redes sociales, que tiene como objetivo informar y orientar a la comunidad interesada, esto para lograr el fin de captar 70 empresas para después seleccionar 60 de ellas para el programa y más importante que cumpla con los requerimientos de este.
Un pilar fundamental en todo este plan de comunicación es un contacto directo y personalizado a través de los canales de comunicación directa e inmediata para solución de inquietudes y asesoría continua será whatsapp y correo directo.
El presupuesto pensado para toda esta estrategia de comunicación será de $80.000 semanales esto excluyendo toda la creatividad y trabajo realizado por nuestra área de comunicación en el sentido de realización de piezas, con este presupuesto se pretende llegar durante ese lapsus de tiempo a 48.228 personas en promedio segmentadas al perfil.

El presente Plan de promocion y difusion descrito anteriormente se encuentra en el siguiente enlace:

- PLAN DE PROMOCION Y DIFUSION

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

PIEZAS #SoyMiPymeDigital



para esta primera parte de promoción, difusión e inscripción del programa el área de comunicaciones de Boost Business Consulting realizó en total 9 piezas gráficas publicitarias (5 estadísticas, 2 carruseles y 2 reels) que impacten al empresario objetivo y fomenten a la participación e inscripción,
estas piezas publicitarias van articuladas con el estrategia de difusión, medios y se pretende ser publicadas a través de Feed e Historias de las redes sociales ya planteadas cabe aclarar que los perfiles utilizados para esta difusión serán los de boost business consulting con este material gráfico se pretende una amplia parrilla de contenido además de la generación de cierta atracción al empresario con información interesante, corta y sencilla acerca del programa y de la transformación digital

El presente Plan de promocion y difusion descrito anteriormente se encuentra en la siguiente carpeta denominada

- PIEZAS DE PROMOCION Y DIFUSION

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

DIAGNÓSTICO DE MADUREZ DIGITAL



El Diagnóstico de madurez digital será publicado y diligenciado por medio de la plataforma virtual SoyMiPymeDigital 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 variables a analizar en cada empresa son (cultura organizacional, mercadeo y ventas, operación, prestación de servicio, visión estratégica, infraestructura tecnológica). Las 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 el siguiente enlace:

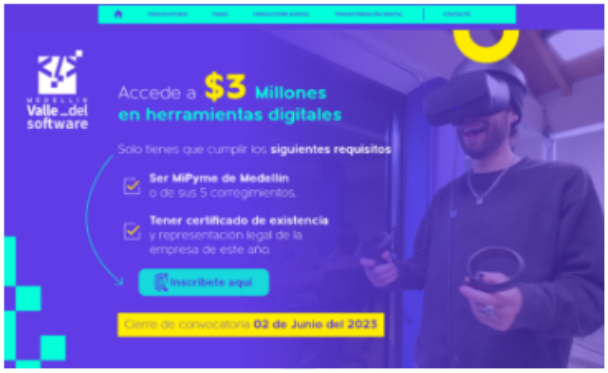
- EXCEL TEST DE MADUREZ DIGITAL
- FORMULARIO DE INSCRIPCIÓN Y TEST

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

BUSINESS CONSULTING

PLATAFORMA #SoyMiPymeDigital





De acuerdo al diseño en su versión anterior #SoyMiPymeDigital2022 se optó por un rediseño de página donde se realizó el mejoramiento de experiencia, búsqueda de información, inscripción e imagen.

El medio por el cual se pretende llegar a los empresarios de medellín y sus corregimientos cercanos es la plataforma virtual #soyMiPymeDigital en ella se pretende brindar un espacio a los empresarios de aprendizaje y apropiación del programa, la pagina como tal está rediseñada versus a su versión anterior #SoyMiPymeDigital con el fin de transmitir una experiencia al usuario en un entorno digital, intuitiva, amigable y ágil además de que por medio de ella se brindara toda la información necesaria con base en el programa sus fases, términos condiciones y demás información detallada del programa

Entre las utilidades que tendrá la página estará la posibilidad y único medio de realizar la inscripción del programa esto llenando un formulario netamente virtual y cargando los documentos que este programa solicita, en la plataforma y por medio de ella se publicaran los primeros 60 empresas seleccionadas.

la presente plataforma mencionada anteriormente se encuentra en la siguiente direccion www.soymipymedigital.com

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

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



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%

INFORME CONVOCATORIA DE EMPRESAS

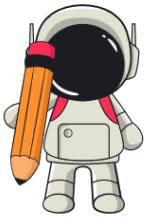


Durante la convocatoria que tuvo una duración del 08 de mayo hasta el 02 de junio y cuyo propósito era captar la comunidad empresarial micro pequeña y mediana del territorio de medellín llamadas MiPymes y hacer un proceso de transformación digital se obtuvieron los siguientes resultados y de acuerdo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

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



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



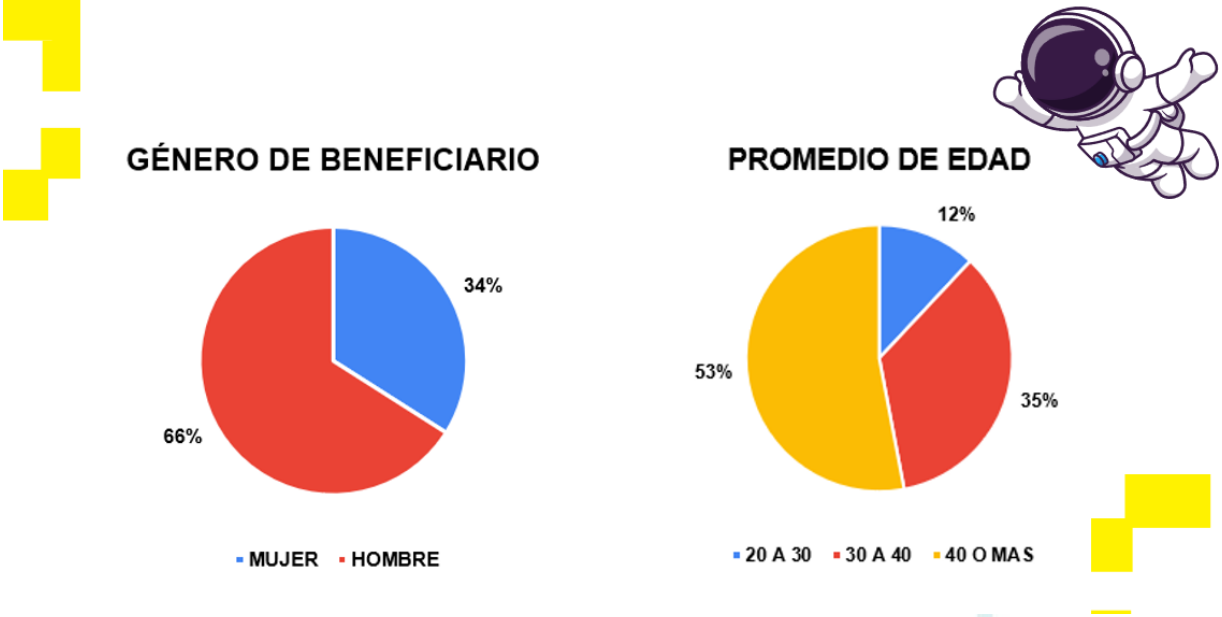
como observamos en la gráfica se tuvieron un total de 103 inscritos de los 70 que se tenían como meta, depurando repetidos, formularios mal diligenciados, empresas ya participantes de ediciones anteriores además de empresas fuera del público objetivo nos da 80 inscritos habilitados.

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.

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

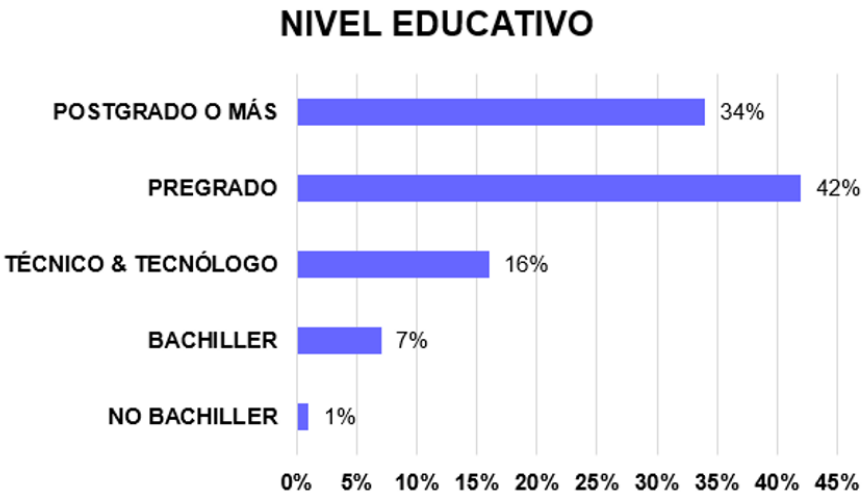
El diligenciamiento del formulario y sus preguntas permitió segmentar o deducir cierta información del impacto que está teniendo el programa #SoyMiPymeDigital2023 en sus beneficiarios esta información se encuentra descrita en los siguientes gráficos que se relacionan a continuación:



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

BUSINESS CONSULTING





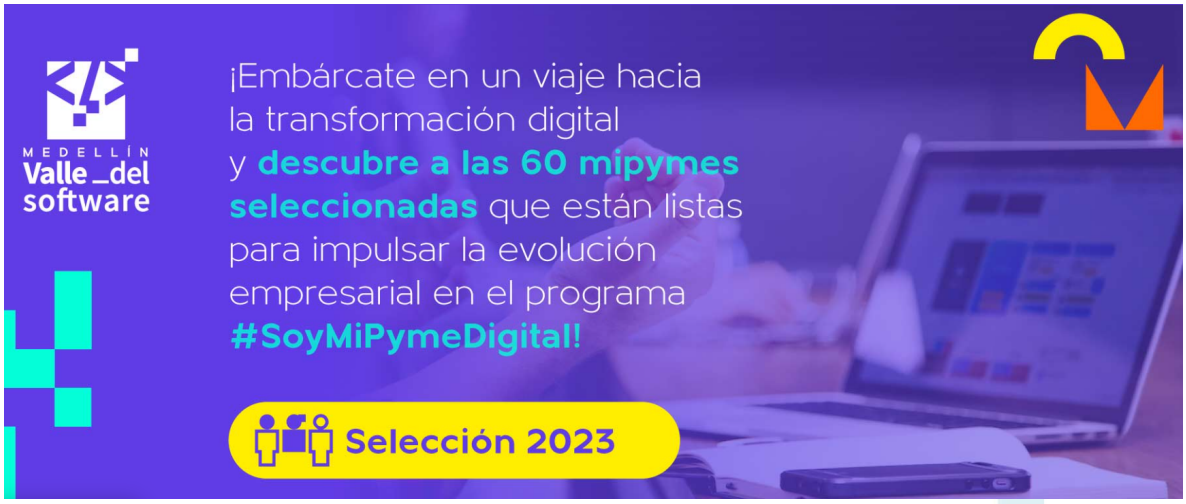
En el nivel educativo se sigue manejando la tendencia de que cerca del 74% de los empresarios tienen estudios superiores principalmente pregrado 42% y 34% de postgrado o más con base en la edición anterior este porcentaje aumentó un 4%.

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

BUSINESS CONSULTING

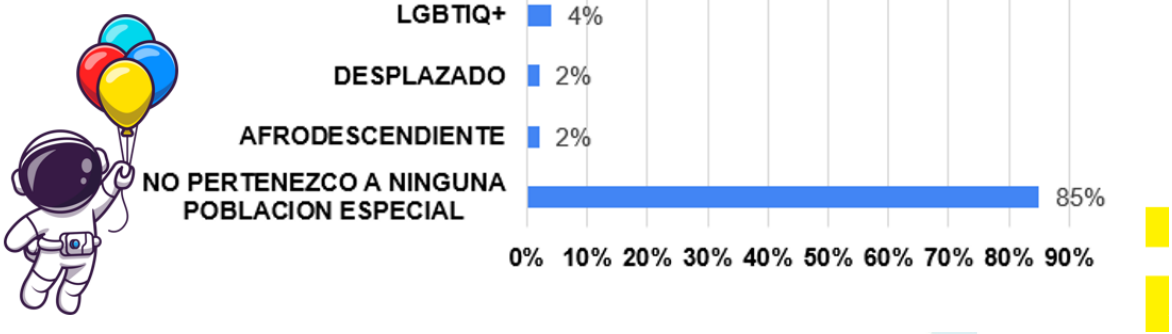
BASE DE DATOS DE EMPRESAS INSCRITAS EN LA PLATAFORMA



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

BUSINESS CONSULTING

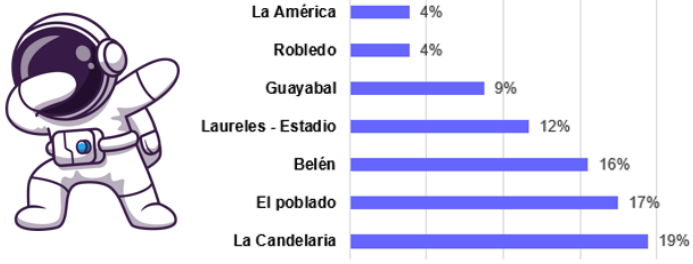


De acuerdo a la gráfica anterior dentro del programa de #SoymiPymeDigital en su versión 2023 el 85% de los inscritos no pertenecen a ninguna población especial seguido 4% de los inscritos se reportan como personas cabeza de familia seguido de 4% inscritos LGBTIQ+, 2% víctimas del conflicto ,2% desplazados.

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



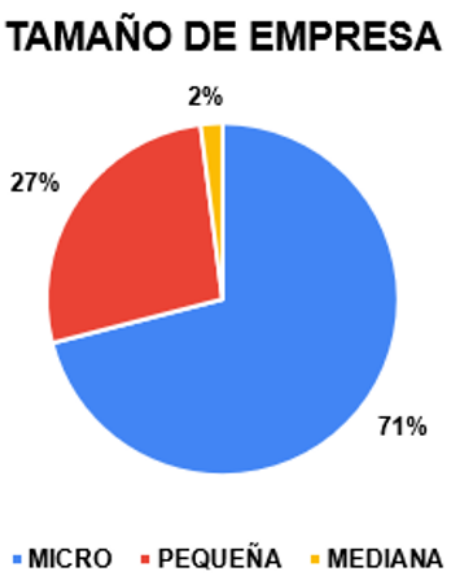
Comuna o corregimiento	No Incritos	% inscritos
La Candelaria	20	19%
El poblado	18	17%
Belén	16	16%
Laureles - Estadio	12	12%
Guayabal	9	9%
Robledo	4	4%
La América	4	4%
Buenos Aires	3	3%
San Javier	3	3%
Doce de octubre	3	3%
Villa Hermosa	2	2%
Aranjuez	2	2%
Manrique	2	2%
Santacruz	1	1%
Castilla	1	1%
San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

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

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

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

LANZAMIENTO 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

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



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

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.

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

boost
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

BUSINESS CONSULTING

INFORME GENERAL DE DIAGNÓSTICO

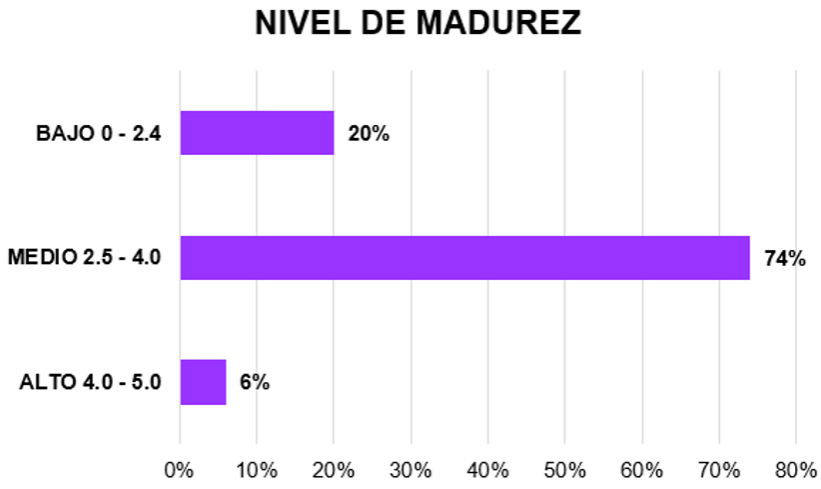


El Diagnóstico de madurez digital fue publicado y diligenciado por medio de la plataforma virtual www.soymipymedigital.com este diagnóstico tiene como objetivo poder evaluar y clasificar cada una de las empresas inscritas al programa según su estado actual de madurez digital esto con el objetivo de poder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

BUSINESS CONSULTING

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

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

BUSINESS CONSULTING

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

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

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

FASE II - TRANSFERENCIA DEL CONOCIMIENTO

INFORME DE TALLERES



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 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

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

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 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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

ENCUESTA DE SATISFACCIÓN FASE II - TRANSFERENCIA DEL CONOCIMIENTO

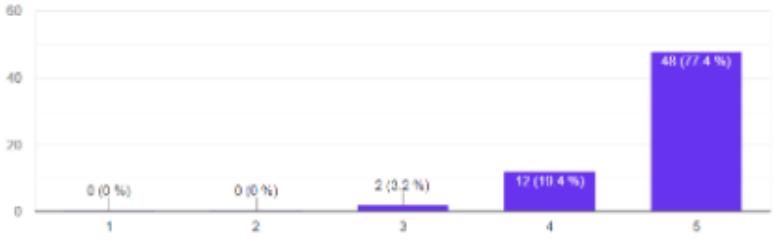
Realizadas las dos partes que completan la FASE II del programa es decir los talleres virtuales y las dos sesiones personalizadas a cada empresa se realiza una evaluación a través de una encuesta de satisfacción a cada uno de los participantes para conocer cómo es su percepción o satisfacción en torno al programa los resultados se ven reflejados 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

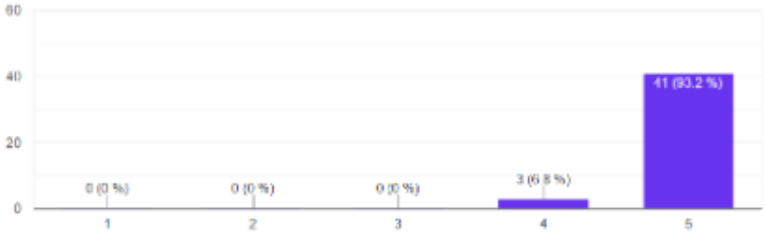
BUSINESS CONSULTING

¿El servicio brindado cumple con las necesidades y expectativas?

TALLERES

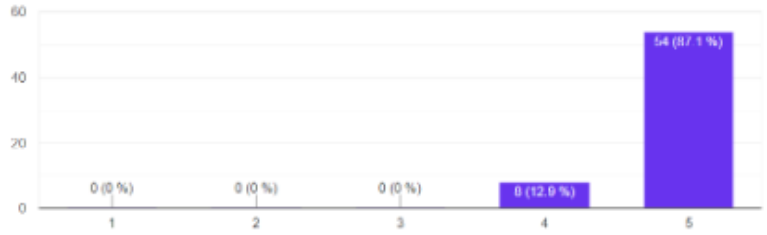


CONSULTORIA DIGITAL



¿La persona que brindó el servicio cuenta con los conocimientos requeridos para la prestación del servicio?

TALLERES



CONSULTORIA DIGITAL

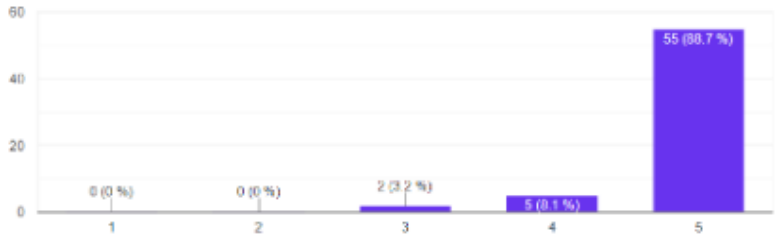


Carrera 12 a #77a - 52 Ofc. 406 - Bogotá
Carrera 42 # 3 sur 81 T1 Piso 15 - Medellín
PBX 57 (1) 313 02 25 - (300) 253 15 02
info@boost.net.co
www.boost.net.co

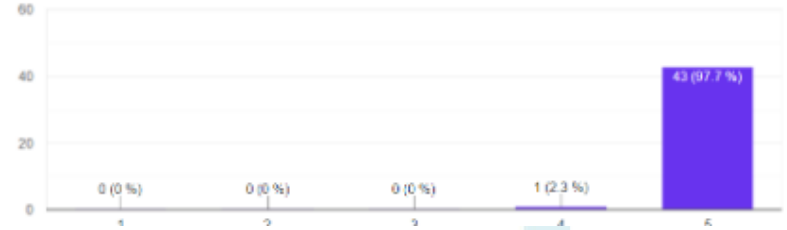
BUSINESS CONSULTING

¿El servicio se suministró de manera oportuna?

TALLERES

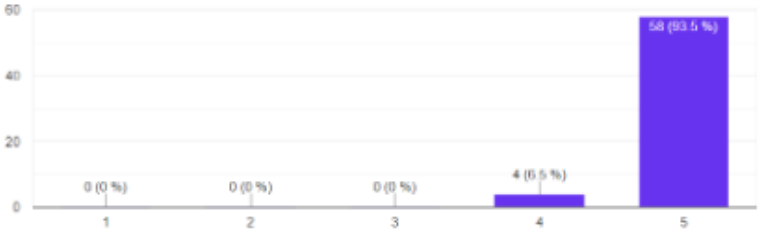


CONSULTORIA DIGITAL

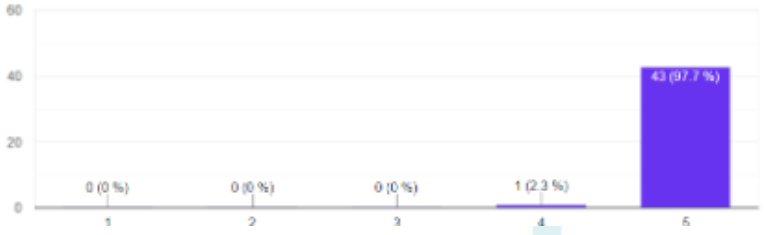


¿La persona que le brindó el servicio estuvo dispuesta a resolver sus dudas?

TALLERES



CONSULTORIA DIGITAL

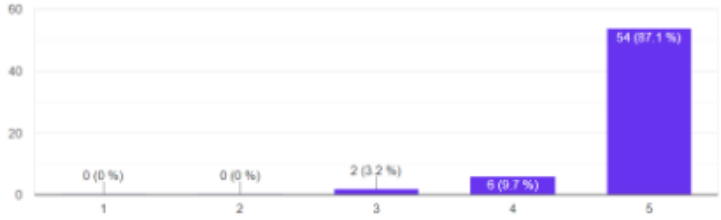


Carrera 12 a #77a - 52 Ofc. 406 - Bogotá
Carrera 42 # 3 sur 81 T1 Piso 15 - Medellín
PBX 57 (1) 313 02 25 - (300) 253 15 02
info@boost.net.co
www.boost.net.co

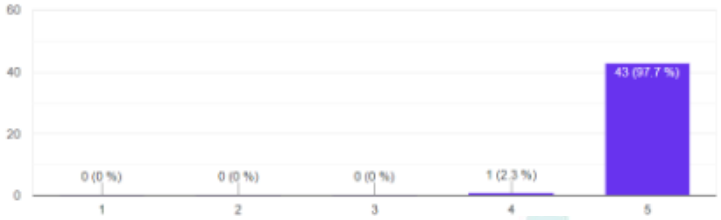
BUSINESS CONSULTING

¿Considera que el espacio donde se le prestó el servicio reúne las condiciones adecuadas para desarrollar la actividad ?

TALLERES

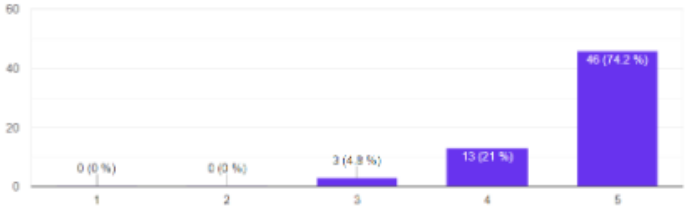


CONSULTORIA DIGITAL

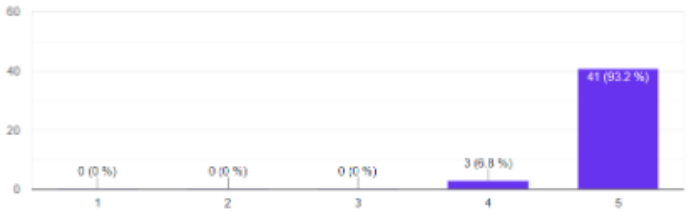


¿Si tuviera que dar una calificación total a la prestación del servicio, que calificación asignaría?

TALLERES



CONSULTORIA 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

De acuerdo a lo observado en cuestión de satisfacción de los beneficiarios integrantes de #SoyMiPymeDigital en promedio el 93% de los encuestados califican el desempeño, conocimiento y expectativas con un 5 (excelente) mientras el 6 por ciento como bueno este resultado es un indicador muy positivo para el programa ya que la percepción de contenido y valor del mismo es percibido de una manera muy positiva por beneficiarios

PROMEDIO DE ASISTENCIA FASE II



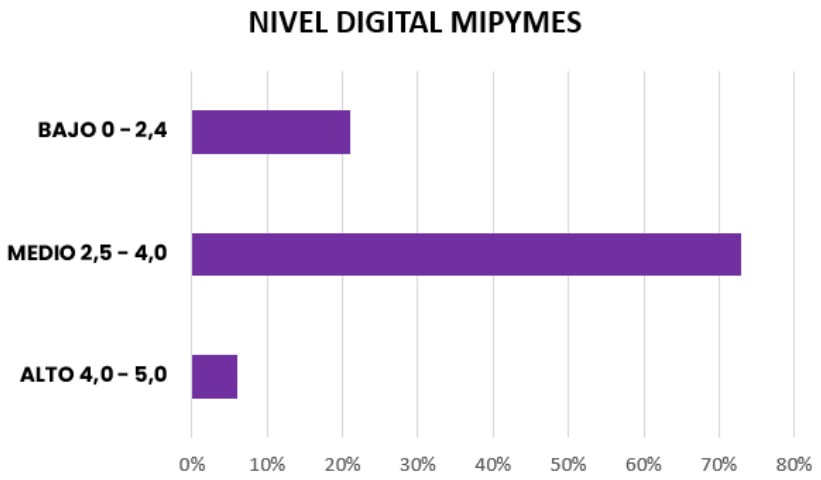
La Fase II denominada Transferencia de conocimiento donde se tenían una serie de talleres prácticos y dos sesiones por empresa con el equipo consultor tuvo una asistencia del 90% esto es un balance positivo donde los esfuerzos del programa se centraron en mantener conectados e informados a las 60 empresas

Dentro de los esfuerzos cabe recordar la linea de whatsapp donde se envían constantemente recordatorios de citas o sesiones además de enlaces de conexión y esto se vio reflejado en el balance de asistencia positivo anteriormente descrito cabe aclarar dentro de la ejecución se retiraron dos empresas y estas fueron nuevamente reincorporadas por empresas que estaban en lista de espera y continuaron con normalidad el programa

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

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 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 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 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

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

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

✓ **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

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



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

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.

METODOLOGÍA ACOMPAÑAMIENTO ESPECIALIZADO

El objetivo de esta metodología es realizar de manera personalizada el diagnóstico de entrada a la empresa basado en la metodología 4 MÓDULOS DIGITALES, con el fin de determinar y profundizar la situación actual e identificar debilidades y fortalezas para el mejoramiento de la organización mediante la apropiación y adquisición de herramientas tecnológicas. Los módulos estratégicos y primordiales de la organización son mencionados a continuación cabe resaltar que el diagnóstico siempre va orientado al propósito digital con la intención de encontrar una serie de retos que puedan ser solucionados mediante un proceso de transformación digital estos módulos son mencionados a continuación:

- Diagnóstico Fase II
- Modelo Digital
- Marketing Digital 1 y 2
- Mejoramiento de procesos digitales

Esta metodología consta de un diagnóstico empresarial donde se realiza un mapeo general de los módulos mencionados anteriormente con el fin de obtener el proceso actual y diseñar un plan de mejora en cada uno de sus cuellos de botella además del primer acercamiento la priorización de ellos 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

FASE PREVIA DIAGNÓSTICO

La herramienta de diagnóstico tiene como propósito evaluar la situación actual de la empresa con respeto a los retos digitales que el panorama actual exige,este diagnóstico se realizó durante la FASE II - TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTO observando y dando recomendaciones a corto plazo con una intención de adopción al cambio virtual.

MODELO DIGITAL

Para analizar un modelo de negocio digital, uno de los elementos más importantes es la planificación. Es necesario tomarse el tiempo suficiente para determinar qué se va a vender, a quién y cómo el negocio generará beneficios. Precisamente, un modelo de negocio es un marco generalizado que ayuda a entender, definir y diseñar un nuevo modelo con características digitales.
Por eso se estudia y se aplica el modelo de negocio Canvas donde encontraremos como adaptar este modelo al mundo digital, caracterizando las debilidades y fortalezas tipificadas en tres colores (verde: adaptado digitalmente (alto); Amarillo: adaptado con mejoras (Medio) y cian; sin adaptación Digital (Bajo).

MARKETING DIGITAL 1 Y 2

En este módulo o estación se tendrá como primer paso un diagnóstico de las principales variables en cuanto al marketing digital de la empresa, para realizar una identificación de la estrategia de esta misma, analizando así: definición clara de metas, la identificación del público objetivo y la selección de las plataformas digitales más adecuadas. Luego, se desarrollan y ejecutan estrategias de contenido, publicidad en línea, SEO (optimización de motores de búsqueda) y redes sociales, entre otras, para atraer, involucrar y convertir a los clientes potenciales. Durante la sesión, se supervisan métricas clave, como el tráfico web, para ajustar la estrategia según sea necesario. En última instancia, una sesión de marketing digital busca mejorar la visibilidad de una marca en línea.

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

MEJORAMIENTO DE PROCESOS DIGITALES

Para optimizar los procesos digitales dentro de una empresa, es necesario tomarse el tiempo suficiente para definir los procesos actuales de la empresa, saber qué y cómo el negocio generará beneficios internos y como el valor está implícito dentro de los procesos.

Por eso estudiamos a continuación el método Agile donde encontraremos como adaptar los nuevos procesos al mundo digital, caracterizando las debilidades y fortalezas tipificadas en tres colores (verde: adaptado digitalmente (alto); Amarillo: adaptado con mejoras (Medio) y cian; sin adaptación Digital (Bajo).
Según el estudio de los procesos identificados en la organización en la fase de diagnóstico, se procede a identificar cuál de ellos tiene un grado de importancia mayor, esto bajo la siguiente calificación donde 1 es el grado más bajo de importancia y 5 el mayor. Se tuvieron en cuenta los siguientes criterios: impacto, costo, adaptabilidad.

Con las calificaciones obtenidas se prioriza una debilidad por encima de los otros, es importante aclarar que se puede diseñar una solución general que abarque varias problemáticas articuladas cuya solución sea un proceso de transformación digital importante y verdaderamente relevante para la empresa en su proceso de transformación digital.

Una vez se ha definido el proceso principal a solucionar en la empresa, para mejorar sus niveles de competitividad a través de la adaptabilidad y articulación de herramientas digitales, se selecciona una herramienta digital que responda al proceso seleccionado y se define su integración

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

BASE DE DATOS DE LAS 40 EMPRESAS SELECCIONADAS

A Continuación se muestra la base de datos de las 40 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 40 SELECCIONADAS

TRAZABILIDAD DE ACOMPAÑAMIENTO ESPECIALIZADO

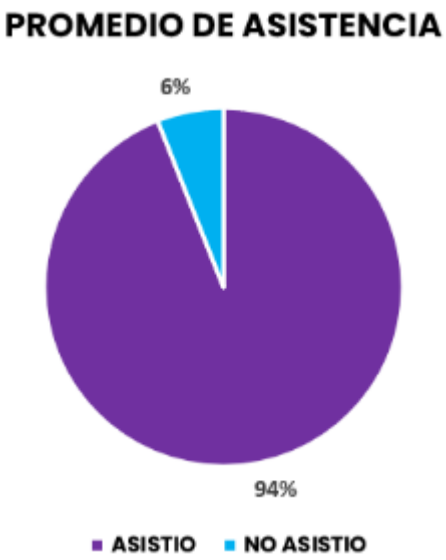
La información de las empresas inscritas a la fase III denominada acompañamiento especializado se encuentran en el siguiente link BASE DE DATOS SELECCIÓN 40 EMPRESAS Las actas de la asistencia técnica de las 40 empresas acompañas se encuentran a través del siguiente enlace ACTAS FASE III - ACOMPAÑAMIENTO ESPECIALIZADO de igual forma cada empresario firmó una asistencia virtual en la cual certifica su asistencia a la sesión dada, para consultar la asistencia de los empresarios asistentes puede ser consultada a través del siguiente enlace ASISTENCIA ACOMPAÑAMIENTO ESPECIALIZADO los videos de las sesiones realizadas pueden ser consultados en VIDEOS SESIONES ACOMPAÑAMIENTO ESPECIALIZADO

La trazabilidad de esta fase de acompañamiento especializado donde se realizaba un trabajo personalizado con cada una de las 4 empresas beneficiadas en cada una de sus 4 estaciones, este acompañamiento tuvo un equipo experto consultores que atendieron en promedio 4 citas diarias en diferentes horas desde la mañana (8am a 10am y 10am a 12pm), horarios de la tarde (2pm a 4pm y 4pm a 6pm); el cronograma se envió a cada empresa por correo electrónico donde se le indica los horarios y fechas de cada estación o módulo y así pueda tener previo conocimiento de la agenda que tendrá durante esta fase III, como también se hace el envío del mismo vía WhatsApp.

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

Un día antes de la sesión que está agendada en sus cronogramas los consultores hacen una recordación de la asistencia a su sesión mediante llamado telefónico o vía WhatsApp, con todo lo mencionado anteriormente se obtienen los siguientes resultados:



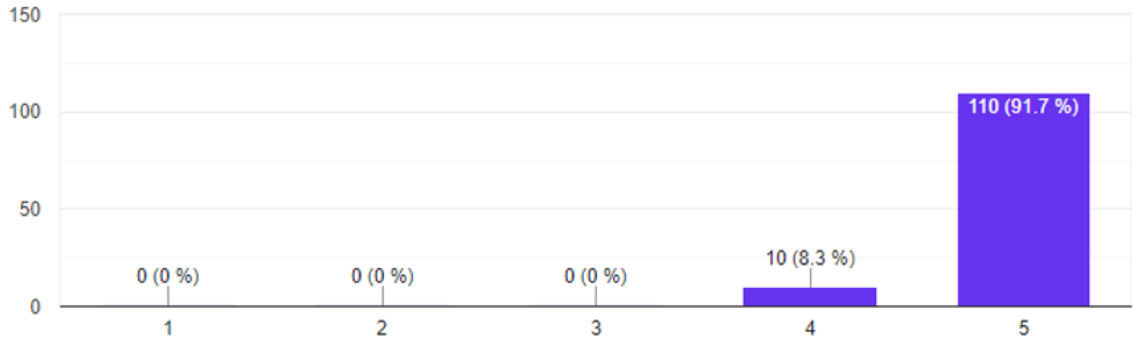
De acuerdo a las sesiones dadas en la fase de consultoría especializada que se dio hasta el 1 de diciembre se obtuvo un 94% de efectividad en las citas versus un 6% este índice se da de acuerdo a un factor importante para este nivel del programa y es que las empresas que actualmente se encuentran en esta fase son las empresas comprometidas que han estado asistiendo tanto a los talleres de la FASE II como a las sesiones de consultoría especializada la información anteriormente descrita se obtuvo de acuerdo a el cronograma de cada consultor y la información consignada por éste que puede observarse a través del siguiente enlace AGENDA ACOMPAÑAMIENTO ESPECIALIZADO

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

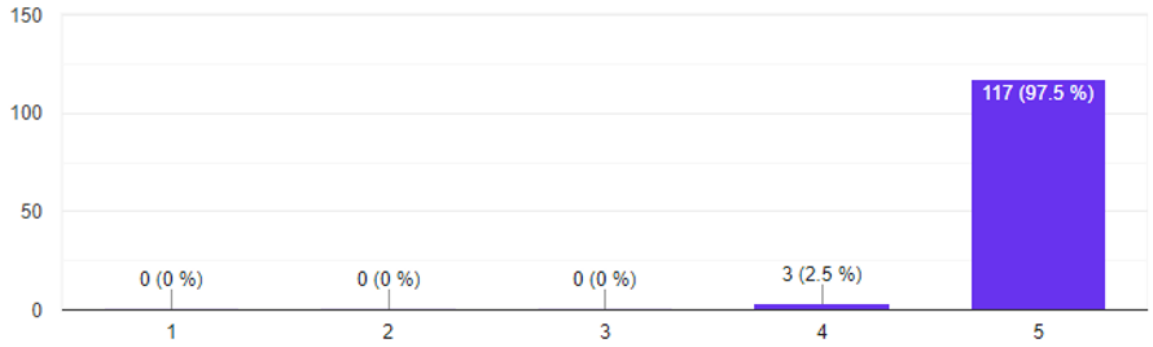
BUSINESS CONSULTING

RESULTADOS ENCUESTA DE SATISFACCIÓN FASE III

¿El servicio brindado cumple con las necesidades y expectativas?



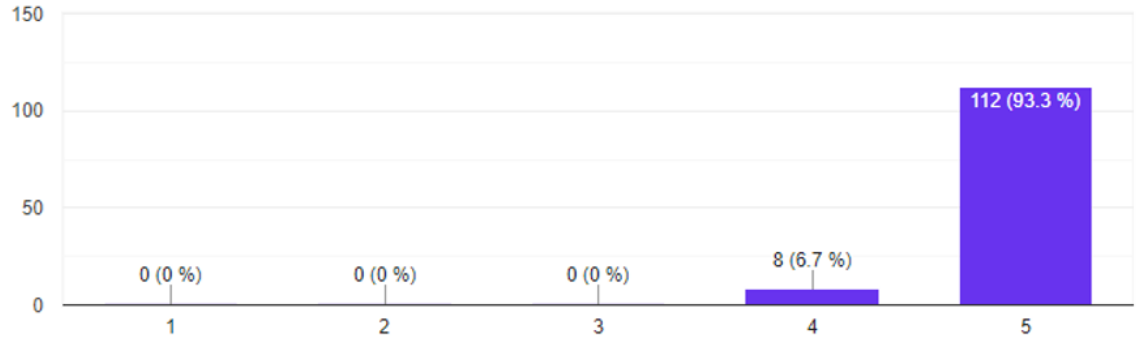
¿La persona que brindó el servicio cuenta con los conocimientos requeridos para la prestación del servicio?



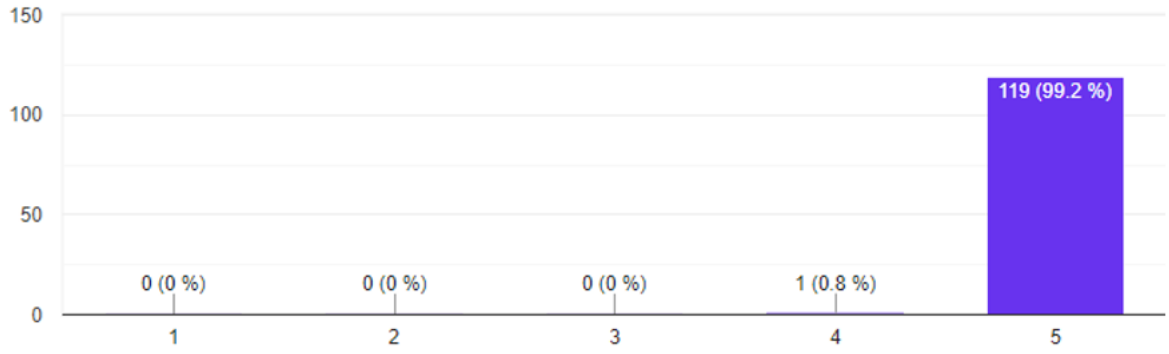
Carrera 12 a #77a - 52 Ofc. 406 - Bogotá
Carrera 42 # 3 sur 81 T1 Piso 15 - Medellín
PBX 57 (1) 313 02 25 - (300) 253 15 02
info@boost.net.co
www.boost.net.co

BUSINESS CONSULTING

¿El servicio se suministro de manera oportuna?



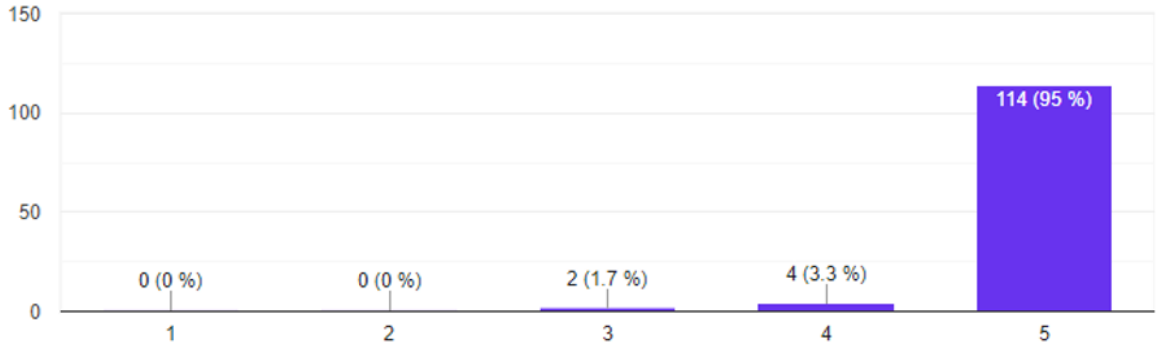
¿La persona que le brindó el servicio estuvo dispuesta a resolver sus dudas?



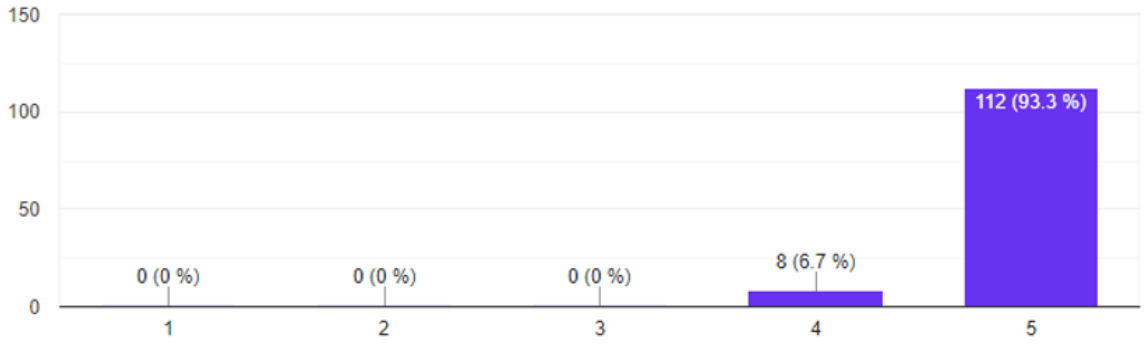
Carrera 12 a #77a - 52 Ofc. 406 - Bogotá
Carrera 42 # 3 sur 81 T1 Piso 15 - Medellín
PBX 57 (1) 313 02 25 - (300) 253 15 02
info@boost.net.co
www.boost.net.co

BUSINESS CONSULTING

¿Considera que el espacio donde se le prestó el servicio reúne las condiciones adecuadas para desarrollar la actividad ?



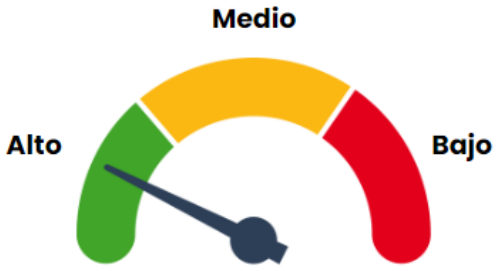
¿Si tuviera que dar una calificación total a la prestación del servicio, que calificación asignaría?



por parte del acompañamiento especializado se tiene un desempeño muy bueno manejando un promedio del 96% donde califican la labor de las consultorías muy buenas La encuesta e información suministrada se encuentra a través del siguiente enlace ENCUESTA DE SATISFACCIÓN CONSULTORÍA ESPECIALIZADA

CARACTERIZACIÓN Y NECESIDADES DE LAS 40 EMPRESAS ACOMPAÑADAS

CARACTERIZACIÓN DE LAS EMPRESAS ACOMPAÑADAS



De acuerdo a las empresas acompañadas en la FASE III - ACOMPAÑAMIENTO ESPECIALIZADO, que son 40 empresas en donde a través de los consultores del programa se pudo diagnosticar y evaluar cada una de las empresas participantes, se logró caracterizar en tres grupos cada una de ellas, donde obtienen los siguientes resultados en cuanto nivel de madurez, debilidades y necesidades digitales.

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

CARACTERIZACIÓN DE EMPRESAS NIVEL BAJO

BAJO





Falta de presencia en línea: Tienen una presencia en línea limitada o inexistente. Pueden carecer de un sitio web actualizado, perfiles en redes sociales y una estrategia de marketing en línea.



Uso limitado de tecnología: tecnología de manera limitada, pueden depender en gran medida de procesos manuales y sistemas obsoletos en lugar de adoptar soluciones tecnológicas modernas.

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



Escasa automatización: La automatización de procesos es clave en la transformación digital, estas empresas en nivel bajo tienden a realizar muchas tareas de forma manual en lugar de aprovechar la automatización para aumentar la eficiencia.



Desconexión con el cliente: Pueden tener dificultades para comprender las necesidades y expectativas de sus clientes en un entorno digital. Esto se traduce en una falta de personalización en la atención al cliente y la oferta de productos o servicios.



Falta de datos y análisis: Las empresas con baja madurez digital a menudo no recopilan ni analizan datos de manera efectiva para tomar decisiones informadas, Carecen de una cultura de análisis de datos.



Resistencia al cambio: Existe una resistencia generalizada al cambio en estas empresas, Pueden estar atrincheradas en procesos y prácticas comerciales antiguas y ser reacias a adoptar nuevas tecnologías o metodologías.

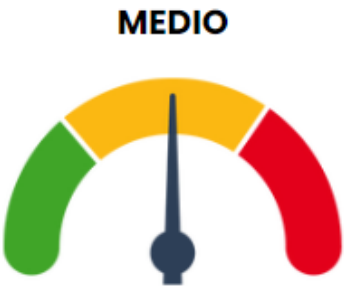


Enfoque a corto plazo y conocimiento interno: Suelen centrarse en objetivos a corto plazo en lugar de desarrollar una visión estratégica a largo plazo para su transformación digital. A menudo, estas empresas no cuentan con el conocimiento interno necesario en tecnología digital. Carecen de personal capacitado en áreas como marketing digital, análisis de datos y ciberseguridad.

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

CARACTERIZACIÓN DE EMPRESAS NIVEL MEDIO





Presencia en línea establecida: Por lo general, tienen un sitio web bien diseñado y pueden participar activamente en las redes sociales. comprenden la importancia de tener un canal digital y comunidad en línea



Uso de herramientas digitales: Utilizan herramientas digitales básicas, como software de productividad, correo electrónico y software de gestión empresarial. Han comenzado a automatizar algunos procesos.



Recopilación y análisis de datos: Estas empresas recopilan datos sobre sus operaciones y clientes donde a través de ellas toman decisiones estratégicas y comerciales.

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



Estrategia de marketing digital: Han adoptado una estrategia de marketing digital que puede incluir publicidad en línea, presencia en redes sociales y marketing por correo electrónico.



Interacción con el cliente en línea: Están mejorando la forma en que interactúan con sus clientes en línea, brindando atención al cliente a través de canales digitales y ofreciendo contenido relevante en línea.



Exploración de nuevas tecnologías: Son abiertas a explorar nuevas tecnologías, como la inteligencia artificial o el internet de las cosas, aunque a menudo en una etapa experimental



Capacitación, desarrollo de habilidades y mejora continua: Están invirtiendo en el desarrollo de habilidades digitales para su personal y pueden ofrecer capacitación en tecnología digital también suelen tener una mentalidad de mejora continua y están dispuestas a adaptarse a medida que avanzan en su 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

CARACTERIZACIÓN DE EMPRESAS NIVEL ALTO





Fuerte presencia en línea y movilidad: Estas empresas tienen sitios web de alta calidad y aplicaciones móviles que ofrecen una experiencia excelente al usuario también pueden tener tiendas en línea o plataformas de comercio electrónico bien desarrolladas.



Uso avanzado de herramientas digitales: Utilizan una amplia variedad de herramientas digitales avanzadas, como sistemas de gestión empresarial (ERP), herramientas de automatización de marketing, analítica avanzada y soluciones de gestión de relaciones con el cliente (CRM).



Datos y análisis avanzados: Son expertas en la recopilación y análisis de datos utilizan análisis avanzados y machine learning para tomar decisiones informadas y personalizar las experiencias de los clientes.



Estrategia de marketing digital sofisticada: Tienen una estrategia de marketing digital bien definida que incluye publicidad en línea, SEO (optimización de motores de búsqueda), marketing de contenidos y estrategias de redes sociales altamente efectivas.

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



Atención al cliente digitalizada: Proporcionan una atención al cliente excepcional en línea, que incluye chat en vivo, asistentes virtuales y sistemas de seguimiento de problemas la personalización es clave en su enfoque de atención al cliente.



Automatización avanzada: Han automatizado una amplia gama de procesos comerciales, lo que les permite aumentar la eficiencia y reducir los costos.



Enfoque estratégico en la digitalización y cultura digital: La estrategia digital está completamente integrada en su planificación a largo plazo y en su visión empresarial la transformación digital se considera una inversión en cuanto la cultura digital tienen una cultura organizativa que valora y fomenta la innovación y la adaptación continua a las tecnologías emergentes,ofrecen capacitación constante a su personal para mantenerse actualizados en las últimas tecnologías y tendencias digitales

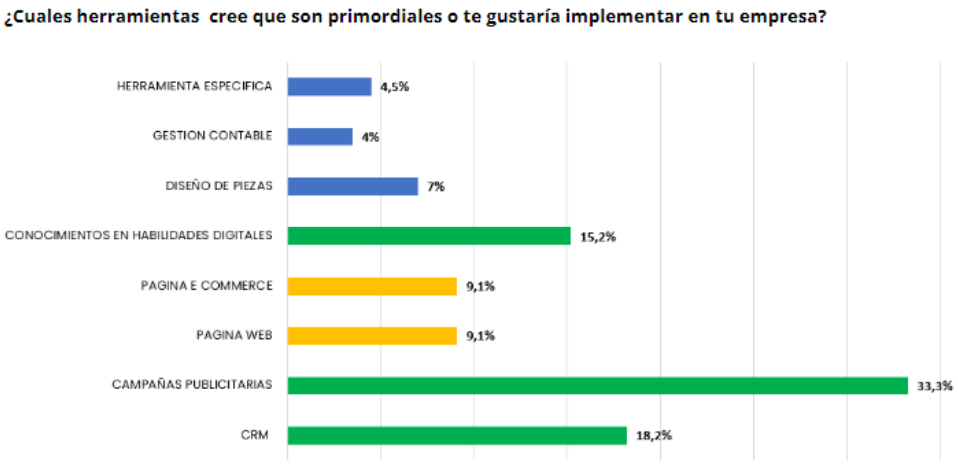


Participación en la innovación y sostenibilidad: Están abiertas a la experimentación y a la adopción de tecnologías emergentes, como la inteligencia artificial y el blockchain, cuando sea importante para su negocio pueden utilizar la tecnología para abordar desafíos de sostenibilidad, como la eficiencia energética y la reducción de residuos.

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

NECESIDADES IDENTIFICADAS EN LAS EMPRESAS PARTICIPANTES



En una encuesta interna dentro del programa se les preguntó a las pymes participantes cuáles era las herramientas de mayor necesidad a implementar en la empresa, el resultado arrojó varias generalidades internas y externas de las organizaciones, esto de igualmente se abordó con la información encontrada por el equipo consultor en cada una de sus sesiones donde se clasificó las principales necesidades en internas y externas en el proceso de transformación, siendo de cara al empresario la necesidad externa más relevante, estas necesidades se sintetizan a continuación:

NECESIDADES EXTERNAS:

- **Apertura u optimización de canales digitales**

la gran mayoría de empresas encontradas en el programa, si bien tienen abiertas las redes sociales de sus empresas, estas no están bien configuradas o no tienen la información necesaria que pueda guiar a un cliente potencial (información incompleta, logos desactualizados o espacios sin completar) de igual manera se

identifica que no tienen definido cuál es la mejor red social que funciona según su mercado o público objetivo, no brindan recursos y esfuerzos en la optimización de estas plataformas

- **Posicionamiento digital**

Las empresas tienen claro la necesidad de un posicionamiento digital, sin embargo, no saben cómo hacerlo de una manera óptima, el principal problema identificado es la falta de disposición de recursos y tiempo para trabajar en redes, otra principal necesidad identificada es encontrar la red social más acorde a su público objetivo o mercado donde la mayoría tienen presencia en las redes sociales más populares como Instagram y Facebook desconociendo si en verdad se encuentra un interés en dichas redes según su segmento de mercado

- **Creación de contenido innovador**

Las empresas tienen claro la necesidad de generar una comunidad digital en torno a su producto o servicio, sin embargo, no saben como llegar a ese público interesado, esto se realiza por medio de contenido, pero les cuesta generar contenido, información y piezas de valor que interese al usuario a fomentar una comunidad y que cause un interés en la marca o servicio que se está ofreciendo

- **Pauta eficiente**

La mayoría de las empresas no han realizado su primera pauta paga en medios digitales, esto se debe a que no destinan recursos para realizarlo donde les cuesta tomar el riesgo de inversión, de igual manera tienen un gran desconocimiento sobre cómo hacerlo de una manera eficiente

- **Atención al cliente digital**

No se tienen protocolos de respuesta rápida y efectiva interesados que se contacta por redes sociales principalmente debido a que no tienen el tiempo o personal de apoyo suficiente para este proceso, de igual manera la información en sus canales

no está estandarizado, por lo cual de cara al cliente una comunicación e información clara por canales digitales efectiva resulta un cuello de botella que impiden convertirlo en una venta efectiva

NECESIDADES INTERNAS:

- **Herramienta de relacionamiento con clientes y proveedores CRM**

su relacionamiento con clientes y proveedores es muy manual usando herramientas básicas como Excel o directorios en un teléfono o WhatsApp, esto no permite un buen análisis de información o comunicación con el cliente, fallando en procesos de recompra o experiencia del usuario con el producto o servicio

- **Herramienta de gestión interna ERP**

Si bien manejan plataformas manuales donde gestionan cada una de las operaciones internas de la empresa, estas plataformas son individuales y no son estandarizadas en una sola, por lo cual dificulta el proceso de automatización, algunas empresas ya manejan herramientas de gestión internas, pero hasta un acceso gratuito no toman la decisión de gestionar recursos en una plataforma paga que les brinde mejores resultados y prefieren quedarse con herramientas gratuitas

- **Trabajo colaborativo**

Se observó dentro de las empresas la resistencia a trabajar en la nube que permita un trabajo colaborativo, esto principalmente guiado a un tema de seguridad en la información, además de no tener la intención de usar plataformas con acceso más completo que el gratuito, es por ello que optan por manejar información en archivos individuales y esto dificulta el proceso de automatización y agilidad interna

- **Herramienta para gestión de proyectos**

las empresas no adoptan herramientas que permitan gestionar sus proyectos de una manera eficiente, optan por herramientas más sencillas como archivos de Excel que

son gratuitos, además de ello se observa malas prácticas en su comunicación como chats de WhatsApp y no sintetizan todo en una herramienta que permita tener una comunicación más clara y efectiva netamente laboral

- **Captación de datos y manejo de información para toma de decisiones**

Existe la necesidad de recopilación de datos e información que permitan una optimización comercial, experiencia del usuario, además de toma de decisión, sin embargo, se observa que no hay un manual de diligenciamiento de información y mucho menos una plataforma que permita la gestión de ellos, esto se debe principalmente a que las empresas se encuentran en el día a día y no dirigen sus esfuerzos hacia una inversión de una herramienta que facilite el proceso y más importante no prestan la importancia necesaria en protocolizar el manejo de información

PLANES DE ACOMPAÑAMIENTO EN LAS 40 PYMES

De acuerdo al resultado de diagnóstico digital donde media tanto fortalezas y debilidades de cada una de las 40 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 o estaciones requeridas, de acuerdo a su nivel de madurez o adopción digital se segmento la ruta que cada empresa debe implementar para implementar sus procesos de mejora según la segmentación clasificada por bajo medio y alto.

Se observó que dentro de las empresas participantes se tiene que el 2% de las empresas están en un nivel avanzado de apropiación tecnológica, el 98 % en un nivel intermedio la siguiente gráfica muestra el porcentaje empresas en cada nivel con relación a la totalidad

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



Los planes de trabajo de las empresas participantes donde su metodología anteriormente mencionada se realizó bajo un diagnóstico previo de la FASE II del programa y la inmersión en estaciones digitales donde se abordó los principales debilidades de cada empresa y se fortaleció mediante el uso de herramientas digitales ajustadas al nivel de cada una de las empresas los planes de acompañamiento de cada una de las empresas intervenidas pueden ser consultados en el siguiente enlace PLANES DE ACOMPAÑAMIENTO

FASE IV - ACERCAMIENTO A UNA SOLUCIÓN 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

boost
BUSINESS CONSULTING

ACTA DE SELECCIÓN DE LAS 24 EMPRESAS



En los criterios de selección de la fase VI - Acercamiento se establece 4 ítems que se tendrán en cuenta al momento de seleccionar las 24 empresas que se les hará entrega de 3 millones de pesos en herramientas digitales, uno de los ítems será la asistencia con un 35% donde las 4 empresas deberán asistir a las 4 sesiones la fase III del programa de acuerdo al cronograma brindado mediante correo electronico y via WhatsApp y con la previa recordación por parte de los consultores un día antes y minutos antes de la hora y fecha estipulada en el cronograma, se tuvo en cuenta inconvenientes de índole personal por parte de los empresarios para poder hacer cualquier reagendamiento y que ellos pudieran cumplir a cabalidad su proceso en esta fase.

El siguiente ítem es el compromiso al programa con un 35%, para nosotros es importante brindar en cada sesión una consultoría de calidad donde se puedan abordar cada tema de la manera más completa y el empresario pueda despejar cualquier duda para poder implementarla en sus procesos por ende también es vital que el empresario contará con la disponibilidad de conectarse durante dos

horas sin interrupciones y una excelente conexion para que se pudiera desarrollar sin ningún inconveniente las respectivas consultorías, también dentro del criterio de compromiso se tiene en cuenta la asistencia puntual a la sesión, la realización de ejercicios brindados por el consultor, proyección y adaptabilidad de herramientas digitales y al entrega de información y conocimiento de la empresa al consultor para generar la adecuada asesoría dependiendo la situación actual de las empresas.

El siguiente ítem es la participación 15% que es la puntuación que se obtuvo en la fase II premiando el compromiso desde un principio por último el ítem o criterio de selección es proyección digital 15% - son los resultados del diagnóstico de madurez digital realizado por cada uno de los empresarios del programa

El acta socializado con el comité de medellín y participantes de boost la rúbrica de evaluación y la base de datos con sus puntajes están a traves del siguiente enlace ACTA DE SELECCIÓN 24 EMPRESAS

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

EVENTO CIERRE



La actividad de cierre del programa #SoyMiPymeDigital2023 cuyo objetivo general es 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. Esta actividad de cierre es el evento final de los empresarios que fueron acompañados, Es un espacio en el podrán relacionarse y forjar alianzas estratégicas en pro de una mayor competitividad además de capacitación mental en cuanto a la nueva tendencia digital

El evento tuvo una duración de 2 horas y tuvo lugar en las instalaciones de ruta N el día 12 de septiembre de 11am a 1pm, se contó con la presencia de delegados de la Alcaldía de Medellín, equipo de consultoría Boost Business Consulting y los empresarios se realizó una conferencia llamada “metaverso e inteligencia artificial”, por parte de un tallerista experto la actividad de networking que será un espacio didáctico para que los empresario sy asistentes al evento puedan disfrutar de un refrigerio compuesto por un pasaboca frío y un cóctel sin alcohol,adicionalmente también se usará material didáctico como un cheque para puedan subir las fotografías a sus redes sociales. Para consultar la evidencia del evento cierre puede ser consultado a través del siguiente enlace EVENTO CIERRE

www.boost.net.co

Líderes en fortalecimiento empresarial,
innovación y transformación digital.

@boostbusiness.co