

CREACIÓN DE EMPRESA 2 - MODELOS DE INNOVACIÓN 50101 PRIMER BLOQUE

Segundo Periodo Académico 2020B

John Jaiver Ossa Cruz

Sindy Lorena Rosero

Tania Alejandra Villamil

Semestre 5

Administración de Empresas

Corporación Unificada Nacional de educación superior Cun



**ASESORIAS Y PROPUESTAS DE MEJORA EN PROCESOS
ADMINISTRATIVOS, FINANCIEROS, LOGÍSTICOS Y COMERCIALESE A
PYMES DEL EJE CAFETERO Y NORTE DEL VALLE**

Tania Alejandra Villamil

Sindy Lorena Rosero

John Jaiver Ossa Cruz



<https://www.facebook.com/Asesorías-Del-Quindio->



323 44729 25

310 8256438

COMPROMISOS DEL AUTOR

yo (Tania Alejandra Villamil) identificado con C.C (Número) (Sindy Lorena Rosero) identificado con C.C (Número) (John Jaiver Ossa Cruz) identificado con C.C (18420195) estudiante del programa (Administración de empresas) declaro que: El contenido del presente documento es un reflejo de mi trabajo personal y manifiesto que, ante cualquier notificación de plagio, copia o falta a la fuente original, soy responsable directo legal, económico y administrativo sin afectar al director del trabajo, a la Universidad y a cuantas instituciones hayan colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas. Firma

john jaiver ossa cruz

Sindy Lorena R. Martínez

Tania Villamil Cardona

INTRODUCCION

Para Asesorías del Quindío la empresa u organización es un sistema que interacciona con su entorno materializando una idea de forma planificada, dando satisfacción a unas demandas y deseos de clientes, a través de una actividad económica; la cual, requiere de unos procesos y metodologías específicas para su buen funcionamiento y rentabilidad.

Estos procesos se conocen como procesos administrativos; los cuales, son un conjunto de fases y etapas sucesivas a través de las cuales se efectúa la administración, misma que se interrelacionan y forman un proceso integral; estos son: planeación, organización, dirección, ejecución y control en los cuales nosotros como empresa de asesorías podemos ayudar a corregir o potencializar

Luego, viene la participación de la gestión empresarial; la cual, es la actividad orientada a mejorar la competitividad y productividad de la empresa; a partir, de la medición de unos resultados, verificando los progresos. Lo anterior se da a partir de lo ya mencionado “los procesos administrativos”

Así entonces, la gestión empresarial, implica el comprender los procesos administrativos de una empresa y las funciones específicas de cada departamento o área de dicha organización, siendo vista como el pilar que optimizara todas las actividades y procesos de la empresa.

Objetivo general

Crear una empresa de asesorías administrativas proponer estrategias de mejoramiento a Pymes de la región, siguiendo metodologías propias de la administración de empresas utilizando herramientas como dirección y la planeación estratégica entre otras

Objetivos específicos

- Diagnosticar los procesos de la gestión administrativa, financiera, logística, comercial y sistema de gestión en salud y seguridad del trabajador de la Pyme que tengamos como usuario de nuestro servicio.
- Diseñar y proponer planes de mejoramiento en los procesos de la gestión administrativa, financiera, comercial, logística, además del sistema de gestión en salud y seguridad del trabajador de la unidad productiva. Estrategias, metas y actividades de los planes de mejoramiento.
- Proponer Indicadores de gestión en los planes de mejoramiento.
- Brindar asesoría en la parte financiera, contable y jurídica

CLAVES PARA EL ÉXITO

Una empresa exitosa siempre se enfoca en el cliente, sabe que la principal diferencia con la competencia es su capital humano por eso cuidamos de nuestra gente, nunca dejar de pagar ni pedir plazos a nuestros proveedores esto genera valor a la cadena de suministros, usaremos bien nuestros recursos y cuidaremos del medio ambiente, con una oficina totalmente virtual reducimos costos, mejoramos los procesos y aumento de la productividad, tener un ambiente limpio y seguro en nuestras áreas de trabajo, siempre debemos tener presente la innovación en nuestros servicios y procesos, tener un buen manejo del flujo de caja, invertiremos solo en lo importante y necesario, entregaremos calidad que el usuario sienta que está recibiendo más de lo que pagó por el buen trato por la disposición y sobre todo una muy buena actitud .

Idea de negocio

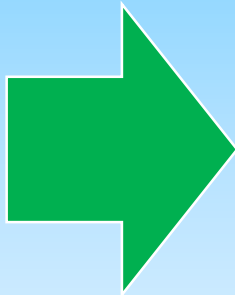
1. Actividad 1 Descripción de la Idea de Negocio

1.1

¿Cuál es el Producto o Servicio?	Asesoría en mejora de procesos administrativos, financieros, logísticos y comerciales, además del sistema de gestión en salud y seguridad del trabajador de las pymes de la región
¿Cuál es el cliente Potencial?	Todas aquellas empresas de la región del Quindío que tengan como fin mejorar sus procesos administrativos, Financieros, Logísticos, Comerciales y Seguridad y salud en el trabajo.
¿Cuál es la necesidad?	Suplir necesidades de la región en cuando a direccionamiento para el posicionamiento de las organizaciones que están iniciando con su ciclo de vida en el mercado laboral.
¿Cómo?	Se brindará asesorías especializadas con cada uno de los miembros del grupo de asesorías del Quindío, tendremos unos espacios en nuestra plataforma digital con cursos gratuitos sobre emprendimiento e ideas de negocio rentable.
¿Por qué lo preferirían?	Por nuestro diferenciador en calidad humana, en calidad de servicio, de precio, y sobre todo por el acompañamiento continuo con cada uno de nuestros clientes.

2. Estructure la idea de negocio y defina el negocio a través del siguiente lienzo:

2.1



SEGMENTO

Nuestros clientes, son todas las empresas de la región, las cuales necesiten asesoría para su crecimiento y organización administrativa



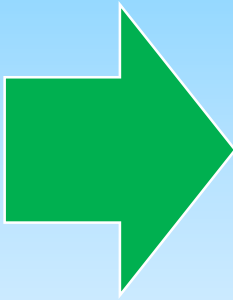
DEBE RESOLVER PROBLEMAS O SATISFACER NECESIDADES

El proyecto busca que las Pymes de la región, a través de técnicas y tecnologías propias de la gestión administrativa, puedan asumir los procesos de cambio, con impactos y riesgos medibles, facilitando los procesos cotidianos e imprevistos, que les permitan seguir siendo protagonistas en el mercado actual, mediante una nueva cultura creativa, proactiva y de calidad.



Arquitectura de el servicio

Los recursos necesarios para nuestro proyecto son accesos digitales, ya que será un servicio en línea, haremos un uso intensivo de las TICS



COSTO Y PRECIO

El costo de las asesorías varía de una empresa a otra, con nuestra propuesta de valor será un precio competitivo con referencia al mercado entre las mejoras e innovación a futuro se incluiría un programa de pago recurrente.



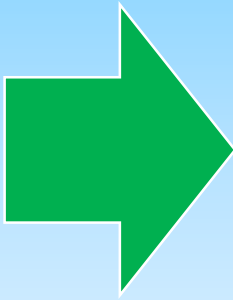
MECANISMOS DE ENTREGA

La propuesta de valor se entrega de forma inmediata pues nuestras asesorías están enfocadas a la mejora continua de la organización, todo será en medio digitales.



GANANCIAS ESPERADAS

Las ganancias esperadas en un inicio son medias y lograr posicionar la marca se espera que sean altas, teniendo en cuenta que no contaremos con una planta física, y todo nuestro trabajo será de manera digital, nuestros gastos serán, plataformas y aplicativos digitales las herramientas de trabajo.



Recursos

- En un inicio seria sostenible si todos los socios trabajamos por comision y asegurarnos contar con una fuerza de ventas capacitada, ya que ellos son quienes se relacionan directamente con la clientela y el producto. Es necesario que ese equipo de trabajo esté motivado y capacitado para cerrar todas sus ventas exitosamente.
- Sera virtual no se tendra una oficina fisica que este generando gastos



Fidelidad

- Esta se consigue siendo honesto y claro conocer mejor nuestros clietnes creando una cercania, se solucionadores de problemas realizando seguimiento despues de las tareas o asesorias brindadas tranajar y mejorar dedicar tiempo y esfuerzo para que nuestra relación con los clientes pueda convertirse en algo que beneficie a la empresa



Cadena

- Como asesores en administracion de empresas podemos formar alianzas estrategicas con oficinas de abogados,contadores y desarrolladores tecnologicos

SEGMENTACION:

Psicográficas: nuestros targets son emprendedores que deseen o ya tengan en proceso su idea de negocio, personas independientes luchadoras, autónomas sociables dedicados y su vida este orientada a este trabajo, debemos de tener en cuenta que dentro de todo esto están las

personas que tienen muy poco conocimiento financiero y administrativo en el manejo de sus negocios y a esos son a los que vamos dirigidos.

Comportamentales: nuestros usuarios son potenciales debido al carácter innovador y no está disponible en la región, su disposición de compra es de interés ya que vamos a solucionar sus dificultades administrativas y financieras buscando el beneficio del orden y rentabilidad en su trabajo, su momento de uso será siempre, su fidelidad se convertirá incondicional ya que dependerá de la consultoría para todo tipo de proceso administrativo y financiero, la actitud de la marca será positiva porque no se sentirá solo, siempre tendrá un respaldo de profesionales acompañándolo en todo su proceso de crecimiento.

Geográficas: la empresa está dirigida a todas las empresas de la región eje cafetero, ya que estamos iniciando con este proyecto, solo queremos dirigirlo a esta zona ya que se ha determinado que es una zona potencial y adicionalmente la conocemos geográficamente.

2.2 Escoja un modelo de negocio de ventas por Internet y responda estas preguntas:

2.2.1 Como captará sus clientes según el modelo de ventas por Internet escogido?

Con una estrategia de Marketing digital buscando impulsar nuestra marca apoyándonos en los canales digitales: fijación de objetivos, fijación de objetivos de conversión a lo largo de todo el funnel, uso de las principales herramientas y canales de captación, analítica, tendencias, etc. Así generaremos una recordación en todos nuestros clientes o interesados en tomar nuestro producto y seguir de nuestra mano para impulsar sus nuevos emprendimientos

2.2.2 Como y que alternativas ofrecerá a los clientes según el modelo de ventas por Internet escogido?

Una estrategia que utilizaremos será el acompañamiento permanente y personalizado para cada cliente ya que generalmente al momento de iniciar, se generan muchas dudas y se necesita de un asesoramiento continuo para poder llegar a los objetivos que tiene el cliente en sus planes y proyecciones con la organización.

2.2.3 ¿Cómo cerrara la venta por Internet y cuáles podrían ser los métodos de pago utilizados acorde al modelo?

La podemos cerrar con el pago recurrente por el acceso al contenido, es decir, el comprador deberá efectuar pagos periódicos (mensual, bimestral, trimestral, semestral o anual, según lo configurado por el productor) para tener acceso continuo al producto por un determinado tiempo.

¡El valor de la mensualidad y la fecha de cobro son fijos! Por ejemplo, si has comprado la suscripción el 10 de septiembre, todos los próximos cobros serán contabilizados en tu tarjeta ese mismo día o el ticket de pago en efectivo será generado por nuestro sistema y enviado a tu e-mail también todos los días 10.

Asegurarnos de que nuestro comprador tenga una experiencia agradable del inicio al fin es un paso importante en la historia de tu producto digital.

Garantía de seguridad En algún momento de la vida a lo mejor hemos oído algún comentario de alguien a quien le da miedo comprar por Internet.

Dada la facilidad para apropiarse de los datos de otra persona en el mundo virtual, este miedo se justifica y es un motivo más para tratar con cuidado las informaciones financieras de nuestros clientes.

Entrega automática de contenido Así que la tendremos una plataforma que ofrezca la entrega automática del contenido que vendemos y un sistema intuitivo que te permita controlar todos tus procesos. De esta manera los clientes tendrán acceso inmediato al producto y se sentirán aún más seguros respecto a la compra,

Pago automatizado Cuando un consumidor compra algo, espera una confirmación y entrega rápidas, ¿verdad? Con Internet, no es diferente. Cuanto más tiempo tardemos para aprobar y finalizar una compra, más insatisfecho y frustrado queda el cliente.

3. INNOVACION SOSTENIBLE

	AGUA	ENERGIA	MATERIAS PRIMAS	EMISIONES	RESIDUOS
Producto o servicio ¿El Producto tiene un ecodiseño?	Nuestra empresa al ser una virtual no genera consumo de agua y cada socio en su hogar es responsable de su uso	Nuestra empresa al ser una virtual no genera consumo de energía y cada socio en su hogar es responsable de su uso	Nuestra empresa al ser una virtual no utilizamos insumos químicos empaques o embalajes	Nuestra empresa no ha medido su huella de carbono ya que funcionamos desde la virtualidad	No tenemos residuo a reciclar ya que somos una empresa 100% virtual
Marketing ¿Realiza algún tipo de campaña que favorezca al medio ambiente?		En las visitas a las empresas se utiliza vehículo propio del representante o transporte público	Utilizamos Marketing Digital es el conjunto de estrategias volcadas hacia la promoción de la marca en el internet. Se diferencia del marketing tradicional por incluir el uso de canales y métodos que permiten el análisis de los resultados en tiempo real.		

			Medios electrónicos.		
--	--	--	----------------------	--	--

4. ANÁLISIS DEL SECTOR

4.1 ESTRATEGIA OCÉANO AZUL

Realicemos las lecturas y para desarrollar esta actividad deben apoyarse con el recurso de "Ejercicio Océano"

1. Identifique quien es su competencia

Oficinas jurídicas y contables de programas y paquetes con especialidad en administración, los cuales se encargan de todas las áreas de la empresa las personas que inicien bien su plan de administración con sus conocimientos más estos paquetes es probable que a futuro no necesite una empresa como la nuestra, estos paquetes se cobran con el pago recurrente por el acceso al contenido tener acceso continuo 24/7 al producto por un determinado tiempo. Constituye una amenaza

Desarrolle estrategias claras con respecto a las variables importante que van a diferenciarlo con su competencia:

PUNTO 2.

- Mercado: nuestro mercado objetivo serán las empresas PYMES del eje cafetero, aquellas que estén iniciando su proceso, pues realizaremos acompañamiento garantizando su crecimiento continuo. **3**
- Publicidad: realizaremos publicidad de forma masiva, generando una amplia recordación en las personas. La realizaremos por medios digitales, radiales, y televisivos. **1**
- Precio: nuestro precio establecido por nuestro valor agregado, nuestro buen servicio y los paquetes por membresías. **2**
- Posicionamiento: nuestra empresa se ira posicionando paulatinamente ya que seremos un conjunto de personas altamente capacitadas, que amamos emprender. **4**

PUNTO 4.

	VARIABLE 1	VARIABLE 2	VARIABLE 3	VARIABLE 4
IDEA DE NEGOCIO	Mercado	publicidad	precio	Posicionamiento
COMPETENCIA 1	Oficinas jurídicas y contables	No generan mucha recordación en sus clientes	Tienen un precio elevado ya que cuentan con planta física.	Son oficinas con tiempo en el mercado
COMPETENCIA 2	Cooperativas de asociados	Tienen pautas publicitarias con canales altamente reconocidos	Su valor es accesible pero no generan un buen acompañamiento	Tienen sucursales a nivel nacional, por ende abarcan más mercado

4.2 ANÁLISIS DE PORTER

Las cinco fuerzas pueden ayudar a su idea a comprender la estructura del sector en el cual compite y elaborar una posición que sea más rentable y menos vulnerable a los ataques.

Para resolver realice la lectura "CINCO FUERZAS DE PORTER"

Genera la estrategia para cada uno:

PODER DE NEGOCIACIÓN CON LOS CLIENTES.

asegurarnos contar con una fuerza de ventas capacitada, ya que ellos son quienes se relacionan directamente con la clientela y el producto. Es necesario que ese equipo de trabajo esté motivado y capacitado para cerrar todas sus ventas

PODER DE NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES.

Nuestras negociaciones serian con oficinas de abogados y contadores cuidando el presupuesto se puede lograr un buen acuerdo esto se origina en la gran cantidad de desempleo en nuestro país y la gran cantidad de profesionales que se gradúan en esas áreas año con año

AMENAZA DE PRODUCTOS SUSTITUTOS.

La amenaza es latente frente al sin número de programas y paquetes con especialidad en administración, los cuales se encargan de todas las áreas de la empresa las personas que inicien bien su plan de administración con sus conocimientos más estos paquetes es probable que a futuro no necesite una empresa como la nuestra, estos paquetes se cobran con el pago recurrente por el acceso al contenido tener acceso continuo 24/7 al producto por un determinado tiempo. Constituye una amenaza

AMENAZA DE PRODUCTOS ENTRANTES.

Este mercado el cual se desarrolla con Las pymes de la región no daría cabida a muchas empresas como la nuestra se les pueden asesorar se les puede hacer seguimiento y crear un vínculo de fidelidad, el problema son las grandes empresas de asesorías del país que ofrezcan no un mejor servicio si no más posibilidad de una planta más amplia y robusta o algo con más posibilidades de cobrar un poco menos honorarios

RIVALIDAD ENTRE LOS COMPETIDORES.

Con la región cafetera y el norte del valle podemos competir ya que por su ubicación y disposición geográfica podríamos ofrecer visitas a nuestros usuarios estas visitas nunca están demás existen personas que confían más cuando te ven la cara hablan contigo o comparten un café si pensamos expandir nuestros servicios a otros departamentos ahí teniendo Presente que se tiene que ir teniendo solides para competir frente a grandes empresas y los sustitutos

TEMÁTICA 5

5.1 ESTRATEGIA DE PRODUCTO PARA CLIENTES

Calidad: Nos diferenciaremos en calidad humana que brindaremos con nuestros servicios, teniendo en cuenta que nuestros inicios serán de forma digital, no permitiremos que por esta razón nuestros clientes no sientan la compañía continua con su servicio. Envase: No aplica ya que nuestro proyecto va enfocado a una empresa de asesorías de forma digital. Diseño: será nuestra plataforma, será entretenida, clara, para generar una recordación en nuestros clientes. Servicio: manejaremos un servicio, ágil, oportuno, eficaz, eficiente, un servicio en el cual se manejará métodos de fidelización de clientes con acompañamiento pos venta

PORTAFOLIO

PORTAFOLIO DE SERVICIOS



¿POR QUÉ ELEGIRNOS?

1. ASESORIAS DEL QUINDIO ayuda a las organizaciones a crear valor y a crecer internamente obteniendo un buen proceso en los procesos administrativos.
2. Estamos Siempre comprometidos a entregar calidad en los servicios y asesorías prestadas.
3. Nos interesamos siempre por las necesidades de nuestros clientes siendo una compañía confiable al prestar el mejor servicio y generar los mejores resultados.



¿QUIENES SOMOS?

ASESORIAS DEL QUINDIO es una empresa dedicada a brindar Asesorías en la mejora de procesos administrativos, financieros, logísticos y comerciales, además del sistema de gestión en salud y seguridad del trabajador de las pymes de la región del Quindío en proceso de emprendimiento y creación desde el año 2019.



Nuestra Meta es Ayudar a nuestro clientes a ser exitosos. Esto significa ayudar a mejorar procedimientos y políticas, financieras; procesos de negocio, controlar costos, y compartir ideas de productividad.

Escucharemos sus inquietudes y sugerencias sobre sus necesidades, y estaremos a su entera disposición para hacer las aclaraciones que sean del caso por medio de una propuesta en el área y situación que ustedes dispongan y estén dentro de nuestra especialidad.



MISIÓN

Mejorar los manejos internos de las empresas de la región del Quindío mediante Asesorías de procesos administrativos, financieros, logísticos, comerciales y del sistema de gestión en salud y seguridad del trabajador generando fortalecimiento en las actividades empresariales enmarcados en los valores corporativos: Calidad, responsabilidad, profesionalismo y compromiso.



VISIÓN

Para el 2030 ser líderes en la prestación de servicios de asesorías para mejorar los manejos internos de las compañías, generando fortalecimiento en las actividades empresariales.



VALORES CORPORATIVOS

- * CALIDAD
- * RESPONSABILIDAD
- * PROFESIONALISMO
- * COMPROMISO



NUESTROS SERVICIOS

- Asesorías administrativas
- Asesorías Financieras
- Asesorías logísticas y comerciales
- Asesorías del sistema de gestión en salud y seguridad del trabajador



5.2 ESTRATEGIA DE PRECIOS

Nuestra fijación de precios, estará estipulada por nuestro valor agregado, ya que manejaremos unas estrategias de fidelización que de la competencia muy pocos manejan, teniendo en cuenta lo anterior, nuestros precios irán sujetos a nuestro servicio. Manejaremos un precio por paquetes con las membresías que brindaremos a todos nuestros clientes y asociados.

ESTRATEGIA DE DISTRIBUCION

Al nosotros ser una empresa de asesoría virtual también pensamos tener visitas presenciales en la región para los clientes que así lo deseen, cuando se habla de canales de distribución nosotros lo relacionamos con el tiempo estimado de entrega del servicio prestado a las pymes.

ESTRATEGIA DECOMUNICACION

Nuestra estrategia de comunicación será muy activa con publicidad en radio internet Acompañada de una fuerza de ventas conformada en un inicio por los socios del proyecto haciendo que nosotros mismos seamos los relacionistas públicos ya lo que más apostamos es al marketing digital

CUADRO MARKETING MIX

MARKETING MIX						
ESTRATEGIA	Objetivo	Como	Quien	Cuando	Donde(defina	Valor
A	Smart	(describe como llegara a el objetivo)	(con qué medios o personas se va apoyar)	(tenga presente la fecha)	específicamente el lugar donde lo va a realizar	(aproximación en costo)
PRODUCTO	Ir mejorando y ampliando nuestro portafolio de servicios	Ampliando nuestros vínculos comerciales con el fin de llegar a	Lo realizaremos con nuestra fuerza de ventas	Se tiene estipulado a un año de fundada la organización	Lo realizaremos para iniciar en todo el eje cafetero	Un valor estipulado para ampliar nuestros servicios es de tres millones

CREACIÓN DE EMPRESA 2 - MODELOS DE INNOVACIÓN 50101

		más personas				(\$ 3.000.000)
PRECIO	No Aplica	No Aplica	No Aplica	No Aplica	No Aplica	No Aplica
PROMOCIÓN Y COMUNICACIÓN	Pautas publicitarias, en medios televisivos, digitales y radiales.	Lo realizaremos, con la fuerza de ventas que iniciara por los socios	Nosotros seremos, los relacionistas públicos, y haciendo uso de outsourcing con medios masivos	Se realizara al tiempo de la creación de la organización	se ejecutara en medios digitales ya que ese es nuestro enfoque	Se tiene un valor aproximado de cinco millones (\$5.000.000)

TEMÁTICA 6

MATRIZ DESARROLLO DE LA MARCA

A. El sector al que está dirigido la organización, es el sector empresarial ya que el enfoque principal de la empresa son asesorías para su crecimiento continuo y mejora interna en el proceso administrativo. El sector principal es el eje cafetero, pero teniendo en cuenta que se brindara por medios digitales abarcaremos cual región de nuestro país.

B. Competidores. Entre los competidores principales de la empresa se encuentran: La empresa asesorías virtuales asvicont sas se encuentra situada en el departamento de Quindío, en la localidad armenia y su dirección postal es calle 10 18 207 apto 801, armenia, Quindío. asesorías virtuales asvicont sas está constituida como una sociedad por acciones simplificada. La actividad a la que se dedica la empresa asesorías virtuales asvicont sas es otras actividades profesionales científicas y técnicas n c p. La última actualización de los datos de la empresa asesorías virtuales asvicont sas ha sido el 01 de octubre de 2020.

CREACIÓN DE EMPRESA 2 - MODELOS DE INNOVACIÓN 50101

La empresa asesorías clan sas se encuentra situada en el departamento de Quindío, en la localidad armenia y su dirección postal es carrera 13 21 58 of 205 edificio Verona, armenia, Quindío. asesorías clan sas está constituida como una sociedad por acciones simplificada. La actividad a la que se dedica la empresa asesorías clan sas es actividades de administración empresarial. La última actualización de los datos de la empresa asesorías clan sas ha sido el 30 de septiembre de 2020.

La empresa superávit asesorías financieras s a s se encuentra situada en el departamento de Quindío, en la localidad armenia y su dirección postal es calle 21 15 26 edificio con casa of 306, armenia, Quindío. superávit asesorías financieras s a s está constituida como una sociedad por acciones simplificada. La actividad a la que se dedica la empresa superávit asesorías financieras s a s es otras actividades de servicio de apoyo a las empresas n c p. La última actualización de los datos de la empresa superávit asesorías financieras s a s ha sido el 20 de septiembre de 2020.

D. La tendencia en este momento en el mercado es el outsourcing, por esto sale nuestra idea de negocio ya que las empresas realizan esta actividad de contratación a terceros, y por medios digitales, la nueva era se enfoca principalmente en la vida digital por esta razón iniciaremos sin plata física ya que es más rentable y adicionalmente hacemos uso del marketing verde.

NEUROMARKETING:

La empresa Asesorías del Quindío pretende brindar emociones de confianza, responsabilidad, lealtad y profesionalismo sobre la marca, este puede ser una estrategia a favor de la compañía ya que le ayudamos al cliente a decidirse por nuestro servicio, La idea de la empresa provocar la misma sensación de felicidad de las empresas que ya hacen parte de nuestra clientela

Top of mind Este es un gran desafío para una empresa virtual y más de asesorías ya que no es de consumo masivo, pero si bien puede llegar a ser complejo es un reto para nosotros como fundadores de asesorías del Quindío creo que debemos tener recordación de la marca con perseverancia buen trato buenas relaciones por eso seremos recordados por verdaderamente llegar a brindar un buen apoyo aquellos emprendedores y pequeñas empresas casi que empíricas en sus negocios en un alto porcentaje.

Top Heard

Una vez identificada la audiencia, descubiertos los puntos de contacto, definidos los objetivos y acotada la inversión llegamos el momento de cruzar la información y diseñar un Plan de Comunicación multi-stakeholder. en asesorías del Quindío vamos a Segmentar la audiencia de modo que podamos dirigirnos a cada perfil de la forma más oportuna. Este plan lo haremos con una línea de tiempo en la que, habiendo identificado también a los responsables oportunos, aparecerán las acciones y entregables a realizar en cada momento.

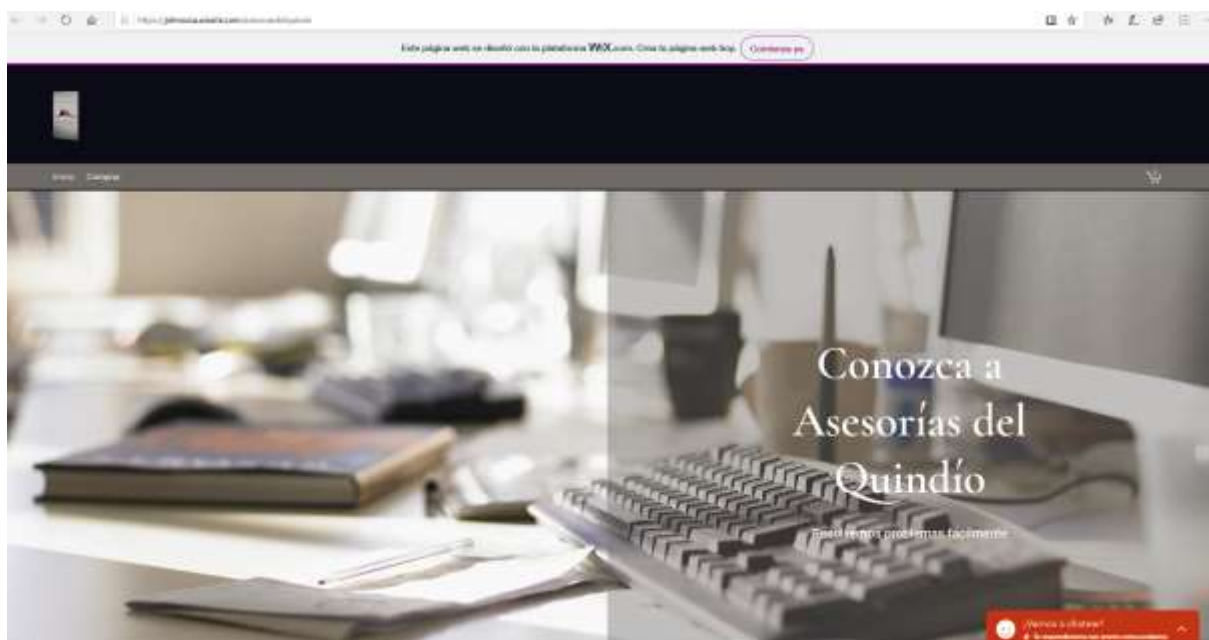
Comunicación

A partir de nuestra estrategia de marca y de acuerdo a la personalidad de la empresa, crearemos unos mensajes clave que luego puedan ser declinados a las distintas audiencias y de acuerdo a los distintos medios. De este modo asegurarnos la coherencia en los mensajes y la creación de valor de marca. Debemos construir una historia para la marca, bajo los parámetros de autenticidad y transparencia. Para el lanzamiento de la marca lo haremos desde el interior de Asesoras. Los empleados y fundadores somos los primeros embajadores de la marca y para que sentir y que sientan la marca como debe ser el primer foco de atención en el lanzamiento. Solo si se comprende el verdadero significado de la nueva marca podrán hacerla suya y contar con orgullo que ellos forman parte de esta historia. Y luego pasamos a todo lo que son las redes sociales en su opción empresarial de pago.


TEMÁTICA 7

elabore una "Landing Page"

<https://johnossa.wixsite.com/asesorasdelquindio>



CREACIÓN DE EMPRESA 2 - MODELOS DE INNOVACIÓN 50101



Asesoría en Administración
\$100,00

Este página web es diseñó con la plataforma WIX.com. Crea tu página web hoy. [Comenzar ya](#)

Los servicios de Asesorías del Quindío

Con el apoyo de un equipo de profesionales experimentados, nuestro servicio se dirige a las empresas de mediana y gran escala y desarrollo de talento. Damos pequeñas empresas locales, creando bases gerenciales, administrativas, financieras, legales y comerciales. Por favor, pregúntanos acerca de nuestros servicios para obtener más información. Asesorías del Quindío puede ayudarle a su éxito en el futuro.

Análisis de psicocomportamiento y matriz

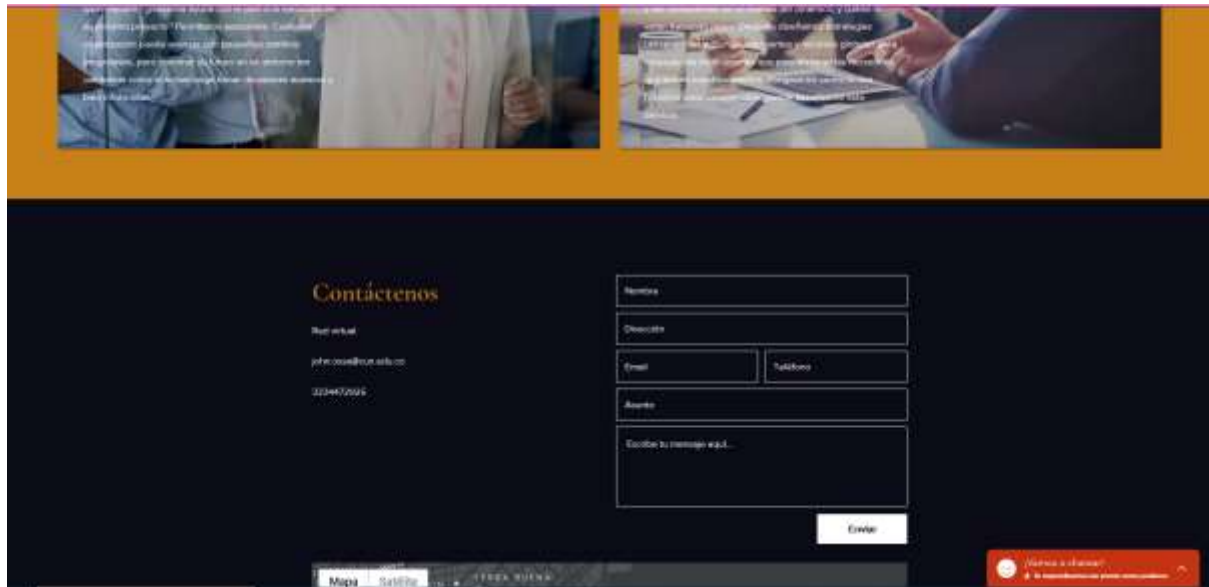
¿Qué es necesario para negocios para tener éxito? ¿Cómo se puede mejorar el rendimiento de los empleados? ¿Cómo se puede mejorar el rendimiento de los empleados? ¿Cómo se puede mejorar el rendimiento de los empleados? ¿Cómo se puede mejorar el rendimiento de los empleados?

Consulta salarial

¿Nuestro servicio es el mejor de las opciones para mejorar el rendimiento de los empleados? ¿Cómo se puede mejorar el rendimiento de los empleados? ¿Cómo se puede mejorar el rendimiento de los empleados? ¿Cómo se puede mejorar el rendimiento de los empleados?

[Ver más detalles](#)

[Si necesitas ayuda con esta página](#)



Creación de video

Se relacionan Imágenes de video promocional



CREACIÓN DE EMPRESA 2 - MODELOS DE INNOVACIÓN 50101







Herramienta digital que usaríamos en nuestro emprendimiento.

Facebook para empresas

Básicamente, Facebook es una red social que conecta a personas con amigos, familiares, compañeros de trabajo o, simplemente, personas con intereses similares.

Actualmente, Facebook es la red social más popular, con un tráfico estimado de 750 millones de usuarios únicos mensualmente, según eBizMBA. Gracias a este increíble volumen de tráfico, Facebook ofrece muchas oportunidades para empresas y organizaciones que quieran obtener una fuente externa de facturación.

Algunos de los objetivos que define toda empresa al comenzar su estrategia en Facebook son:

- Conseguir usuarios interesados por sus productos o servicios
- Crear una comunidad de usuarios con la que conectar y relacionarse, los llamados clientes potenciales.

– Promocionar ofertas comerciales que conviertan a los usuarios en leads y en clientes potenciales

¿Por qué usar Facebook?

A día de hoy, son los consumidores los que tienen el poder, no las empresas; ellos deciden cuándo interactuar con una marca/empresa, desde qué canal y en qué términos.

Facebook es una de esas redes sociales que otorga tal libertad al consumidor.

Facebook es una red de usuarios que les ofrece navegar según sus propios intereses. Teniendo presencia en Facebook, puedes comercializar tu empresa/marca aportando a tus clientes potenciales un nuevo canal desde el que descubrirte y seguirte.

TEMÁTICA 8

Campaña con descuentos utilizaremos paulatinamente las siguientes según la temporada:

Ventas flash

De esta forma la idea es incentivar la urgencia y activar la compra.

Podemos hacerlo de 2 maneras:

Tiempo limitado: «solo hasta las 22:00 una asesoría o paquete con el 15% de descuento».

Productos limitados: «a las 50 primeras compras, incluiremos asesoría sobre auditoría externa a su grupo de trabajo».

Premiar la antigüedad

Calculamos que atraer un nuevo cliente cuesta mucho más que retener a uno ya existente. Una vez superada la barrera de la primera compra, todo es más llano. Por eso trataremos de aprovecharnos con una estrategia de fidelización. En la siguiente compra podemos ofrecer asesoría para la revisión de los estados financieros.

Demostración en live streaming

Con el tiempo hemos visto demostraciones de cómo funciona algo en algún stand de centro comercial ... Y es que las demostraciones en los negocios físicos siempre han funcionado.

El Live streaming apareceremos en directo en tus redes sociales en Facebook Live Ahí demostraremos las bondades de asesorías del Quindío y prepararemos un descuento para los espectadores.

También se contempla

PROMOCIÓN FIN DE AÑO “Por adquirir asesorías administrativas y/o Comerciales lleve totalmente gratis una Asesoría para su compañía de Salud y Seguridad en el trabajo Descuentos del 15% para el mes de enero para Asesorías en cualquiera de nuestros servicios. Rifas virtuales sobre una asesoría Comercial para las empresas que utilizaron nuestros servicios en el mes de diciembre.

HISTORIA ASESORIAS DEL QUINDIO

La organización dio inicio en el mes de agosto del año 2020 con un grupo de tres personas interesadas en llevar a cabo un proceso de crecimiento tanto personal, como profesional

Somos tres emprendedores futuros administradores de empresas con la iniciativa de ser nuestros propios jefes, y poner en práctica todos los conocimientos adquiridos en el proceso de formación de académico.

La idea de negocio surgió en medio de una recolección de ideas, buscando generar buenos ingresos con poca inversión ya que los recursos con los que iniciamos son muy bajos, decidimos poner en juego nuestros conocimientos y así también ayudar al crecimiento de nuestra región del eje cafetero.

CREACIÓN DE EMPRESA 2 - MODELOS DE INNOVACIÓN 50101

Es importante recalcar que la idea de negocio busca ayudar a los pequeños y grandes empresarios a optimizar sus procesos, pues este será enfocado en asesorías administrativas, jurídicas y contables. Contamos con personas altamente capacitadas y dispuestas a dar lo mejor para que nuestra organización y la región tengamos un alto crecimiento económico.

Esta va inicialmente dirigida a la región del Quindío, con el proyecto de ir abarcando todas las regiones del país, ya que tenemos la plataforma digital y la utilizaremos como medio para poder abarcar a nivel nacional, las grandes, pequeñas y medianas empresas.

Esperamos en un par de años ser una organización reconocida por su amplio y buen servicio, por su oportuna asesoría en los diferentes ámbitos administrativos, jurídicos y contables.

Vinculación de landing page a Facebook



TEMÁTICA 9

📶 🔋 44 4:03
←
POST DETAILS


Asesorías del Quindío agregó 3 fotos nuevas.
⋮

20 de octubre a las 12:35 · 🌐

Consulta inicial

Examinamos lo que hacen las organizaciones para destacar y ser competitivas en un mundo tan dinámico, y cuáles lo están haciendo mejor. Después diseñamos estrategias utilizando herramientas inteligentes y recursos globales para entender las implicaciones que puedan tener las decisiones que tomen nuestros clientes. Póngase en contacto con nosotros para conocer cómo puede beneficiarse este servicio.

¿Con el plan o la ejecución de su próximo proyecto? Permítanos asesorarle. Cualquier organización puede avanzar con pequeños cambios progresivos, pero construir su futuro en un entorno tan cambiante como el actual exige tomar decisiones audaces y bien informadas.



Los servicios de Asesorías del Quindío

Con el apoyo de un equipo de profesionales experimentados, nuestro servicios estratégicos se adaptan a las necesidades de todos tipos y tamaños de clientes. Desde pequeñas empresas recién creadas hasta grandes corporaciones entregamos resultados duraderos y cuantificables. Por favor póngase en contacto con nosotros para saber cómo Asesorías del Quindío puede ayudar a su éxito en el futuro.


Asesorías del Quindío, Alejandra Villamil y 4 personas más


2 comentarios

 **Me gusta**
 **Comentar**
 **Compartir**

29 personas alcanzadas
Promocionar publicación

29
Personas alcanzadas

8
Me gusta, comentarios y veces que se compartió

16
Clics en publicaciones

 nuestra política cuanto antes.

[Revisar](#)

 Público

Personas que eliges por medio de la segmentación [Editar](#)

Lugar - Viviendo en: Colombia
Edad: 18 - 65+

 Presupuesto total

\$4000 

579 - 1,7 mil 

Número estimado de personas que verán tus anuncios promocionados cada día.

\$100  \$20000

 Duración

1 día [-](#) [+](#)

Publicar este anuncio hasta **23/10/2020** ▼

Gastarás un promedio de **\$4.000** por día. Este anuncio estará en circulación durante **1** día, hasta el 23 oct 2020.

 Cuenta

Estadística.

Interacciones con publicaciones

14 de octubre - 20 de octubre



54 ▲100%

Interacciones con publicaciones



Seguidores de la página

14 de octubre - 20 de octubre



19 ▲100%

Seguidores de la página



Visitas a la página

14 de octubre - 20 de octubre



21 ▲100%

Visitas totales a la página



Me gusta de la página

14 de octubre - 20 de octubre



19 ▲100%



Alcance de la publicación

14 de octubre - 20 de octubre



23 ▲100%

Personas alcanzadas



CREACIÓN DE EMPRESA 2 - MODELOS DE INNOVACIÓN 50101

El cálculo se hace tomando como referencia el costo mínimo por día para pautar en la red social escogida que en este caso es Facebook empresarial.

CAC= Gasto Total en captación /No. De clientes captados



CAV $4.000/29 = 137.93$

Análisis

Obtenemos que cada cliente que llegó a ver nuestra publicación en esta oportunidad tendría un costo de 138 pesos

Con más días que se contrate la publicidad es más económico, esto nos da la opción de llegar a más personas fuera del círculo de amigos como ejemplo; tomamos que se puede crear un gasto fijo mensual de 80.000 en publicidad en Facebook empresarial según nuestra estrategia inicialmente son para distribuir así. 4 semanas al mes pagando 20.000 por semana nos da 5 días de publicidad, lo haríamos de jueves a lunes previendo que los fines de semana hay más gente con tiempo de mirar Facebook y también tomando los lunes festivos

Por consiguiente, no tendremos una persona dedicada a realizar publicidad ni repartir volantes y que es mucho más económico hacerlo en las redes sociales, por que pagar un repartidor de volantes en un solo día nos cuenta entre 35 y 40 mil pesos frente a 80.000 por 20 días en Facebook empresarial. A grandes rasgos es una buena decisión.

LTV en métricas digitales.

CREACIÓN DE EMPRESA 2 - MODELOS DE INNOVACIÓN 50101

Este lo podemos medir cuando obtenemos una compra ya que las solas visitas o me gustan en la página no nos dejan dinero directamente. La captación de seguidores me gusta y penetración es una fase de todo el proceso.

Teniendo en cuenta lo anterior en una empresa de asesorías como la nuestra una campaña de Facebook empresarial en el momento que se llegue a materializar a través del embudo de clientes potenciales nos dejara en un año una asesoría mínima a un cliente bajo un contrato de prestación de servicios 6.916.000 sin IVA aprox.

TEMATICA 10

1. Defina en una cuartilla (hoja de Word) la ubicación o localización del proyecto (empresa), teniendo en cuenta los conceptos de macro localización y micro localización,

LOCALIZACIÓN OPTIMA DEL PROYECTO

Asesorías del Quindío es una empresa creada en la ciudad de Armenia para brindar capacitaciones a las empresas del departamento del Quindío, nuestra compañía estará ubicada en el centro de Armenia de fácil localización y acceso, con una estructura adecuada, capacitada para brindar asesorías a empresas desarrolladas y subdesarrolladas.

TIPO DE ACTIVO	DESCRIPCION	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	REQUISITOS TECNICOS
INFRAESTRUCTURA	Local comercial	1	600.000	12mts x 20 mts
ADECUACIONES	Divisiones	4	800.000	5.95 m x 2.92
	Aire acondicionado	4	1.200.000	12000 btu
MAQUINARIA Y EQUIPO	Computadores	4	800.000	Procesador A8 Disco duro 500GB Windows 7 pro Ram 8GB Monitor 22"

CREACIÓN DE EMPRESA 2 - MODELOS DE INNOVACIÓN 50101

EQUIPO DE COMUNICACIÓN Y COMPUTACION	Celulares	4	400.000	Pantalla 4” Color: negro Cámara: 3Mpx Conectividad: 3GB Procesador: dual core 1.3 Ghz
MUEBLES Y ENSERES Y OTROS OBJETOS	Escritorios	6	619.000	Medidas: largo 170 cm x ancho 150 cm x alto 73.3ancho 150 cm x alto 73.
	Sillas de escritorios	6	135.000	Material del asiento: PVC, metal, espuma. PVC, metal, espuma. Permite rotación: 360 Permite
OTROS INCLUIDOS HERRAMIENTAS				
GASTOS PREOPERATIVOS	Cámara de comercio Registro ante la súper intendencia de industria y comercio			

Defina la macro localización, micro localización del proyecto y el tamaño óptimo de la planta o lugar de trabajo para realizar las actividades del emprendimiento

MACROLOCALICACION:

La macro localización es la localización general del proyecto, es decidir la zona general en donde se instalará la empresa o negocio, la localización tiene por objeto analizar los diferentes lugares donde es posible ubicar el proyecto, con el fin de determinar el lugar donde se obtenga la máxima ganancia.

MICROLOCALIZACION:

CREACIÓN DE EMPRESA 2 - MODELOS DE INNOVACIÓN 50101

Micro localización es el estudio que se hace con el propósito de seleccionar la comunidad y el lugar exacto para elaborar el proyecto, en el cual se va elegir el punto preciso, dentro de la macro zona, en donde se ubicará definitivamente la empresa o negocio, este dentro de la región, y en ésta se hará la distribución de las instalaciones en el terreno elegido.

Instalaciones: defina los requerimientos en: infraestructura- adecuaciones- maquinaria y equipo muebles enseres y demás activos

R/ adaptación Oficina: Adecuar servicios de telecomunicaciones, servicios públicos, remodelación estructura de la oficina. Costo de \$2'000.000.

Computadores: 4 Computadores buenos, \$800.000 cada uno.

Equipos de oficina: Para la compra de teléfono, impresora, escáner, fotocopiadora, etc, se tiene un presupuesto de \$470.000.

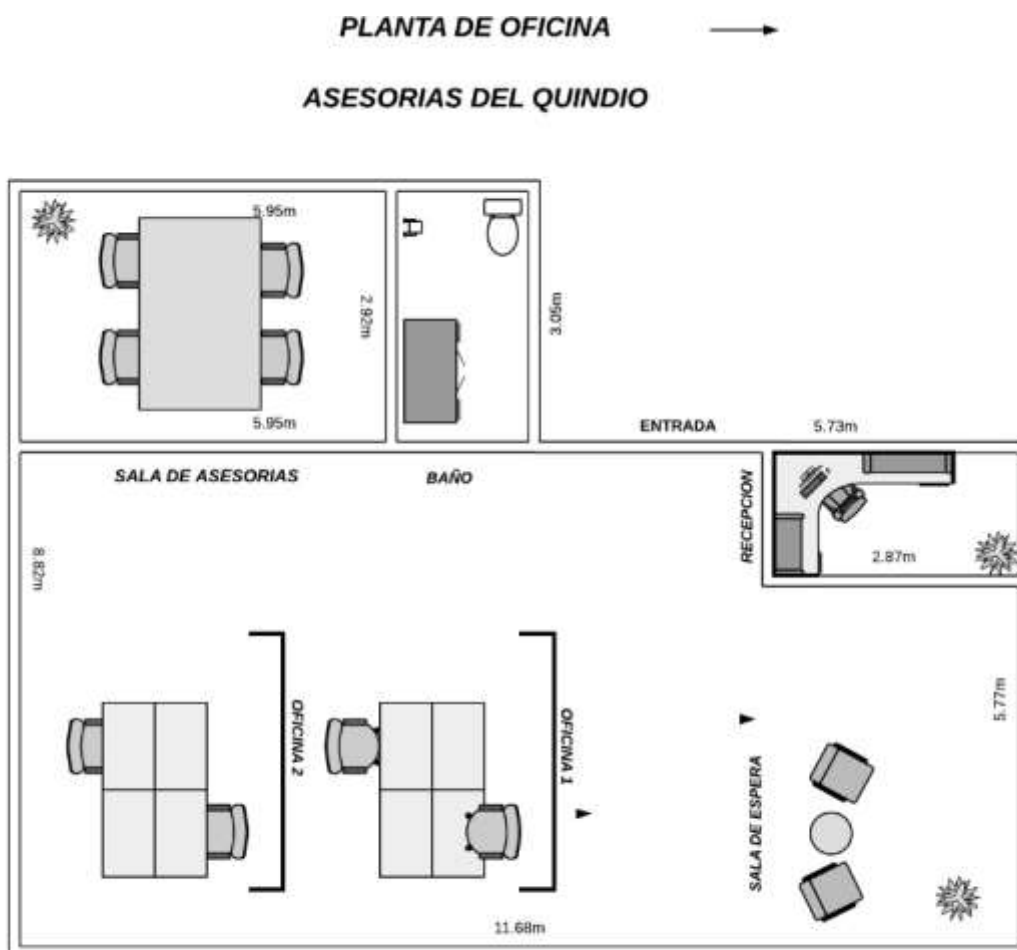
Dotación de oficina: Papelería, grapadoras, tijeras, lapiceros, sellos, utensilios, vasos, etc.
\$700.000

Para el funcionamiento del negocio es necesario un lugar físico de operación (si/no justificación)

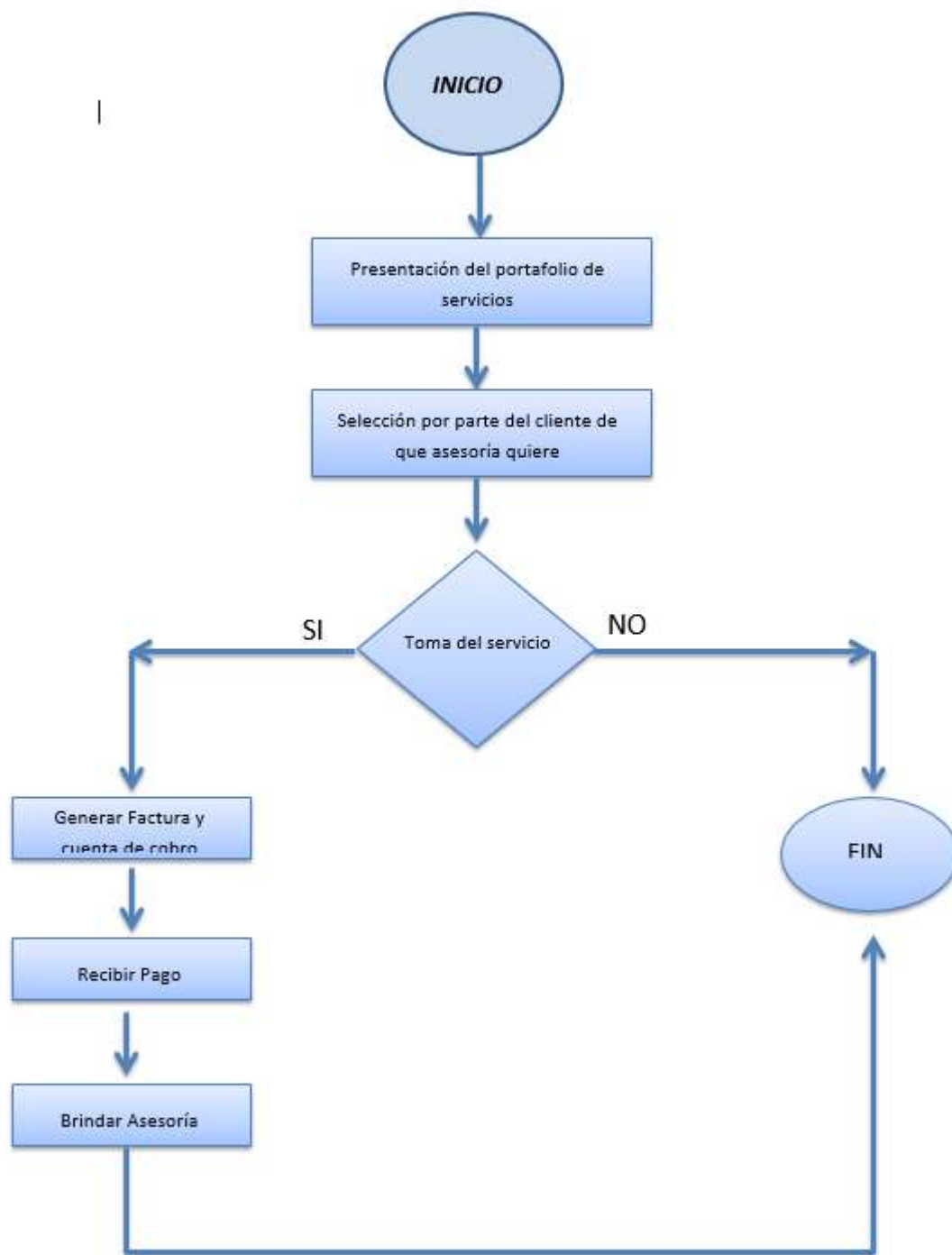
R/ Necesario no, pues tenemos ahora grandes empresas que influyen en nuestra cotidianidad que no tienen ni una sola planta física. Pero a manera personal creemos que una planta física genera mayor credibilidad en las personas pues aun mucha gente no tiene acceso a las plataformas virtuales o son muy esquivas al momento de dar sus datos por medio de estas, son más las personas que van a los lugares físicos pues esto genera de alguna u otra

CREACIÓN DE EMPRESA 2 - MODELOS DE INNOVACIÓN 50101

manera mayor compañía hacia el cliente, mayor seguridad en él, y la comunicación que se manejaría entre cliente y organización sería más asertiva.



TEMATICA 11



CREACIÓN DE EMPRESA 2 - MODELOS DE INNOVACIÓN 50101

Cargo: Gerente Comercial y Operativo **Perfil del cargo:** El gerente comercial y operativo es la cabeza de la operación de la empresa, es responsable de coordinar el equipo de empleados enfocados en ejecutar todos los procesos relacionados con los servicios ofrecidos a los clientes. En relación a la parte comercial su principal rol es el de vender los productos a los clientes, mantener las tarifas y mantener la satisfacción del cliente a nivel de los acuerdos de servicio establecidos.

Funciones: Coordinar el equipo operativo que ejecuta los procesos de contabilidad y todos los servicios relacionados. Mantener la relación con los clientes y el manejo comercial de las tarifas para los servicios ofrecidos. Presentar propuestas para nuevos servicios a clientes existentes o el portafolio de servicios a clientes nuevos.

Competencias: Profesional en Administración o Contaduría. Conocimientos avanzados de contabilidad general. Experiencia de en el manejo contable, tributario, de costos de empresas de diferentes sectores. Alta capacidad de negociación **Conocimientos necesarios:** En Office (Word, Excel, Power Point) **Conocimientos complementarios:** Word Office (Software contable)

Cargo: Asesor Contable y Tributario **Perfil del cargo:** El asesor contable y tributario es un valioso recurso de la organización responsable de apoyar al equipo de trabajo en el manejo de las contabilidades y la presentación de los impuestos nacionales y distritales. Su rol como asesor está enmarcado en guiar a los responsables de las contabilidades en la mejor alternativa para el manejo de la contabilidad de cada cliente y en ocasiones su apoyo será indispensable para asesorar directamente a los clientes.

Funciones: Asesorar al equipo en el manejo de las contabilidades Asesorar al equipo en el manejo tributario de cada cliente Asistir a las reuniones de presentaciones de informes a

CREACIÓN DE EMPRESA 2 - MODELOS DE INNOVACIÓN 50101

los clientes y cubrir las dudas que puedan surgir en el manejo contable y tributario.

Competencias: Profesional en Administración o Contaduría. Conocimientos avanzados de contabilidad general. Experiencia de en el manejo contable, tributario, de costos de empresas de diferentes sectores. Alta capacidad de negociación Conocimientos necesarios: En Office (Word, Excel, Power Point) Conocimientos complementarios: World Office (Software contable)

Cargo: Coordinador de Servicios Perfil del cargo: El coordinador de servicios es responsable de controlar la totalidad de los servicios de contabilidad, todos los servicios de los clientes serán coordinados y priorizados por el coordinador y debe asegurar el cumplimiento de la totalidad de los compromisos adquiridos con los clientes. Es el responsable de coordinar el trabajo del equipo a cargo y presentar informes periódicos a la gerencia operativa.

Funciones: Determinar plan de trabajo para cada empleado asignado. Determinar plan de trabajo para cada cliente. Coordinar a los recursos de trabajo asignados. Ejecutar las contabilidades de los clientes. Generar informes de operación.

Competencias: Profesional en Administración o Contaduría. Conocimientos avanzados de contabilidad general. Experiencia en el manejo de contabilidades y relación directa con clientes. Conocimientos necesarios: En Office (Word, Excel, Power Point) World Office (Software contable) Conocimientos complementarios: NIIF

Cargo: Auxiliar Contable Perfil del cargo: El auxiliar contable es responsable de las tareas más operativas de la prestación de servicios de contabilidad, deberá trabajar de la mano del contador y del coordinador de servicios para lograr los resultados definidos para el equipo de trabajo.

CREACIÓN DE EMPRESA 2 - MODELOS DE INNOVACIÓN 50101

Funciones: Registrar la información que se recibe de los clientes en el sistema de información. Generar procesos de contabilidad básicos.

Competencias: Estudiante de Contaduría. Conocimientos generales de contabilidad.

Experiencia básica en el manejo de contabilidades Conocimientos necesarios: En Office

(Word, Excel, Power Point) World Office (Software contable) Conocimientos


complementarios: NIIF

Servicio: asesorías administrativas contables y tributarias

Servicios	Tiempo en días hábiles	Cargos que participan	Personas por cargo	Equipos de computo
Paquete asesoría 1	15	2	1	2
Paquete asesoría 2	20	3	1	3
Paquete asesoría 3	30	4	1	4

TEMATICA 12

Ficha técnica

<p style="text-align: center;">FICHA TÉCNICA DE SERVICIO</p>  <p>ASESORÍAS DEL QUINDÍO</p>
<p>NOMBRE DEL SERVICIO: Asesorías Del Quindío</p>
<p>CLIENTES EXTERNOS: para todas las empresas mi pymes de la región eje cafetero</p>
<p>CARGO DEL RESPONSABLE: Todos los profesionales de la organización</p>
<p>DESCRIPCION DEL SERVICIO: Asesorías personalizadas en temas contables, administrativos, financieros, con el fin de generar una optimización de proceso y un mayor alcance en las organizaciones que nos soliciten los servicios de dirección de crecimiento y posicionamiento en el mercado.</p>

NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES: las necesidades de los clientes son direccionamiento para lograr cumplir sus objetivos y sus expectativas son encontrar en nosotros un aliado para lograr llegar a esta meta.

ELABORO: Sindy Lorena Rosero REVISO: Tania Alejandra Villamil APROBO: John Ossa

CARGO: Asesora Administrativa CARGO: Asesora Jurídica CARGO: Representante legal

TEMATICA 13

Plantilla PMV

Un Producto Mínimo Viable o PMV se define como un producto con el mínimo de características necesarias para lograr un objetivo específico, que puedas presentar a tus clientes y verificar si les interesa con el mínimo esfuerzo.

1. Enumera las características y funcionalidades de tu producto o servicio
 - Diagnosticar los procesos de la gestión administrativa, financiera, logística, comercial y sistema de gestión en salud y seguridad del trabajador de la Pyme que tengamos como usuario de nuestro servicio.
 - Diseñar y proponer planes de mejoramiento en los procesos de la gestión administrativa, financiera, comercial, logística, además del sistema de gestión en salud y seguridad del trabajador de la unidad productiva. Estrategias, metas y actividades de los planes de mejoramiento.
 - Proponer Indicadores de gestión en los planes de mejoramiento.
 - Brindar asesoría en la parte financiera, contable y jurídica
2. Elige las funcionalidades clave, 3 como máximo (cuantas menos mejor)

Nos basaremos inicialmente en Brindar asesoría en la parte Administrativa

3. Si tu PMV es un producto, dibuja un boceto, si es un servicio, enumera que vas a ofrecer

CREACIÓN DE EMPRESA 2 - MODELOS DE INNOVACIÓN 50101

- Asesoría administrativa como punto de partida o el producto estrella de la empresa
- Asesoría contable
- Asesoría Jurídica

4. Define tu propuesta de valor

La empresa Asesorías del Quindío brinda asesorías a mipymes en la región de las cuales muchas son empíricas en sus procesos lograr llegar a este publico hará crecer nuestra región, creando empleos y calidad de vida para nuestro eje cafetero emociones de confianza, responsabilidad, lealtad y profesionalismo sobre la marca,

5. Define el precio de tu PMV, es muy importante que marques un precio de lanzamiento para valorar si están dispuestos a pagar por ello, luego podrás ir ajustándolo

Asesorías desde 870.000

6. Crea una landing page e incluye un formulario de suscripción para captar mails

<https://johnossa.wixsite.com/asesoradelquindo>

7. Establece y enumera las formas de pago Ej: Paypal, Stripe

Transferencia, cheque pos fechado, y estamos dispuestos a recibir productos en parte de pago, así como en la economía colaborativa la idea es ayudar la gente de la región

8. Enumera los canales de difusión que vas a utilizar para tu landing page, que redes o plataformas vas a utilizar, cómo lo vas a hacer.

- Facebook empresarial pago por 5 días a la semana 4 veces al mes
- Instagram

9. Ofrece atención personalizada. Estos primeros clientes son oro puro, para obtener toda la información y poder mejorar tu producto o servicio, añadir o quitar funcionalidades y lanzar nuevas versiones. Define cómo lo vas a hacer.

Nos diferenciaremos en calidad humana que brindaremos con nuestros servicios, teniendo en cuenta que nuestros inicios serán de forma digital, no permitiremos que por esta razón nuestros clientes no sientan la compañía continua con su servicio y sacaremos de ellos toda la información posible para las mejoras

10. Enumera las métricas accionables (KPI) que vas a valorar para medir el comportamiento del usuario.

- Tasa de rotación de clientes
- Retroalimentación de clientes
- Lealtad de clientes
- Usuarios activos

11. Establece el tiempo que vas a utilizar como base para medir los resultados.

Recuerda que tiene que ser el menor tiempo posible para que los datos sean significativos

El tiempo mínimo para esta empresa de servicio es de 60 días

STORYBOARD MEJORA



- 1 ANÁLISIS CAMPAÑA FACEBOOK**
hacer re-branding en el logo. Y en el landing page



- 2 QUE OFRECEMOS Y VALOR**
definir con claridad los paquetes ofrecidos y los valores para cada uno.



- 3 CONTENIDO Y MEDICIÓN**
crear contenido innovador diferenciador, que permita verdaderamente impactar, y que mas personas se pregunten por asesorías del Quindío. y medir a quién y como estamos llegando



- 4 RESPUESTA**
tener un listado de preguntas y posibles respuestas para los interesados en el servicio, respuesta a las solicitudes e inquietudes, ojala inmediata o no mayor a 2horas, con respuesta profesional y amable.

RESUMEN EJECUTIVO

El presente trabajo de creación de empresa tiene como objetivo constituir una empresa de asesorías y estrategias de mejoramiento a Pymes de la región, siguiendo metodologías propias de administración de empresas y herramientas como la planeación estratégica.

La idea surge a partir de la necesidad de muchas empresas que necesitan mejoras en los procesos administrativos y la creación de estrategias en las diferentes áreas de la empresa lo queremos realizar a partir de visitas, análisis y diferentes tipos de interacciones con la empresa, dando lugar al reconocimiento de las variables externas e internas para generar un diagnóstico y su respectiva propuesta.

CREACIÓN DE EMPRESA 2 - MODELOS DE INNOVACIÓN 50101

Este proyecto se enfoca específicamente en las necesidades de la organización; plan de mercadeo; formulación de estrategia para la gestión de talento humano; propuesta de mejora al sistema de control de inventarios; evento que promueve las relaciones comerciales; diagnostico, planeación y propuesta de posibles riesgos laborales; propuesta en la mejora para los procesos contables; caracterización de procesos; servicio al cliente y plan estratégico.

Por lo cual, en Asesorías del Quindío pretendemos y lograremos vencer la competencia con el apoyo pos venta fidelizando nuestros clientes y que se genera una voz a voz positivo que en nuestra sociedad aún funciona, siempre la actitud positiva y la buena disposición aparte del profesionalismo será una de nuestras mejores herramientas para construir la empresa que queremos.

BIBLIOGRAFIA

Blankenberg, D., Kuster, G. V., Coraor, N., Ananda, G., Lazarus, R., Mangan, M., ... & Taylor, J. (2010). Galaxy: a web - based genome analysis tool for experimentalists. Current protocols in molecular biology, 19-10.

Bolger, A., & Giorgi, F. Trimmomatic: A Flexible Read Trimming Tool for Illumina NGS Data. URL <http://www.usadellab.org/cms/index.php>.

Giardine, B., Riemer, C., Hardison, R. C., Burhans, R., Elnitski, L., Shah, P., ... & Nekrutenko, A. (2005). Galaxy: a platform for interactive large-scale genome analysis. Genome research, 15(10), 1451-1455.

<https://es.wix.com/>

<https://es-la.facebook.com/business/>

<http://blog.aventaja.com/4-metricas-clave-para-medir-exito-de-negocio-saas>

