

PLAN ESTRATEGICO DE TRABAJO									
VISIÓN ESTRATÉGICA	ÁREA CLAVE	ESTRATEGIAS - ACTIVIDADES	OBJETIVO DE LA ESTRATEGIA Responde al POR QUÉ?	ACCIONES Responde al CÓMO	METAS Responde al QUÉ	INDICADOR (KPI que impacta)	PROGRAMACIÓN Responde al CUÁNDO	RESPONSABLE Responde al QUIÉN	RECURSOS REQUERIDOS
<p>En este espacio, se debe indicar la visión estratégica de la empresa, a la cual se pueda aportar desde el plan de trabajo en el tiempo de ejecución propuesto.</p>	COMERCIAL	Aumento del Número de Clientes	Aumentar la base de clientes en un 20% en tres meses.	Realizar una campaña de marketing digital enfocada en redes sociales y anuncios en línea.	Obtener al menos 200 leads (clientes potenciales) en tres meses.	Número de leads generados.		David Castellano	* Personal de marketing y ventas. * Herramientas de marketing digital (anuncios en línea, redes sociales). * Presupuesto para promociones y descuentos.
				Identificar y contactar al menos 20 clientes potenciales por semana.	Convertir al menos el 10% de los leads en clientes reales.	Tasa de conversión de leads.		David Castellano	* Personal de marketing y ventas. * Herramientas de marketing digital (anuncios en línea, redes sociales). * Presupuesto para promociones y descuentos.
	COMERCIAL	Aumento de Ventas	Aumentar las ventas en un 15% en tres meses.	Realizar seguimiento proactivo a clientes existentes para identificar oportunidades de ventas adicionales.	Aumentar el valor promedio de cada venta en un 10%.	Valor promedio de venta.		David Castellano	* Personal de ventas. * Capacitación en ventas y presentación de propuestas.
				Ofrecer paquetes de servicios complementarios a los clientes actuales.	Incrementar el número de ventas repetidas (Recompra) en un 20%.	Tasa de ventas repetidas (recompra)		David Castellano	* Personal de ventas. * Capacitación en ventas y presentación de propuestas.
				Mejorar la presentación de ofertas y propuestas comerciales.	Rediseñar la presentación de las propuestas comerciales	Propuesta rediseñada		David Castellano	* Personal de ventas. * Capacitación en ventas y presentación de propuestas.
	COMERCIAL	Aumento de Alianzas Estratégicas	Establecer al menos dos alianzas estratégicas con empresas relacionadas en tres meses.	Identificar empresas con intereses y objetivos similares en la industria del agua.	Establecer dos alianzas estratégicas en tres meses.	Número de alianzas establecidas.		David Castellano	* Tiempo de personal dedicado a la identificación y negociación de alianzas. * Posibles incentivos o beneficios para las empresas colaboradoras.
				Establecer reuniones con representantes de estas empresas para explorar oportunidades de colaboración.	Establecer dos alianzas estratégicas en tres meses.	Número de alianzas establecidas.		David Castellano	* Tiempo de personal dedicado a la identificación y negociación de alianzas. * Posibles incentivos o beneficios para las empresas colaboradoras.
				Negociar acuerdos de colaboración mutuamente beneficiosos.	Establecer dos alianzas estratégicas en tres meses.	Número de alianzas establecidas.		David Castellano	* Tiempo de personal dedicado a la identificación y negociación de alianzas. * Posibles incentivos o beneficios para las empresas colaboradoras.

Nota: Esta información
Se debe priorizar el área