

PLAN ESTRATEGICO DE TRABAJO										
VISION ESTRATEGICA	AREA 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 QUIEN	RECURSOS REQUERIDOS	PRESUPUESTO CUÁNTO EN \$
Transformar la cultura ancestral gastronómica en una moderna alternativa de servicios especializados que rescate las "Pilotradiciones" caribeñas con fusiones latinas	Mercado	Diseñar y construir una estrategia de opciones gastronómicas diferenciales que cobijen desde el desayuno hasta la merienda de la tarde bajo la premisa de: "Tradición gastronómica, modernidad culinaria". Se busca la innovación de platos tradicionales, tanto en formulación como en presentación ("Pilo Picadas")	Incrementar las oportunidades de consumo de productos (volumen) y del número de clientes potenciales	Ordenar y priorizar las "Pilo Picadas" para las alternativas de desayuno y meriendas basadas en Cayeye tradicional mañanero y Pilomixtos	Alcanzar y sostener ventas de +20 desayunos diarios	Ventas Mensuales Nuevos clientes Nuevas líneas de negocios	30 de noviembre de 2023	Equipo Piloneras Equipo de comunicaciones José Laguado	Presupuesto para empaques, materias primas, comunicaciones	\$ 500,000
				Ordenar y priorizar los "Piloalmuerzos" basados en Cayeye Gourmet (Timbal o Majado) (Mote Marino; Croquetas de Cayeye con chihcarrón;	Alcanzar y sostener ventas +20 almuerzos diarios	Ventas Mensuales Nuevos clientes Nuevas líneas de negocios	30 de noviembre de 2023	Equipo Piloneras Equipo de comunicaciones José Laguado	Presupuesto para empaques, materias primas, pruebas de productos y degustaciones	\$ 1,000,000
				Ordenar y priorizar las "Pilo boxes: Mayor disfrute, menor enredo", tanto para desayunos, meriendas y almuerzos "On the Go"	Alcanzar y sostener ventas +20 piloboxes diarios	Ventas Mensuales Nuevos clientes Nuevas líneas de negocios	30 de noviembre de 2023	Equipo Piloneras Equipo de comunicaciones José Laguado	Presupuesto para empaques, materias primas, pruebas de productos y degustaciones. Visitas comerciales	\$ 500,000
	Finanzas	Diseñar un ágil sistema de gestión de cuentas para visibilizar los resultados diarios de las ventas, costos y utilidades disponibles	Incrementar las oportunidades de consumo de productos (volumen) y las ventas mensuales	Construir un libro de diario para la gestión de cuentas contables de ingresos y gastos	Ingresos sostenibles +19 Millones al mes (Desayunos: 20 *\$8,000 Almuerzos: 20 * \$15,000 Piloboxes: 20 *\$15,000)	Venta Mensual	30 de noviembre de 2023	Laura Rangel José Laguado	Archivo en EXCEL para llevar registros	\$ 100,000
	Negocio y Comercial	Desplegar una estrategia de relacionamiento activo con la cartera de clientes actuales que permita recuperar las compras, predecir los consumos y la recordación de la marca	Incrementar las oportunidades de consumo de productos (volumen) y las ventas mensuales	Consolidar una base de datos de clientes actuales y/o potenciales para iniciar el relacionamiento activo	Atraer +20 nuevos clientes	Número de clientes	30 de noviembre de 2023	Equipo Piloneras Equipo de Contabilidad Aliados Financieros José Laguado	Archivo en EXCEL para llevar registros	\$ 150,000
				Diseñar un Programa de Gestión de Cuentas Claves para incrementar los consumos						\$ 150,000
	Mercado	Ampliar las alianzas estratégicas con empresas como Rosetti y operadoras turísticas para ofertas desayunos típicos ancestrales con mayor valor agregado (facilidad, tiempo, presentación)	Incrementar las oportunidades de consumo de productos (volumen) y las ventas mensuales	Diseñar el formato de "Los Desayunos Piloneros" con una presentación acorde al nuevo momento de la marca (Empaques y cajas)	2 nuevas alternativas de líneas de negocios	Líneas de Negocio Alianzas	30 de noviembre de 2023	Laura Rangel José Laguado	Tiempo para diseño Equipo de comunicaciones Estrategia de marca Rosetti	\$ 450,000