

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
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.	COMERCIAL	Aumento del Número de Clientes	Atraer al menos 10 nuevos clientes en los próximos 3 meses.	Identificar y segmentar clientes potenciales en los sectores turísticos y de servicios.	* Identificar al menos 50 clientes potenciales en total. * Segmentarlos en grupos específicos para una mejor estrategia de marketing.	Número de clientes potenciales identificados y segmentados	Octubre 9 a Diciembre 10	Lorena Rua Ibarra	Personal de ventas y marketing. Presupuesto para promociones y campañas de marketing digital. Capacitación en ventas.
				Realizar campañas de marketing enfocadas en los sectores identificados.	* Generar al menos 300 leads o contactos de clientes potenciales en total. * Alcanzar una tasa de conversión del 10% de leads a	Número de leads generados y tasa de conversión.	Octubre 9 a Diciembre 10	Lorena Rua Ibarra	Personal de ventas y marketing. Presupuesto para promociones y campañas de marketing digital. Capacitación en ventas.
				Implementar un programa de referidos para clientes existentes.	* Obtener al menos 5 nuevos clientes a través de referidos. * Alentar a los clientes existentes a referir a al menos 3 personas.	Número de nuevos clientes a través de referidos y número de referidos por cliente existente.	Octubre 9 a Diciembre 10	Lorena Rua Ibarra	Personal de ventas y marketing. Presupuesto para promociones y campañas de marketing digital. Capacitación en ventas. Tiempo para reuniones y negociaciones.
	COMERCIAL	Aumento de Ventas	Aumentar las ventas mensuales en un 20% durante los próximos 3 meses.	Ofrecer descuentos promocionales para servicios contratados a largo plazo.	* Al menos el 10% de los nuevos contratos deben ser a largo plazo. * Aumentar el valor promedio de los contratos a largo plazo	Porcentaje de contratos a largo plazo y valor promedio de contratos.	Octubre 9 a Diciembre 10	Lorena Rua Ibarra	Personal de ventas y marketing. Presupuesto para promociones y campañas de marketing digital. Capacitación en ventas.
				Capacitar al equipo de ventas en técnicas de venta y negociación.	* Aumentar la tasa de cierre de ventas en un 15%. * Mejorar la capacidad del equipo de ventas para identificar oportunidades de venta cruzada en un 10%.	Tasa de cierre de ventas y número de oportunidades de venta cruzada identificadas.	Octubre 9 a Diciembre 10	Lorena Rua Ibarra	Personal de ventas y marketing. Presupuesto para promociones y campañas de marketing digital. Capacitación en ventas. Tiempo para reuniones y negociaciones.
				Realizar seguimiento y retención de clientes existentes para aumentar las ventas recurrentes.	* Aumentar las ventas recurrentes en un 10%. * Mantener una tasa de retención de clientes del 90%.	Crecimiento en las ventas recurrentes y tasa de retención de clientes.	Octubre 9 a Diciembre 10	Lorena Rua Ibarra	Personal de ventas y marketing. Presupuesto para promociones y campañas de marketing digital. Capacitación en ventas. Tiempo para reuniones y negociaciones.
	COMERCIAL	Aumento de Alianzas Estratégicas	Establecer al menos 2 alianzas estratégicas con empresas complementarias en el sector de salud y seguridad en el trabajo.	Identificar posibles socios estratégicos en el sector	Identificar al menos 10 posibles socios que sean relevantes y complementarios.	Número de posibles socios identificados.	Octubre 9 a Diciembre 10	Lorena Rua Ibarra	Personal de ventas y marketing. Presupuesto para promociones y campañas de marketing digital. Capacitación en ventas.
				Realizar reuniones con los posibles socios para explorar oportunidades de colaboración.	Realizar al menos 5 reuniones exploratorias con socios potenciales.	Número de reuniones realizadas.	Octubre 9 a Diciembre 10	Lorena Rua Ibarra	Personal de ventas y marketing. Presupuesto para promociones y campañas de marketing digital. Capacitación en ventas. Tiempo para reuniones y negociaciones.
				Establecer acuerdos formales de colaboración con al menos 2 socios estratégicos.	Concretar alianzas estratégicas con 2 socios seleccionados.	Número de alianzas concretadas	Octubre 9 a Diciembre 10	Lorena Rua Ibarra	Personal de ventas y marketing. Presupuesto para promociones y campañas de marketing digital. Capacitación en ventas. Tiempo para reuniones y negociaciones.

Nota: Esta información
Se debe priorizar el área