

PLAN ESTRATEGICO DE TRABAJO										
VISION ESTRATEGICA	AREA CLAVE	ESTRATEGIAS - ACTIVIDADES	OBJETIVO DE LA ESTRATEGIA Responde al POR QUE?	ACCIONES Responde al COMO	METAS Responde al QUE	INDICADOR (KPI que impacta)	PROGRAMACION Responde al CUÁNDO	RESPONSABLE Responde al QUIEN	RECURSOS REQUERIDOS	PRESUPUESTO CUÁNTO EN \$
Convertir al territorio de Ciénaga en un municipio cafetero que sea reconocido por "El Arte del Café"	Negocio y Comercial	Incrementar el ticket promedio de la venta de Harvest alcanzando un crecimiento de + 35% hasta los +\$24.000	Crear la sostenibilidad financiera necesaria para apoyar el crecimiento de la Cultura de Café en la Región	Expandir el portafolio de productos al momento de los pedidos	Incrementar la venta por cada pedido haciendo énfasis en la combinación de platos pasando de \$17.631 a más de \$24.000	Ticket Promedio Mensual	Al 30 de noviembre de 2023	Equipo Harvest José Laguado	Entrenamiento del equipo operativo en temas comerciales	\$ 250,000
				Diseñar "Los Momentos de Café" que permitan el posicionamiento y la visualización del Arte del Café a través de experiencias	Logra +10 nuevos consumidores regulares de la marca Harvest en sus diferentes presentaciones (El Club del Café Harvest: Experimentadores, conocedores, maestros) (Compra de unidades + veces de los momentos de café)	Nuevos Clientes	Al 30 de noviembre de 2023	Equipo Harvest José Laguado Diseñadores + comunicadores	Equipo de Diseño y Comunicación	\$ 150,000
	Área de Producción y/o servicios	Incrementar el número de clientes totales amantes del café que luego sirvan como embajadores de la marca	Masificar la Cultura de Café en el Municipio y sus alrededores con métodos especiales de preparación (Barismo)	Seminarios Básicos de Barismo en Harvest	Incrementar el número de pedidos minoristas de café	Ventas de Unidades y/o pesos de Café Harvest	Al 30 de noviembre de 2023	Equipo Harvest Raul + Lorena	Baristas Harvest	\$ 150,000
	Mercadeo	Posicionar a Ciénaga como un territorio cafetero que favorezca el consumo y las visitas de compradores regulares, consumidores especializados y/o distribuidores minoristas	Atraer nuevos clientes para potencializar nuevas alianzas empresariales y/o expandir los canales de distribución para la marca de Café "Harvest"	Concurso de pequeños productores de Café de La Sierra Nevada (diciembre) "I Concurso de Café de Especialidad de la Sierra Nevada"	Incrementar las alianzas estratégicas con distribuidores minoristas y/o agencias turísticas	Número de alianzas (empresariales, distribuidores, patrocinadores, espacios logísticos)	Al 30 de noviembre de 2023	Comité Organizador del Concurso	Equipo de Diseño y Comunicación Redes Sociales Cámara de Comercio	\$ 500,000
				Co-crear "El Tour del Café Cienaguero" en alianza con empresas de turismo local	Incrementar las alianzas estratégicas agencias turísticas locales y/o regionales	Número de alianzas estratégicas y "El Tour del Café Cienaguero"	Al 30 de noviembre de 2023	Equipo Harvest José Laguado Diseñadores + comunicadores	Medios Masivos Equipo de Diseño y Comunicación Redes Sociales Cámara de Comercio	\$ 500,000
	Finanzas	Gestionar en tiempo real las operaciones contables y financieras del punto de venta	Incrementar la agilidad en la toma de decisiones gerenciales y de maximización de la rentabilidad y las ventas	Estructurar los reportes financieros con SumaPOS	Incrementar las ventas totales	Ventas totales mensuales	Al 30 de noviembre de 2023	Equipo Harvest José Laguado	Entrenamientos en SUMAPOS Tiempo y cronograma de entrenamientos	\$ 200,000
				Programa de Fidelización de Clientes Sistematizado en SumaPOS	Incrementar el número de clientes	Número de clientes totales	Al 30 de noviembre de 2023	Equipo Harvest José Laguado	Tabla de fidelización por consumo (volumen) y frecuencia de asistencias (Barismo, Momentos)	\$ 500,000