



GESTIÓN DE LA INNOVACIÓN Y LA COMPETITIVIDAD
LÍNEA EXTENSIONISMO TECNOLÓGICO

INFORME FINAL
NOMBRE EMPRESA

NOMBRE DE GESTOR CONSULTOR O EXTENSIONISTA

REGIONAL XXXX
CENTRO DE FORMACIÓN
FECHA 2020



Toda la información relacionada en el contenido escrito y gráfico, es como resultado de la utilización de la herramienta de diagnóstico en la página <https://www.softwhere.com.co>, con información proporcionada por el empresario, la cual es confidencial y se utilizará para reportes generales, consolidados y no de forma individual.



Contenido

1	PRESENTACIÓN	4
2	ACCIONES REALIZADAS	5
2.1	Plan de acción desarrollado	5
2.2	Observaciones	6
3	ANÁLISIS DE INDICADORES DE IMPACTO DEL CICLO	7
4	LOGROS ALCANZADOS	9
4.1	Nivel de Madurez digital alcanzado	9
4.1.1	Nivel de digitalización de procesos empresariales final	9
4.1.2	Comparación con nivel de madurez inicial	10
4.1.3	Otros logros alcanzados	10
5	MATRIZ EBLA	11
6	FORMACION ADELANTADA POR LA EMPRESA	11
6.1	CURSOS IDENTIFICADOS	12
6.2	CURSOS ADELANTADOS	12
6.3	No. PERSONAS CAPACITADAS	12
7	CONCLUSIONES	13



1 PRESENTACIÓN

En el presente informe se registra los resultados obtenidos del proceso de intervención realizado en la empresa XXXX, durante el ciclo No. (1 o 2), con un total de 40 horas.

Los resultados aquí registrados son el reflejo del trabajo activo y dinámico entre el **Nombre del empresario, cargo, y el gestor consultor o extensionista**, que se desarrollaron con base en el informe de diagnóstico, la priorización de área a trabajar y plan de mejora concertado, con el fin de obtener un mejor nivel de apropiación tecnológica hacia la digitalización, coordinación, gestión y estrategia, con el fin de mejorar sus niveles de transformación digital.



2 ACCIONES REALIZADAS

2.1 Plan de mejora desarrollado

No.	ACTIVIDAD	RECURSOS NECESARIOS (Tecnológicos, Humanos, Financieros)	RESULTADOS ESPERADOS	RESPONSABLE	DURACIÓN HORAS	OBSERVACIÓN



2.2 Observaciones



3 ANALISIS DE INDICADORES DE IMPACTO DEL CICLO

Nombre del Indicador	Ventas en nuevas líneas de negocio digitales					
Dimensión de la Estrategia	Nivel de digitalización					
Fórmula de Cálculo	Unidad de Medida	Nombre Variable	Datos Iniciales	Evaluación Inicial	Datos Finales	Evaluación Final
(VCD / Ventas totales en el periodo de intervención) * 100	Pesos	Ventas en nuevos u optimización de canales de comercialización digitales (VCD)		%		%
	Pesos	Ventas totales en el periodo de intervención				
Observaciones						
% Incremento, e impactos						

Nombre del Indicador	Clientes en canales digitales					
Dimensión de la Estrategia	Nivel de digitalización					
Fórmula de Cálculo	Unidad de Medida	Nombre Variable	Datos Iniciales	Evaluación Inicial	Datos Finales	Evaluación Final
(Clientes en canales digitales / Clientes activos)*100	Número	Clientes en canales digitales		%		%



	Número	Cientes activos				
Observaciones						
% Incremento						

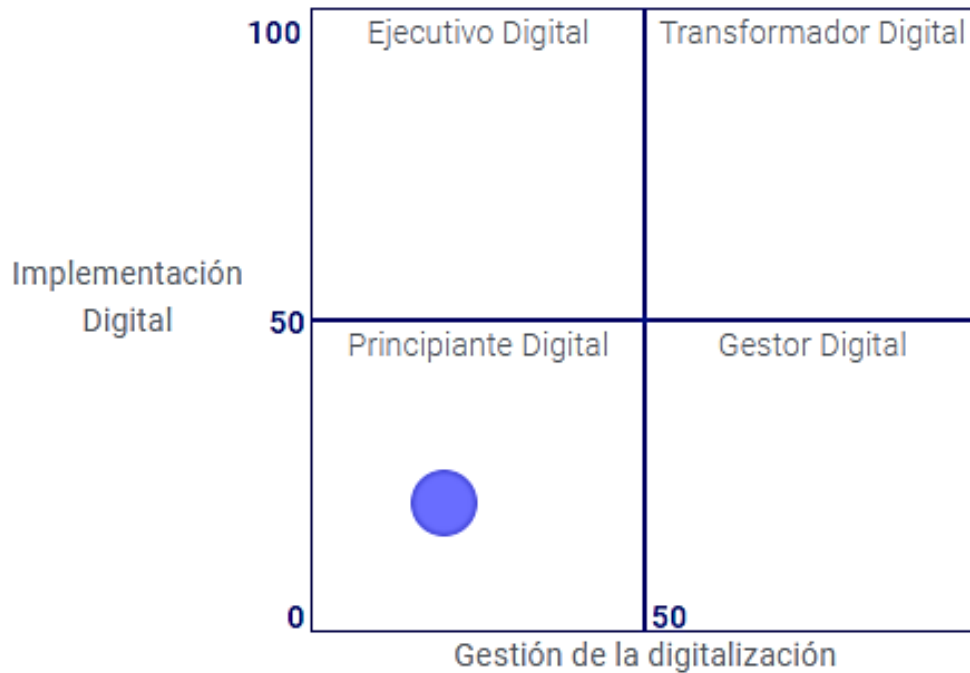
Nombre del Indicador	Proceso optimizados a través de la digitalización					
Dimensión de la Estrategia	Nivel de digitalización					
Fórmula de Cálculo	Unidad de Medida	Nombre Variable	Datos Iniciales	Evaluación Inicial	Datos Finales	Evaluación Final
(No. de procesos optimizados a través de la digitalización / No. total de procesos)*100	Número	No. Procesos optimizados a través de la digitalización		%		%
	Número	No. Total de procesos				
Observaciones						
% Incremento						



4 LOGROS ALCANZADOS

4.1 Nivel de Madurez digital alcanzado

4.1.1 Nivel de digitalización de procesos empresariales final



Implementación Digital	16.59090909090909%
Gestión de la digitalización	17.023809523809522%
Ejes de análisis	Ponderación empresa
STAKEHOLDERS	16.0%
CADENA DE VALOR	18.0%
ÁREAS FUNCIONALES	20.0%
BSC (PERSPECTIVAS ESTRATÉGICAS)	20.0%
MODELO DE NEGOCIO	20.0%



4.1.2 Comparación con nivel de madurez inicial

Evaluación madurez digital	Evaluación Inicial (EI)	Evaluación Final (EF)	Variación % (EF-EI)
Implementación Digital	16.59090909090909%		
Gestión de la digitalización	17.023809523809522%		
Ejes de análisis	Ponderación inicial	Ponderación final	Variación
STAKEHOLDERS	16.0%		
CADENA DE VALOR	18.0%		
AREAS FUNCIONALES	20.0%		
BSC (PERSPECTIVAS ESTRATÉGICAS)	20.0%		
MODELO DE NEGOCIO	20.0%		

Conclusión (descripción del porqué, como se logró la variación):

4.1.3 Otros logros alcanzados



5 MATRIZ EBLA

De acuerdo a la implementación desarrollada en el ciclo de acompañamiento identifique aquellas buenas prácticas, lecciones aprendidas y otras experiencias que considere relevantes a destacar y que le aporten para mejorar la estrategia #MipymeSeTransforma:

Experiencias	Buenas prácticas
Lecciones aprendidas	Aportes al programa

Sugerencias para diligenciar la matriz: (Favor eliminar en el informe final, lo subrayado)

Experiencias: La aplicación metodológica lo condujo a los resultados esperados, o por el contrario no fue lo que esperaba.

Buenas prácticas: ¿Qué elementos de la aplicación metodológica considera que lo condujo a resultados adecuados?

Lecciones aprendidas: ¿Qué elementos de la aplicación metodológica considera se pueden ajustar y/o modificar para mejorar los resultados del acompañamiento?

Aportes al programa: sugerencias, recomendaciones, contribuciones y aportes que le haría usted como gestor consultor/extensionista a la implementación de la metodología.



6. FORMACION ADELANTADA POR LA EMPRESA

6.1 Cursos identificados

6.2 Cursos adelantados

6.3 No. colaboradores capacitados



7 CONCLUSIONES