

PROGRAMA DE
ACOMPAÑAMIENTO EMPRESARIAL



UNIVERSIDAD
NACIONAL
DE COLOMBIA



CÁMARA DE COMERCIO
DE PALMIRA

PROGRAMA DE
ACOMPAÑAMIENTO EMPRESARIAL

FACULTAD DE INGENIERÍA Y ADMINISTRACIÓN
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
DISEÑO INDUSTRIAL

**CONSULTORIO
EMPRESARIAL**

Universidad Nacional de Colombia
Sede Palmira
2024 - 1

Orientado por los profesores:
Alexandra Eugenia Arellano Guerrero (Administración)
Boris Alejandro Villamil Ramírez (Diseño Industrial)

TABLA DE CONTENIDOS



SECTOR SERVICIOS

1. [BnbSale](#)
2. [Celab](#)
3. [Clean Master](#)
4. [Dharma Zen](#)
5. [Extensión UNAL](#)
6. [La Joya del tiempo](#)
7. [Mubes Cosmetics](#)
8. [Peluquería Leoz](#)
9. [Plop Alojamientos](#)
10. [Style and Beauty Jazmin](#)

SECTOR MANUFACTURA

11. [Estampados Colombia](#)
12. [Magic Cream](#)
13. [Ruah Camisetas](#)

SECTOR ALIMENTOS Y BEBIDAS

14. [Acuarela Restaurante](#)
15. [Karlys Pastelería](#)
16. [Konfrutas](#)
17. [Sabrolike](#)
18. [Saturno Cócteles](#)
19. [Superkumis](#)

PROGRAMA DE
ACOMPAÑAMIENTO EMPRESARIAL



UNIVERSIDAD
NACIONAL
DE COLOMBIA



CÁMARA DE COMERCIO
DE PALMIRA

**SECTOR
SERVICIOS**

AIRBNB Sale



- **RESPONSABLE:** Hector Fabio Gil Díaz
- **TELÉFONO DE CONTACTO:** +57 (317) 349 2476
- **CORREO ELECTRÓNICO:** hello@airbnbsale.com
- **PÁGINA WEB:** <https://airbnbsale.com/>



- **Estudiantes consultores:** Tomás Rodríguez Prado, Jimmy Kamir Pantoja Rodríguez

PORTAFOLIO DE PRODUCTOS

PROPIEDADES



BnbSale es una iniciativa que brinda la posibilidad de ofrecer inmuebles destinados al turismo y al mismo modo asesorar al posible cliente en la futura inversión, demostrando cuáles son los destinos con más tendencias al consumo turístico, los costos y la rentabilidad.

BnbSale ofrece 4 destinos para hacer la inversión inmobiliaria, República Dominicana, México, Colombia y Argentina, cada una con distintos lugares opcionales para ofrecer inmuebles que luego serán puestos por los inversionistas para el turismo.

- **Estudiantes consultores:** Tomás Rodríguez Prado, Jimmy Kamir Pantoja Rodríguez

PROBLEMA EMPRESARIAL



Marketing

Estrategia de posicionamiento en Redes Sociales

La plataforma no cuenta con alto grado de reconocimiento, para que los usuarios puedan ofertar sus bienes inmuebles que tienen potencial turístico en la plataforma, por lo tanto no tiene la suficiente oferta necesaria de inmuebles en la plataforma.

- **Estudiantes consultores:** Tomás Rodríguez Prado, Jimmy Kamir Pantoja Rodríguez

PROBLEMÁTICA DETECTADA

Marketing

Estratégia de posicionamiento en Redes Sociales: *Facebook, Instagram, Linkelin y Twitter*



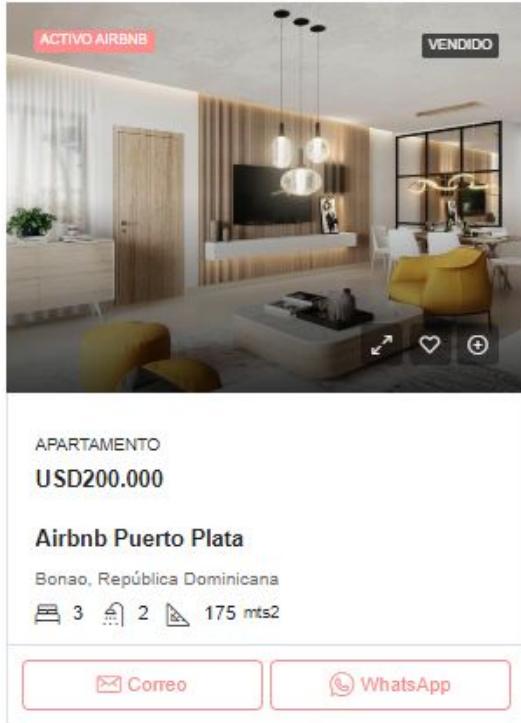
Fuente: Quimera Grupo Empresarial

Es esencial para la compañía contar con más usuarios que le permitan ofrecer más variedad de inmuebles en la plataforma, por tal motivo es vital para la empresa realizar estrategias de marketing posicionamiento en las redes sociales que le permitan identificar la audiencia en las redes sociales para que la marca permanezca presente en la cotidianidad de las personas.



- **Estudiantes consultores:** Tomás Rodríguez Prado, Jimmy Kamir Pantoja Rodríguez

COMPROMISOS



Compromiso N°1: Proponer una campaña publicitaria en conjunto con algún creador de contenido, en donde se logre evidenciar la plataforma y que está esté presente en la cotidianidad de las personas.

Compromiso N°2: Realizar entrevistas y pequeñas encuestas de Medición de Satisfacción a los usuarios y clientes, para con esto mejorar la confiabilidad y generar nuevas estrategias que permitan captar nuevos usuarios y clientes en la plataforma.

- **Estudiantes consultores:** Tomás Rodríguez Prado, Jimmy Kamir Pantoja Rodríguez

PROGRAMA DE
ACOMPAÑAMIENTO EMPRESARIAL



UNIVERSIDAD
NACIONAL
DE COLOMBIA



CÁMARA DE COMERCIO
DE PALMIRA

- **RESPONSABLE:** Oscar Yovany Checa Ceron
- **DIRECCIÓN:** Cra. 32 # 12 - 00, Palmira, Valle del Cauca
- **TELÉFONO DE CONTACTO:** 301 4290975
- **CORREO ELECTRÓNICO:** oychecac@unal.edu.co

Grupo CE-LAB. **Centro de innovación en la Educación:** Es un grupo interdisciplinario e intersedes (Sede Palmira y Sede Manizales) dedicado a la investigación y elaboración de material didáctico (Físico y Digital) para la educación.

Se constituye como un grupo co-creador de experiencias educativas y pedagógicas complementarias, fundamentado en estrategias de perfil innovador e investigativo. **El grupo está orientado a Investigar y diseñar estrategias para mejorar la educación Colombiana en todos sus niveles.** Se aporta con el desarrollo de Recursos Educativos Digitales y objetos Físicos como material didáctico para mejorar la enseñanza y el aprendizaje en las instituciones de educación.

PORAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS



Desarrollo de Material Didáctico



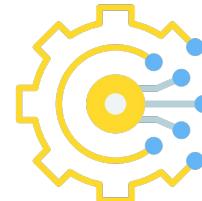
Técnicas de Aprendizaje



Secuencias Didácticas



Capacitación Docente



TIC para la Educación

Estudiante consultor: Daniel Andrés Ardila Giraldo

PROBLEMA EMPRESARIAL

**Desarrollo estructural del
nuevo laboratorio de
ciencias básicas para la
UNAL sede Palmira**

El problema para CELAB radica en **implementar con éxito el modelo de "Aulas Flipped"**. Esto implica superar barreras como la resistencia al cambio, la falta de recursos tecnológicos y la necesidad de capacitación. La clave está en facilitar la transición hacia este modelo, asegurando el apoyo continuo y la sostenibilidad del proyecto a largo plazo.

Compréndase estructuras desde las dimensiones:

- Tecnológica:** Implementación y mantenimiento de herramientas digitales para el aprendizaje invertido.
- Gestión del cambio:** Manejo de la resistencia al cambio y promoción de una cultura educativa receptiva.
- Investigación:** Recopilación de datos y análisis para mejorar continuamente el proyecto.

Estudiante consultor: Daniel Andrés Ardila Giraldo

PROBLEMA DETECTADO



Establecer características de equipos tecnológicos, mobiliario y disposición del espacio.

Se requieren **criterios específicos** para facilitar la planificación efectiva de las instalaciones educativas, lo que **podría llevar a problemas como** la subutilización de recursos y una experiencia de aprendizaje menos efectiva.

COMPROMISOS



Compromiso N.º 1: Caracterizar los equipos tecnológicos y mobiliario propuestos en el proyecto Aulas FLIPPED

Compromiso N.º 2: Parametrizar cada uno de los equipos, ajustándolos según los requerimientos específicos de la actividad planificada



Compromiso N.º 3: Desarrollar estrategia para la gestión del cambio frente a la implementación en la educación por medio de las aulas FLIPPED.

PROGRAMA DE
ACOMPAÑAMIENTO EMPRESARIAL



UNIVERSIDAD
NACIONAL
DE COLOMBIA



CÁMARA DE COMERCIO
DE PALMIRA

CLEAN MASTER



- **NIT:** 901787466
- **RESPONSABLE:** Jefer Alegria
- **DIRECCIÓN:** Calle 3 # 7a - 41 Candelaria- Valle
- **TELÉFONO DE CONTACTO:** 3186661650
- **CORREO ELECTRÓNICO:** Cleanmastersoluciones@gmail.com

Soluciones Integrales Clean Master es una empresa colombiana de servicios de aseo, limpieza y desinfección por días.

Misión: Somos su mejor aliado en la generación de espacios limpios, libres de polvos, bacterias y microorganismos que afectan la salud de sus colaboradores, clientes y seres queridos, a través de la prestación de servicios integrales de aseo limpieza y desinfección por días.

Visión: Ser para el año 2030 una empresa reconocida en el suroccidente del valle de cauca, gracias a la calidad, compromiso y confiabilidad por parte de nuestros profesionales en limpieza.

PORAFOLIO DE SERVICIOS



LIMPIEZA
GENERAL
EMPRESARIAL



SERVICIO DE
CAFETERÍA



UNIDAD
RESIDENCIAL



CONSTRUCCIÓN

PROBLEMA EMPRESARIAL

PLAN DE MERCADEO

Soluciones Integrales Clean Master

El desafío principal de la empresa radica en la necesidad de un plan de marketing agresivo para promover los servicios que ofrece y lograr un mayor impacto en el mercado.



PROBLEMÁTICA DETECTADA

Plan de marketing agresivo

La empresa tiene una corta trayectoria en el sector de servicios de aseo y limpieza, por ende, solo utiliza dos redes sociales instagram y facebook como medio para promocionar sus servicios, pero esta elección ha llevado a una poca difusión y posicionamiento de la empresa en el mercado.

Plan de marketing agresivo

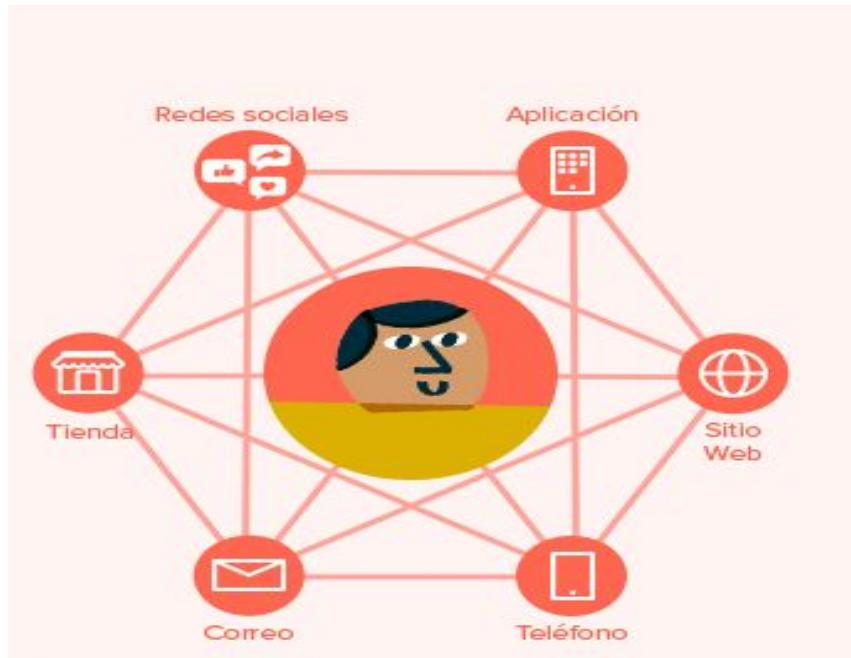
Conocer con exactitud su público objetivo

Identificación de un plan de marketing adecuado a sus necesidades

Implementación

Presencia sólida en el mercado y atraer clientes de manera efectiva

COMPROMISOS



Estructurar un plan de marketing omnicanal enfocado en dos estrategias digitales y una de venta directa.

Compromiso N° 1:

- Creación de un email marketing por medio de la plataforma mailchimp.
- Creación de un perfil empresarial en LinkedIn.

Compromiso N° 2:

- Realizar un protocolo de visitas empresariales, dado que esto puede potenciar su presencia en el mercado y fortalecer sus relaciones con los clientes.

PROGRAMA DE
ACOMPAÑAMIENTO EMPRESARIAL



UNIVERSIDAD
NACIONAL
DE COLOMBIA



CÁMARA DE COMERCIO
DE PALMIRA

DHARMA ZEN

- **RESPONSABLE:** Erika Rangel P.
- **TELÉFONO DE CONTACTO:** 3117036981
- **CORREO ELECTRÓNICO:** dharmaintegrativas@gmail.com
- **PÁGINA WEB:** <https://www.dharmazen.com.co>

Servicios enfocados en promover el bienestar integral y la armonía en todos los aspectos de la vida. Cada uno de estos servicios ha sido diseñado para ayudar a las personas a alcanzar un estado de equilibrio físico, mental, emocional y espiritual.



DHARMA ZEN
Terapias Integrativas

- **Equipo consultor:** Jorge Luis Corral Lopez - Julian Andres Perez Orejuela

PORTAFOLIO DE SERVICIOS

Terapias Integrativas

Reflexología

Sanación Pránica

Descodificación Psicobiológica

Coaching Terapéutico

Otros Servicios

Estética Integrativa

Masaje Terapéutico

Medicina Tradicional
China

Yoga grupal



- **Equipo consultor:** Jorge Luis Corral Lopez, Julian Andres Perez Orejuela

PROBLEMA EMPRESARIAL

Definición del Perfil de cliente y modelo de negocio

La empresa Dharma Zen requiere una estrategia enfocada en el perfil de los clientes o segmento del cliente

PROBLEMÁTICA DETECTADA

Diagnóstico

Dharma Zen

Análisis de los
empresarios

- Necesidad de comprender como llegar a los clientes
- Conocer al tipo de cliente

Análisis conjunto,
empresaria-equipo consultor

- Importancia del modelo de negocio
- Importancia del perfil de cliente y estrategias
- Dos servicios con más ventas

Herramientas

- CANVAS modelo de negocio
- Estrategias de comunicación y comercialización
- Perfil de cliente, mapa de empatía

Desafío

- Crear un modelo de negocio de sus principales servicios, yoga y coaching terapéutico

COMPROMISOS



Compromiso°1: Perfil de cliente

Compromiso N°1 Desarrollo del perfil de cliente para los servicios de coaching terapéutico y yoga

Compromiso N°2: Dos modelos de negocio

Compromiso N°2 : Creación de dos modelos de negocio para el servicio de coaching terapéutico y yoga

Compromiso N°3: Infografía

Compromiso N°3 : Infografía que resume y/o deja gráficamente el modelo

Equipo consultor: Jorge Luis Corral Lopez, Julian Andres Perez Orejuela

PROGRAMA DE
ACOMPAÑAMIENTO EMPRESARIAL



UNIVERSIDAD
NACIONAL
DE COLOMBIA



CÁMARA DE COMERCIO
DE PALMIRA

EXTENSIÓN UNAL PALMIRA

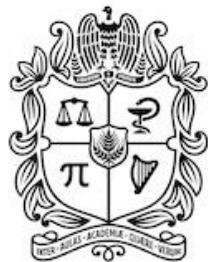
- 
- **RESPONSABLE:** Alexandra Arellano
 - **DIRECCIÓN:** Cra. 32 # 12 - 00, Palmira, Valle del Cauca
 - **TELÉFONO DE CONTACTO:** (2) 2868888
 - **CORREO ELECTRÓNICO:** aearellanog@unal.edu.co

MISIÓN: La Universidad de la Nación en Colombia promueve la equidad en la educación al ofrecer una amplia variedad de programas académicos. Su misión es formar profesionales competentes y socialmente responsables, contribuyendo al desarrollo del país. Además, se dedica al estudio y enriquecimiento del patrimonio cultural, natural y ambiental, asesorando en áreas científicas, tecnológicas, culturales y artísticas con autonomía académica e investigativa.

VISIÓN: La Universidad Nacional de Colombia, en consonancia con su misión definida en el Decreto Extraordinario 1210 de 1993, se compromete a fortalecer su carácter nacional mediante la integración de proyectos que impulsen el avance en diversos ámbitos del conocimiento. Como institución de educación superior pública, se esfuerza por ofrecer una educación de alta calidad en pregrado y posgrado, garantizando la equidad y la diversidad ideológica.

Estudiante consultor: Luis Enrique Riascos Oliveros

PROBLEMA EMPRESARIAL



UNIVERSIDAD
NACIONAL
DE COLOMBIA

El problema empresarial consiste en la necesidad de mejorar la oferta de cursos de extensión continua y permanente en áreas de negocios por parte de la Facultad de Ingeniería y Administración (FIA). Esta carencia afecta la capacidad de la FIA para satisfacer las demandas del mercado laboral y proporcionar a los profesionales las habilidades actualizadas que necesitan. La falta de cursos relevantes puede impactar negativamente la competitividad, la reputación y la atracción de estudiantes y profesionales hacia la FIA. Es crucial abordar este problema para garantizar el éxito y la sostenibilidad de la facultad en el futuro.

Estudiante consultor: Luis Enrique Riascos Oliveros

SOLUCIÓN DETECTADA



La solución propuesta implica crear cursos de extensión continua y permanente en Marketing Digital, adaptados a las necesidades del mercado y desarrollados mediante herramientas de programación. Esto asegurará la calidad y relevancia de los contenidos, facilitando una experiencia de aprendizaje práctica y actualizada, y permitiendo a los participantes aplicar sus conocimientos en escenarios reales, fortaleciendo así su competitividad en el campo laboral del Marketing Digital.

<https://github.com/kikin3112/grattoir-web>

SOLUCIÓN DETECTADA

	Plataforma	Modalidad	URL del curso	Nombre del curso	Encargado del curso	Idioma del curso	Descripción del curso	Contenido del curso	Metodología del curso	Nivel del curso	Duración del curso	Precio del curso	Certificación
0	COURSERA	Course	https://www.coursera.org/learn/content-marketing	The Strategy of Content Marketing	University of California, Davis	Taught in English	This course is a partnership between the leadi...	The Content Marketing Ecosystem: In this modul...	MOOC (xMOOC)	Intermediate	1 - 3 Months	Free	Available
1	COURSERA	Course	https://www.coursera.org/learn/foundations-of-digital-marketing-and-e-commerce	Foundations of Digital Marketing and E-commerce	Google	Taught in English	This is the first of seven courses in the Goog...	Introduction to foundations of digital marketi...	MOOC (xMOOC)	Beginner	1 - 4 Weeks	US\$/month	Available
2	COURSERA	Course	https://www.coursera.org/learn/launch-online-business	Launch Your Online Business	The State University of New York	Taught in English	Learners who complete the course will: - gain ...	Let's Start with the Basics of an Online Busin...	MOOC (xMOOC)	Beginner	1 - 4 Weeks	Free	Available
3	COURSERA	Course	https://www.coursera.org/learn/fundamentos-del-marketing-digital-y-comercio-electronico	Fundamentos del marketing digital y comercio e...	Google	Taught in Spanish	Este es el primero de los siete cursos del Cer...	Introducción a los fundamentos del marketing d...	MOOC (xMOOC)	Beginner	1 - 4 Weeks	US\$/month	Available
4	COURSERA	Course	https://www.coursera.org/learn/marketing-digital-para-e-commerce	Marketing digital para E-commerce	Universidad de Palermo	Taught in Spanish	El curso de Digital Marketing for E-commerce +	Introducción al marketing digital: En esta sem...	MOOC (xMOOC)	Beginner	1 - 4 Weeks	US\$/month	Available

Estudiante consultor: Luis Enrique Riascos Oliveros

PROGRAMA DE
ACOMPAÑAMIENTO EMPRESARIAL



UNIVERSIDAD
NACIONAL
DE COLOMBIA



CÁMARA DE COMERCIO
DE PALMIRA

LA JOYA DEL TIEMPO



Venta de relojes, joyería, pilas y pulsos mantenimiento de relojes

- **RESPONSABLE:** Cristian Arbey Herrera; Claudia Gonzalez
- **DIRECCIÓN:** Carrera 32 # 20-27 - Local 53 - Palmira- Valle del Cauca
- **TELÉFONO DE CONTACTO:** +57 316 3614744
- **CORREO ELECTRÓNICO:** crabogado16@hotmail.com ; claudiagonzales1883@gmail.com

La joya del tiempo se distingue como un modelo de negocio innovador que integra la artesanía tradicional de la joyería con servicios modernos y una excelente atención al cliente.

Estudiante consultor:

Ruby Selena Prado Ordoñez
Maria Camila Quiñones Rojas

PORAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS



- Relojes
- Accesorios
- Joyería en plata garantizada y oro laminado
- Perfumería
- Joyas de oro de 18 kilates (productos limitados)

- Reparación y mantenimiento de relojes



Estudiante consultor:

Ruby Selena Prado Ordoñez
Maria Camila Quiñones Rojas

PROBLEMA EMPRESARIAL



Sistema de costeo

La Joya del Tiempo

El propietario de **La Joya del Tiempo** manifiesta un problema y/o necesidad presentado a continuación:

1. Necesita un sistema de costeo que le permita tener un panorama completo de la rentabilidad de sus productos y servicios, lo que mejorará la eficiencia operativa y la capacidad de crecimiento de la empresa.

Estudiante consultor:

Ruby Selena Prado Ordoñez
Maria Camila Quiñones Rojas

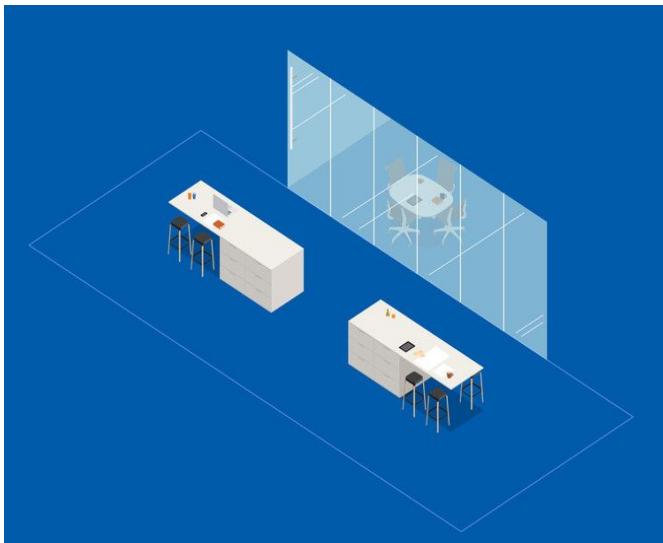
PROBLEMÁTICA DETECTADA #1

Sistema de costeo

Dado que la empresa JOYA DEL TIEMPO no cuenta con un sistema de costeo en el cual basarse para la toma de decisiones sobre la inversión que hacen en su portafolio de productos, se ha visto envuelta en una inestabilidad económica, pues, está invirtiendo dinero en productos que realmente no generan la ganancia esperada de acuerdo con lo que se les está invirtiendo.

Por otro lado, la empresa al no tener datos precisos sobre el mercado y las tendencias, junto con el poco conocimiento en gestión empresarial, resulta en una toma de decisiones basada en la intuición más que en información concreta.

COMPROMISOS



Compromiso N° 1: Elaborar una estructura de costos (plantilla de excel dinámica) ajustado a la empresa. Para definir los productos vaca lechera y productos estrella.

Compromiso N° 2: Capacitar a la empresa sobre el uso de la plantilla de excel. Manualmente (documento)

Compromiso N° 3: Definir el perfil competitivo

Compromiso N° 4: Ayudar a la empresa a construir una misión y visión, ya que no cuentan con ellas.

Estudiante consultor:

Ruby Selena Prado Ordoñez
Maria Camila Quiñones Rojas

PROGRAMA DE
ACOMPAÑAMIENTO EMPRESARIAL



UNIVERSIDAD
NACIONAL
DE COLOMBIA



CÁMARA DE COMERCIO
DE PALMIRA

MUBES COSMETICS



Tienda cosmética integral

- **RESPONSABLE:** Yisela Capote y Gimena Capote
- **DIRECCIÓN:** Av 23 con carrera 19 Centro Comercial Sembrador Plaza. Palmira- Valle del Cauca
- **TELÉFONO DE CONTACTO:** +57 3207867594
- **CORREO ELECTRÓNICO:** Mubes.cosmetics@gmail.com

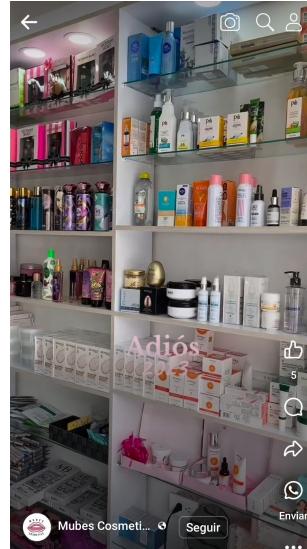
Misión: Mubes Cosmetics está enfocado en empoderar a las mujeres mediante servicios y productos de calidad y asesorías de belleza personalizada en manos de profesionales que superen las expectativas de sus clientes.

Visión: Ser para el año 2027 una empresa reconocida por aportar una experiencia positiva a las mujeres, además de la calidad tanto en los servicios de nuestra tienda como de productos de marcas de nuestros proveedores.

PORAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS



- Cuidado capilar.
- Cuidado facial.
- Cosméticos.
- Accesorios
- Cuidado corporal.
- Cursos de maquillaje.
- Servicios de depilación.
- Cejas en henna.
- Maquillaje social.



Estudiante consultor: Daniela Diaz Pizarro
María Alejandra Angulo Noriega

PROBLEMA EMPRESARIAL

Estructura de costos

Mubes Cosmetics



Mediante la consultoría, se pudo determinar que la empresa **Mubes cosmetics** tiene como problemática la organización de estructura de costos.



PROBLEMÁTICA DETECTADA

Estructura de costos



La empresa enfrenta una oportunidad clave de mejorar su rentabilidad y potenciar su crecimiento sostenible al obtener una estructura de costos sólida para los productos y servicios de belleza que ofrece, que le permita identificar claramente las ganancias asociadas a su portafolio, así, tomar decisiones estratégicas, establecer precios competitivos, gestionar eficientemente sus recursos financieros y maximizar sus márgenes de beneficios. Por ello, la problemática de estructura de costos será la que se abordará en el proyecto de consultoría y asesoría.



COMPROMISOS



Compromiso N°1:

Establecer dos estructuras de costos independientes (una para productos y otra para servicios), en Excel.

Compromiso N° 2:

Considerar el inventario ABC para productos y servicios de manera individual, para determinar su rentabilidad.

Compromiso N° 3:

Capacitación e instructivo para el manejo de la planilla.

Estudiante consultor: Daniela Diaz Pizarro
María Alejandra Angulo Noriega

PROGRAMA DE
ACOMPAÑAMIENTO EMPRESARIAL



UNIVERSIDAD
NACIONAL
DE COLOMBIA



CÁMARA DE COMERCIO
DE PALMIRA

PELUQUERÍA LEOZ



- **RESPONSABLE:** Olga Patricia Zorrilla E
- **TELÉFONO DE CONTACTO:** +57 3152600408
- **CORREO ELECTRÓNICO:** Olpaty3015@gmail.com
- **PÁGINA WEB:** No tiene

Misión: Brindar un servicio de alta calidad que satisfaga las necesidades y exigencias de cada persona que requiera de nuestros servicios. Contar con un personal profesional, calificado y responsable para que nuestra clientela experimente la sensación de estar en un ambiente familiar y desee regresar a nuestra Peluquería LeO'Z .

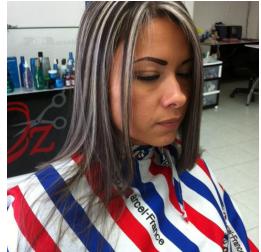
Visión: Llegar a Convertir nuestra Peluquería en una empresa reconocida en la prestación de servicios de Alta Peluquería y guiar a nuestros clientes a encontrar una mejor Imagen de sí mismos. Buscar que en la ciudad de Palmira Valle del Cauca tengamos un reconocimiento en los próximos años y que sus clientes obtenga beneficios integrales y la disponibilidad de sus empleados, en ofrecer óptimas técnicas y que nos destaquemos por la Alta calidad con la que trabajamos.

PORAFOLIO DE SERVICIOS



El portafolio de productos y servicios incluye una amplia gama de opciones para satisfacer todas las necesidades de belleza y cuidado capilar:

- Corte
- Cepillado
- Cintas
- Iluminaciones
- Iluminación con gorro
- Hidratación profunda
- Repolarización
- Keratina
- Cirugía capilar
- Barbería
- Tinte
- Maquillaje social profesional
- Depilación con cera
- Pestañas postizas.



Estudiante consultor: Dayanara Sanchez Pomeo- Angela Aired Pinto Velez



PROBLEMA EMPRESARIAL

COMPONENTES DE GESTIÓN EMPRESARIAL

La empresaria propietaria de la peluquería Leoz se enfrentó al desafío de implementar un nuevo diseño en áreas claves como:

- La administración
- El direccionamiento estratégico
- Los costos
- El marketing
- Entre otros



PROBLEMÁTICA DETECTADA

MARKETING DIGITAL Y
DIRECCIONAMIENTO
ESTRATÉGICO

El equipo consultor de Peluquería Leoz ha identificado la falta de un plan de marketing integral como el principal desafío a abordar, lo que limita su capacidad para optimizar recursos y alcanzar objetivos comerciales. La definición de estrategias y tácticas de marketing, alineadas con el direccionamiento estratégico de la empresa, es crucial para fortalecer su posición en el mercado y maximizar su potencial de crecimiento.

COMPROMISOS



MARKETING DIGITAL Y DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO

1

Elaboración de un plan de marketing digital estructurado y direccionamiento estratégico

2

Revisión del plan

3

Propuesta directa de estrategias en el ámbito del marketing digital

Compromiso N° 1:

Elaborar un plan detallado que integre tanto el marketing digital como el direccionamiento estratégico para abordar la necesidad identificada.

Compromiso N° 2:

Revisión del plan detallado del direccionamiento estratégico.

Compromiso N° 3:

Proponer tácticas de marketing digital de manera estratégica para elevar la visibilidad y fortalecer la reputación de la Peluquería Leoz en plataformas de redes sociales como Instagram, WhatsApp Business y Facebook.

PROGRAMA DE
ACOMPAÑAMIENTO EMPRESARIAL



UNIVERSIDAD
NACIONAL
DE COLOMBIA



CÁMARA DE COMERCIO
DE PALMIRA



ALOJAMIENTOS PLOP

- **RESPONSABLE:** Milton Jamit Rios
- **TELÉFONO DE CONTACTO:** 3136234875
- **CORREO ELECTRÓNICO:** alojamientoplop@gmail.com

Alojamientos Plop, con una experiencia de **aproximadamente 17 años en el mercado**, brinda servicios de alojamiento para estadías cortas o largas, proporcionando confort, tranquilidad y seguridad a sus huéspedes. Se destacan por su excelente servicio al cliente y por ofrecer una amplia gama de comodidades que aseguran una experiencia placentera. Su compromiso es ser el destino preferido para quienes buscan un **alojamiento acogedor y confiable durante sus viajes**.



PORAFOLIO DE SERVICIOS

ALOJAMIENTO Y HABITACIONES



Habitaciones para horas
o ratos cortos

Habitaciones por noche

Habitaciones tipo Duplex,
o para 3+ personas

Apartaestudios

Cada una de las habitaciones cuenta con atención al cliente, wifi, baño
privado, y bebidas dentro de la habitación.



PROBLEMA EMPRESARIAL

Renovación
de la Identidad
Exterior de
Alojamientos Plop

Transicionar de un modelo de negocio centrado en servicios de alojamiento de corta estadía, **a un modelo de hotel más completo y diversificado en sus áreas**. Esta transición presenta desafíos significativos por la cantidad de años ya establecidos en el mercado bajo este modelo de negocio.



PROBLEMÁTICAS DETECTADA

Transición hacia un modelo hotelero integral y diversificado



Aspectos interrelacionados que van más allá del problema específico. Pero que son críticos durante dicho proceso, estos se evidencian de la siguiente manera:

A. Repositionamiento en el Mercado



B. Actualización de Instalaciones y Servicios



C. Cambio en la Experiencia del Cliente





COMPROMISOS



Compromiso N°1:

Re-diseño en su totalidad la entrada actualmente deshabilitada, tanto en su interior como en su exterior, siendo esta la fachada ubicada sobre la calle 42. Ya que es la más estratégica, garantizando mayor visibilidad en la zona y comodidad de ingreso para los huéspedes.

Compromiso N°2:

Creación del concepto de marca así como diseño y ambientación retro propio de las road movies de Hollywood de los 50, 60 y 70 que se inspira en la nostalgia de las décadas pasadas, combinando elementos vintage con un toque de modernidad para crear una experiencia única y elegante para los huéspedes.

PROGRAMA DE
ACOMPAÑAMIENTO EMPRESARIAL



UNIVERSIDAD
NACIONAL
DE COLOMBIA



CÁMARA DE COMERCIO
DE PALMIRA

STYLE AND BEAUTY JAZMIN

- **RESPONSABLE:** Jazmín Mosquera Mejía
- **TELÉFONO DE CONTACTO:** +57 318 520 5490
- **CORREO ELECTRÓNICO:** hianjazmin@gmail.com
- **RED SOCIAL:** Instagram - jamin0819style



Style and Beauty Jazmín, un salón de belleza ubicado en el barrio Villa Praga de Palmira, Valle del Cauca. Es una empresa que ofrece servicios de keratinas, cirugías capilares, peinados, trenzas y cepillados.

Además se dedica a la fabricación y comercialización de productos para el cuidado del cabello, especializándose en shampoo, bálsamo y tónico elaborados con ingredientes naturales como sábila, cebolla molida, y jengibre, entre otros.

PORAFOLIO DE SERVICIOS

SERVICIOS

- Keratina
- Cirugía capilar
- Trenzas africanas
- Peinados en cinta
- Cepillados

PRODUCTOS CAPILARES

- Shampoo
- Balsamo
- Tónico



- **Estudiantes consultores:** Carolina Amaya Ortiz y Julio Enrique Sánchez

PROBLEMA EMPRESARIAL



Subir ventas

Style and Beauty Jazmín

La empresa Style and Beauty Jazmín enfrenta el desafío de aumentar las ventas de sus tres productos capilares: shampoo, bálsamo y tónico. Para ello, es necesario implementar una estrategia de marketing efectiva que permita dar a conocer los productos, impulsar las ventas y en última instancia ampliar su alcance.

- **Estudiantes consultores:** Carolina Amaya Ortiz y Julio Enrique Sanchez

PROBLEMÁTICA DETECTADA

Estrategias para subir las ventas

El problema radica en la suspensión de la red social Instagram, lo que ha dejado a la empresa con la única opción de utilizar WhatsApp Business para promocionar sus productos. Además, se enfrenta a un alcance de ventas limitado, lo que impide la expansión del alcance necesario para aumentar las ventas y obtener ventas al por mayor.



COMPROMISOS

Compromiso N°1:

Apertura de instagram y diseño de estrategias de marketing

Compromiso N°2:

Herramientas destinadas a mejorar la atención al cliente en WhatsApp Business y la creación del portafolio en la misma red social.

Compromiso N°3

Creación de base de datos con información de los establecimientos de comercio afines al sector y estrategias para hacer los acercamientos a estas empresas.

FECHAS	ACTIVIDAD	RESPONSABLES
Lunes 25 de marzo	Entrega informe diagnóstico	Grupo consultor
Martes 26 de marzo	Reunión virtual con la empresaria para socializar el informe de diagnóstico	Grupo consultor y empresarios
Lunes 8 abril	Socialización del informe de diagnóstico CCP	Grupo consultor
Jueves 11 de abril	Reunión con la empresaria socialización de avances	Grupo consultor y empresarios
Lunes 29 de abril	Entrega informe de avances	Grupo consultor
Miércoles 1 de mayo	Reunión virtual con la empresaria para socializar el informe de avance	Grupo consultor y empresarios
Lunes 6 de mayo	Presentación informe de avance CCP	Grupo consultor
Jueves 16 de mayo	Reunión con la empresaria socialización de avances	Grupo consultor y empresarios
Lunes 27 de mayo	Entrega informe final	Grupo consultor
Martes 4 de junio	Socialización informe final CCP	Grupo consultor

Estudiante consultor: Carolina Amaya Ortiz y Julio Enrique Sánchez

PROGRAMA DE
ACOMPAÑAMIENTO EMPRESARIAL



UNIVERSIDAD
NACIONAL
DE COLOMBIA



CÁMARA DE COMERCIO
DE PALMIRA

SECTOR
MANUFACTURA

ESTAMPADOS COLOMBIA



Estampados en serigrafía.

- **NIT:** 1113660202-3
- **RESPONSABLE:** Brayan Jose Londoño Martinez
- **TELÉFONO DE CONTACTO:** +57 3116871319
- **CORREO ELECTRÓNICO:** colombiaestampados@gmail.com
- **PÁGINA WEB:** @estampados_colombia

MISIÓN: Obtener reconocimiento por la calidad de nuestros productos, la eficiencia en nuestro servicio y el compromiso con la satisfacción de nuestros clientes. Donde la pasión por el arte nos permite plasmar ideas en prendas y objetos mediante la mejor técnica de estampado que brinda un acabado sin igual, la serigrafía, brindando a nuestros compradores la oportunidad de expresar su creatividad y estilo único. Buscamos ser un aliado estratégico para nuestros consumidores, aportando valor a sus marcas y productos a través de talleres de serigrafía y soluciones innovadoras en estampación.

VISIÓN:

Ser, en el año 2028, la empresa de estampados más reconocida y valorada en Colombia, con presencia en todo el territorio nacional y una fuerte proyección internacional.

PORAFOLIO DE productos y servicios



Talleres de serigrafía



Colecciones de
camisetas estampadas
en serigrafía



Servicio de estampado
corporativo



Tote Bags
personalizadas



PROBLEMA EMPRESARIAL #1

Estructura de costos

ESTAMPADOS COLOMBIA

A partir de la visita realizada a la empresa **ESTAMPADOS COLOMBIA** y mediante la discusión que se llevó a cabo con el dueño se pudo identificar que el problema que el grupo consultor debe tratar es el tema relacionado con la estructura de **costos**.



PROBLEMÁTICA DETECTADA

Estructura de costos



Es necesario crear una **estructura de costos**, ya que no se sabe con exactitud cuáles son los costos mensuales que tiene actualmente y que pueden generarse respecto a sus gastos operacionales o CIF, así como el impacto del IVA sobre su precio final, teniendo en cuenta que el conocimiento de los costos es fundamental para el funcionamiento de toda empresa.

COMPROMISOS

Estampados Colombia



Compromiso N° 1:

Información sobre normalización tributaria y facturación electrónica: Se brinda una guía de las acciones necesarias para normalizar la organización frente a la DIAN, así como los pasos a seguir para la implementación de la factura electrónica.

Compromiso N° 2:

Estructuración de costos:

Recopilamos y realizamos seguimiento a los procesos productivos, donde si bien se poseía una tabla de costos informal, no se contaba con las consideraciones de gastos operacionales, depreciación de la maquinaria, costos indirectos de fabricación y la afectación del precio final por el IVA, por lo que el equipo consultor realiza y entrega una estructura de costos formal.

Compromiso N° 3:

Capacitación al empresario y entrega de herramientas informativas :

Se realiza una capacitación sobre la estructura de costos entregada, como se puede alimentar las planillas durante la operación, el análisis posible sobre la planilla y se entregará contenido de apoyo.



PROBLEMA EMPRESARIAL #2

Aglomeración y omisión de información

ESTAMPADOS COLOMBIA presenta **aglomeración de información** en el área de **atención al cliente**, lo que ocasiona un cuello de botella que ralentiza el proceso de atención. Este problema se extiende a lo largo del sistema productivo de la organización, específicamente en la **recepción del pedido**, donde se omite la información relevante para el proceso de producción **poniendo en riesgo toda la operación**. Las consecuencias principales son la pérdida de recursos, pérdida de calidad del producto final y la ineficiencia de procesos productivos.



PROBLEMÁTICA DETECTADA

Estandarización de recolección y flujo de información

Las causas de este problema consisten en la falta de **un protocolo de registro, uso de formatos y fichas técnicas de registro incompletos**, los cuales no hacen presencia en todo el proceso productivo y por lo tanto no hay un control. Generando baja productividad, pérdida de recursos y errores en la producción.

COMPROMISOS

Estampados Colombia



Compromiso N°1:

Herramientas de recolección de información:

Proponer herramientas digitales a los diferentes canales de atención que optimicen la atención del cliente y la recolección de información del pedido.

Compromiso N°2:

Estructurar formato de registro de información:

Se determina los requerimientos necesario para un correcto proceso productivo, considerando la información del cliente y las características del pedido. Definiendo un protocolo de información que guíe al operario.

Compromiso N° 3:

Diseño de fichas técnicas:

Se brinda una guía con las características técnicas y productivas de cada pedido, la cual regula cada una de las fases del proceso productivo.

PROGRAMA DE
ACOMPAÑAMIENTO EMPRESARIAL



UNIVERSIDAD
NACIONAL
DE COLOMBIA



CÁMARA DE COMERCIO
DE PALMIRA

MAGICREAM Colombia



- **RESPONSABLE:** Katherine Largo
- **TELÉFONO DE CONTACTO:** (+57) 321 2695831
- **CORREO ELECTRÓNICO:** katherinelargo46@gmail.com
- **RED SOCIAL:** @magic_cream_col

MISIÓN

Ser reconocidos como un referente nacional e internacional con **productos especializados en estética integral**, con una visión ética y responsable, reconocida por las personas teniendo grandes distribuidores en la industria, **llegando a todos los centros de estética y spa**, cumpliendo como función satisfacción y agradable limpieza.

VISIÓN

Creamos productos de alta calidad para llenar la necesidad de personas que tienen inseguridad por manchas ocasionadas en su piel por diferentes factores. A su vez, **potencializamos manicuristas de profesión**, en su kit de trabajo, para **brindar satisfacción y buen resultado de limpieza a sus clientes**.

- **Estudiante consultor:** Julio Cesar Quijano Zambrano

PORTAFOLIO DE SERVICIOS



Crema despigmentadora
Producto principal



Aceite de Coco
Nuevo producto

- **Estudiante consultor:** Julio Cesar Quijano Zambrano

PROBLEMA EMPRESARIAL

Maquinaria para producción



Magicream Col busca mejorar sus procesos de producción mediante la implementación de herramientas y equipos avanzados que garanticen resultados óptimos en términos de calidad del producto y eficiencia en los tiempos de producción. Además, reconoce la necesidad de optimizar el espacio utilizado para la producción, ya que el entorno actual no es adecuado para ejecutar eficientemente dichos procesos.

- **Estudiante consultor:** Julio Cesar Quijano Zambrano

PROBLEMÁTICA DETECTADA



Estandarización de procesos

- Para Magicream Col, es esencial lograr la transición de una operación manual o artesanal a un proceso de manufactura más eficiente que permita una mayor escalabilidad en la venta de sus productos.

- Estudiante consultor:** Julio Cesar Quijano Zambrano

COMPROMISOS



Compromiso N°1 Evaluación y Selección de Tecnología

Apropiada: Llevar a cabo una evaluación de las tecnologías disponibles en el mercado que se adapten a las necesidades específicas de producción de Magicream Col. Esto incluirá la identificación de maquinaria automatizada para tareas clave como el corte, la mezcla, el llenado de envases, el etiquetado y el envasado.

Compromiso N°2 Diseño del área de trabajo para la estandarización de procesos:

Se diseñará un Layout para garantizar la optimización de espacios y movimientos repetitivos dentro de los procesos de producción con el fin de lograr una mejor eficiencia operativa.

- **Estudiante consultor:** Julio Cesar Quijano Zambrano

PROGRAMA DE
ACOMPAÑAMIENTO EMPRESARIAL



UNIVERSIDAD
NACIONAL
DE COLOMBIA



CÁMARA DE COMERCIO
DE PALMIRA

RUAH CAMISETAS



- **RESPONSABLE:** Lina Salcedo
- **TELÉFONO DE CONTACTO:** +57 315 331 5776
- **CORREO ELECTRÓNICO:** Lisalcedo@uan.edu.co

Ruah está dedicada a la creación, diseño y estampado en camisetas y accesorios con mensajes espirituales y motivacionales para mujeres y hombres entre los 16 hasta los 65 que se sienten identificados al expresar la fe y sus emociones.

Ventaja competitiva: Nuestros productos son de alta calidad el cual marcan un sello de identidad exclusivo, logrando un proceso de estampado de colores perdurables y sostenible con el medio ambiente, seguido del propósito social donde integramos a nuestros clientes a servir en diferentes obras y causas sociales.

- **Estudiante consultor:** Eduar Caicedo - Claudia Hernandez

PORAFOLIO DE SERVICIOS



Camisetas Hombre Tela
Algodón



Camiseta Crop Top Mujer
Algodón suavizado.



Camisetas Mujer Tela Jaspe

- *Estudiante consultor:* Eduar Caicedo - Claudia Hernandez

PROBLEMA EMPRESARIAL



Estructura de costos

Ruah Camisetas

Acompañamiento en costos, debido a que aún no cuenta con una organización directa en registrar, determinar, distribuir, analizar, y controlar los costos de producción, distribución, administración, y financiamiento de los productos lo cual está afectando con precisión el precio final.

- **Estudiante consultor:** Eduar Caicedo - Claudia Hernandez

PROBLEMÁTICA DETECTADA

Estructura financiera



Se identificó que es necesario diseñar una estructura financiera. Ya que, con un sistema que permita tener una estructura de costos eficiente permitirá al empresario llevar un registro de todos sus estados financieros.

COMPROMISOS



Compromiso N°1: Plantilla financiera en Excel, donde se registren los costos, gastos, ingresos y demás estados financieros.

Compromiso N°2: Capacitación sobre el uso de la plantilla financiera.

Compromiso N°3: Guía con el paso a paso sobre el uso de la plantilla financiera.

Semana	Actividad
Semana 1-2	Reunión Inicial y Recopilación de Información
Semana 3-5	Diseño y Desarrollo de la Plantilla Financiera
Semana 6	Reunión de Revisión Intermedia
Semana 7-9	Implementación de Ajustes y Preparación de Capacitación
Semana 10-12	Capacitación del empresario
Semana 13-15	Preparación y Entrega de la Guía Paso a Paso
Semana 16	Reunión de Cierre y Entrega Final

PROGRAMA DE
ACOMPAÑAMIENTO EMPRESARIAL



UNIVERSIDAD
NACIONAL
DE COLOMBIA



CÁMARA DE COMERCIO
DE PALMIRA

SECTOR
ALIMENTOS Y BEBIDAS

LA AQUARELA, RESTAURANTE



- **NIT:** 901220903-8
- **RESPONSABLE:** Phanor Mondragón
- **Dirección:** Kilómetro 5, La Buitrera, Palmira
- **TELÉFONO DE CONTACTO:** +57 3154201195
- **CORREO ELECTRÓNICO:** aquareladelosolsas@hotmail.com
- **PÁGINA WEB:** laaquarelarestaurante.com

La Aquarela es un **gastrobar** de ambiente fundado el 9 de octubre de 2018, situado en el kilómetro 5 de La Buitrera, Palmira con concepto familiar, con esfuerzos enfocados en generar espacios **cómodos, seguros y lúdicos** para toda la familia.

Sus productos se sitúan en el sector de **restaurante, cafetería** y **bar**, ofreciendo a los comensales espacios de interés para reuniones sociales y de negocios en un ambiente rural, ofrece también, servicios como banda en vivo, zonas de juegos de baja tecnología y espacios didácticos.

Su cliente target son principalmente **familias**.

Estudiante consultor: Juan Pablo Espinosa Contreras

PORAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS



Productos:

- Bebidas con y sin licor.
- Alimentos.
- Postres.
- Derivados de café.



Servicios:

- Banda en vivo.
- Zonas de juego de baja tecnología.
- Zonas didácticas.

PROBLEMA EMPRESARIAL

Herramienta de medición de la calidad del servicio

-Calidad del **servicio** y **satisfacción** de comensal medida sólo por el promedio de porcentaje de **propinas**.

-Se ignoran diferentes variables no cuantificables que demuestran la satisfacción y buen servicio.

PROBLEMÁTICA DETECTADA

Protocolos de servicio óptimos

Se evidenciaron requerimientos del equipo de servicio en actitudes y habilidades que promuevan lo siguiente:

- Aumentar la coherencia entre el discurso, lenguaje de los colaboradores, la misión, visión y valores organizacionales.
- Optimizar el ticket per cápita.
- Aportar al equipo técnicas de venta.
- Protocolos de servicio eficientes y efectivos.

COMPROMISOS



Compromiso N.º 1: Diseñar una herramienta que permita cuantificar el buen servicio de manera **holística** y no sólo de manera **económica**.

Compromiso N.º 2: Diseñar estratégicamente protocolos específicos para el concepto de La Aquarela enfocadas en la optimización de procesos, el aumento de ventas y la resignificación de las labores del mesero.

PROGRAMA DE
ACOMPAÑAMIENTO EMPRESARIAL



UNIVERSIDAD
NACIONAL
DE COLOMBIA



CÁMARA DE COMERCIO
DE PALMIRA

KARLYS PASTELERÍA

- **NIT:**
- **RESPONSABLE:** Bernardo Patiño
- **DIRECCIÓN:** Calle 19a transversal 16-261
Barrio El sembrador - Palmira.
- **TELÉFONO DE CONTACTO:** +57 324 5870868
- **CORREO ELECTRÓNICO:** pkarly9@gmail.com
- **REDES SOCIALES:** IG: @karlys_pasteleria



Karlys Pastelería es un emprendimiento dedicado a la elaboración de productos artesanales como pastelería, repostería y postres.

PORAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

"La variedad y originalidad de los productos de "Karlys pastelería" se ven reflejadas en este catálogo, resaltando la tradición y el delicioso sabor que los caracteriza."

BROWNIES

GALLETA
S DE
AVENA

TORTAS
DECORA
DAS

TORTAS
FRÍAS

TORTAS
CASERAS

CUPCAK
ES

CAJAS
DECORA
DAS

PROBLEMA EMPRESARIAL #1

Mercadeo y venta

Estrategia de venta y
comercialización

- **¿De qué manera se puede optimizar el mercadeo, distribución y venta de los productos de Karlys Pastelería?**
- Karlys pastelería distribuye sus productos a través de un servicio puerta a puerta, lo que ocasiona que el proceso sea más lento y menos eficiente. Por esta razón, se está buscando la forma de llegar a un mayor número de personas en menos tiempo, con el objetivo de aumentar el reconocimiento de la marca y las ventas de sus productos.
- En la actualidad emplean un vehículo de compras que no cuenta con la capacidad para mantener las tortas refrigeradas.

PROBLEMÁTICA DETECTADA

Mercadeo y venta

Estrategia de venta y
comercialización

Redefinir la experiencia de
compra

Optimizar el proceso de
comercialización

. Necesidad de redefinir la experiencia de compra:

- La problemática central es la necesidad de transformar el punto de venta en un lugar que ofrezca más que productos. Esto implica la redefinición de la dinámica de ventas.

. Optimización del proceso de comercialización:

- La distribución de productos de pastelería de puerta a puerta se considera poco ágil, por lo tanto, es crucial establecer un punto de venta fijo que facilite la comercialización en un solo lugar.

COMPROMISOS

Plan de acción



Compromiso N°1:

Rediseño de punto de venta físico, para crear una experiencia de compra.

Compromiso N°2:

Realizar diagnóstico de la parte productiva

PROGRAMA DE
ACOMPAÑAMIENTO EMPRESARIAL



UNIVERSIDAD
NACIONAL
DE COLOMBIA



CÁMARA DE COMERCIO
DE PALMIRA

KONFRUTAS

- **NIT:** 901599533-3
- **RESPONSABLE:** Yackeline Saldarriaga
- **DIRECCIÓN:** Calle 31 #38-44
- **TELÉFONO DE CONTACTO:** Cel: 3105922413
- **CORREO ELECTRÓNICO:** Konfrutas@gmail.com



Comercio al por menor de productos agrícolas para el consumo en establecimientos especializados. Konfrutas realiza su venta al sector horeca (restaurante, hoteles, panadería) actualmente su productos los pueden conseguir en supermarket de productos naturales de la Ciudad.

PORAFOLIO DE PRODUCTOS



Pulpas de Frutas

Mango, Mora Maracuyá ,Fresa, Guanabana, Guayaba, Lulo,Uva ,Piña.



Mezcla de frutas con frutos secos y hierbas aromáticas



Batidos Funcionales



Verde, digestivo, Defensas, piel y rojo



PROBLEMA EMPRESARIAL

Diseño de
etiquetado de los
empaques y
organización del
espacio físico.

La organización expone la necesidad de:

- **Etiquetas del empaque de pulpas de frutas y de batidos** Mejorar las etiquetas y el empaque para que se pueda comercializar en punto de ventas como en supermercados, identificando las normas que exigen la ley para comercialización de estos productos congelados.
- **Distribución del espacio.** La mejora del espacio de producción en la optimización y renovación en el área para que el proceso sea más eficiente.

PROBLEMÁTICA DETECTADA



konfrutas

Adecuación del etiquetado

Requiere de mejora en el etiquetado.

Seguimiento de las normas NTC 512 etiquetado.

Optimización del espacio físico

Mejorar la distribución en el área de producción.

COMPROMISOS

konfrutas



Compromiso N°1:

- Diseñar las etiquetas de los empaque de pulpas de frutas y batidos funcionales cumpliendo con las normativas vigentes para productos congelados.
- Identificación de proveedores para el correcto etiquetado de productos en góndola.

Compromiso N°2:

- Diseño de adecuación del espacio físico en el área de producción con el objetivo de mejorar en la distribución.

Estudiante consultora: Paula Andrea Peña Pedreros

PROGRAMA DE
ACOMPAÑAMIENTO EMPRESARIAL



UNIVERSIDAD
NACIONAL
DE COLOMBIA



CÁMARA DE COMERCIO
DE PALMIRA



SABROLIKE

- **NIT:** 29661303
- **RESPONSABLE:** Carolina Chaux Gómez
- **DIRECCIÓN:** Carrera 28 No. 16B-07. Petruc
- **TELÉFONO DE CONTACTO:** Cel: 3153793262
- **CORREO ELECTRÓNICO:** cchaux@yahoo.com

Misión:

Nuestra misión es producir alimentos naturales y transformados de alta calidad, utilizando métodos artesanales y respetando el medio ambiente, con el objetivo de ofrecer a nuestros clientes opciones saludables y sabrosas.

Visión:

Aspiramos al 2025 a convertirnos en líderes en la industria de alimentos naturales y transformados, reconocidos por nuestra excelencia en la calidad y sabor de nuestros productos, así como por nuestro compromiso con la sostenibilidad y la responsabilidad social.

Valores:

Nuestros valores fundamentales son la calidad, la autenticidad, la sostenibilidad, la innovación y la responsabilidad social. Nos esforzamos por ofrecer productos que sean auténticos y de calidad superior, mientras cuidamos del medio ambiente y apoyamos a las comunidades en las que operamos.

PORAFOLIO DE PRODUCTOS



Salsa de Ajo



Salsa Garden



Salsa Jalapa



COMIDAS

Pasta de Cebolla Larga concentrada



Dulce de Cidra Papa



Salsa de Zanahoria



Pasta de Tomate



Estudiantes consultores: Mabel ceballos, Stefany Moreno, Joan Velasquez.

PROBLEMA EMPRESARIAL

Modelo de negocio

Sabrolike



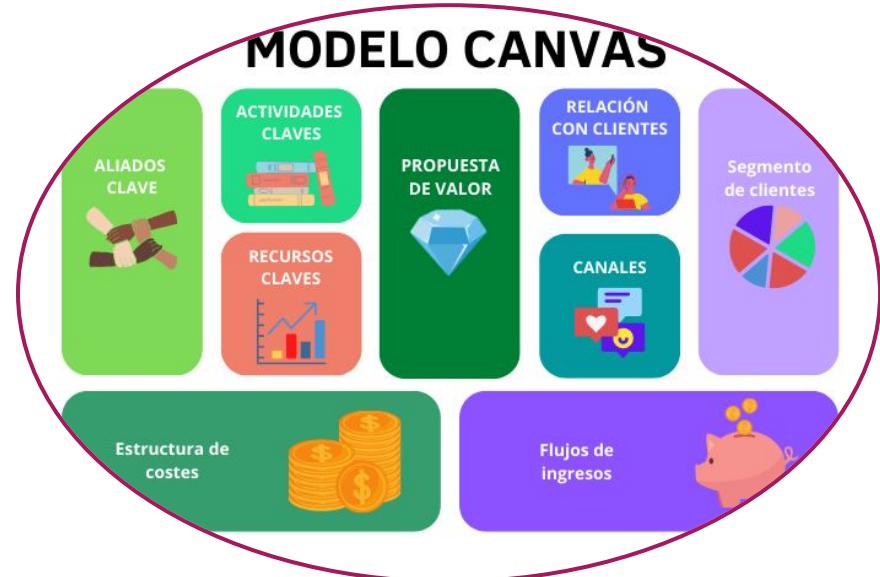
Necesidad identificada:

- Un modelo de negocio orientado a aumentar el segmento de mercado y el posicionamiento de productos.
- Aumentar la presencia y distribución de la pasta de cebolla larga concentrada en el mercado.

Nota. El modelo de negocio se va a enfocar en el producto **pasta de cebolla larga concentrada**; sin embargo, los demás productos de su portafolio van a ser integrados como productos agregados a ese segmento de mercado.

PROBLEMÁTICA DETECTADA

Modelo de negocio
orientado a aumentar y
posicionar la pasta de
cebolla larga concentrada en
el mercado



Se desarrollará el modelo Canva una vez tengamos validado los posibles clientes para la empresa Sabrolike y el segmento de mercado donde Sabrolike puede actuar.

Lo anterior permitirá trabajar en un escenario más específico y certero en busca de posicionar y aumentar las ventas de la pasta de cebolla larga concentrada.



COMPROMISOS



Compromiso N°1:

- Perfil del cliente validado

Compromiso N°2:

- Definición del segmento de mercado

Compromiso N°3:

- Modelo de negocio

PROGRAMA DE
ACOMPAÑAMIENTO EMPRESARIAL



UNIVERSIDAD
NACIONAL
DE COLOMBIA



CÁMARA DE COMERCIO
DE PALMIRA

SATURNO CÓCTELES

- **NIT:** 1007544631-9
- **RESPONSABLE:** Valeria Hernández
- **DIRECCIÓN:** Calle 35 # 32-107 Palmira, Valle del Cauca
- **TELÉFONO DE CONTACTO:** +57 311 6615672
- **CORREO ELECTRÓNICO:** saturnococtelesygranizados@gmail.com
- **PÁGINA WEB:** @saturnocyg 

MISIÓN: N/A

VISIÓN: N/A



Estudiantes consultores: Gabriela Celada Molina
Maira Alejandra Higuita Graciano
Luis Miguel Roa Correa

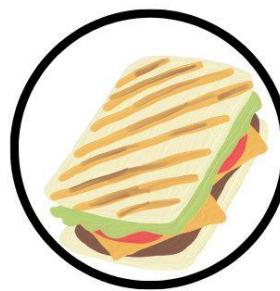
PORAFOLIO DE PRODUCTOS



**Cócteles granizado con
licor y sin licor**



Micheladas



Colitas cubanas

Estudiantes consultores: Gabriela Celada Molina
Maira Alejandra Higuita Graciano
Luis Miguel Roa Correa

PROBLEMA EMPRESARIAL #1

Plan de Marketing Digital

Saturnos Cócteles y Granizados

Posicionamiento en redes sociales

La empresa **Saturno** desea implementar un plan de marketing de digital, ya que, por la alta competencia en la ciudad y su tiempo en el mercado ha sido un reto **posicionar la marca en redes sociales** y ganar reconocimiento.

Estudiantes consultoras: Gabriela Celada Molina
Maira Alejandra Higuita Graciano

PROBLEMÁTICA DETECTADA

Posicionar la marca en Instagram



Promocionar la marca y su producto innovador
“NEVECÓN” por Instagram

Crear y subir contenido a las redes de acuerdo
con el perfil del cliente

Destinar un equipo de trabajo para mantener
las redes sociales activas

Estudiantes consultoras: Gabriela Celada Molina
Maira Alejandra Higuita Graciano

COMPROMISOS



Compromiso N°1:

- **Perfil del cliente y Mapa de empatía:** Definir con mayor precisión el público objetivo de la empresa y conocer los intereses de los clientes con el fin de mejorar el contenido en sus redes sociales y a su vez, la experiencia de los clientes en el establecimiento.

Compromiso N°2:

- Análisis de la competencia - **Benchmarking:** Realizar un estudio de la competencia para entender las estrategias y prácticas utilizados por éstos en Instagram.

Compromiso

N°3:

- **Propuesta de contenido** de acuerdo con el perfil del cliente.

PROBLEMA EMPRESARIAL #2

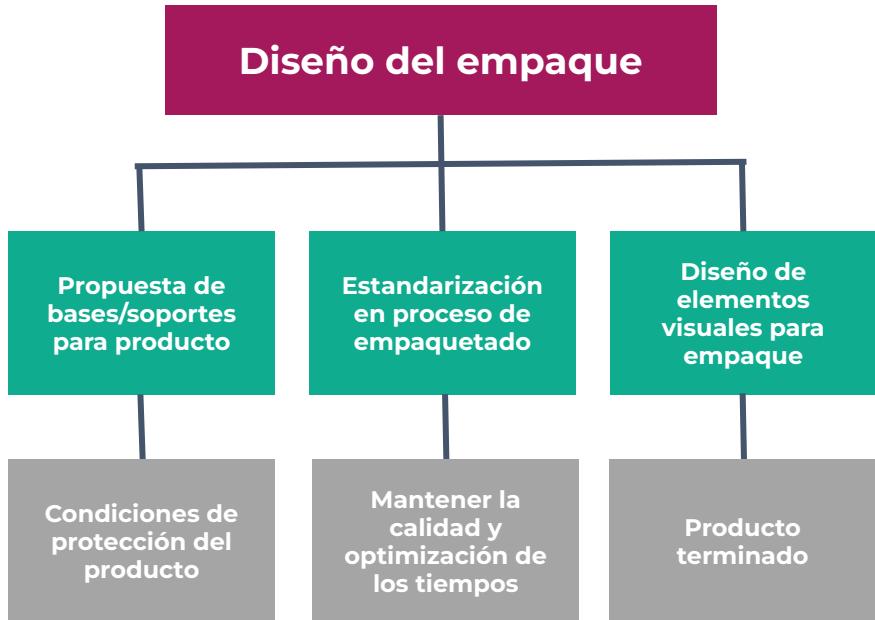
Empaque para domicilios

- La empresa **Saturno cocteles y granizados** requiere el desarrollo de un empaque para el desplazamiento de productos para domicilios, teniendo en cuenta el producto semiliquido y que sea diferenciador dentro del mercado.

PROBLEMÁTICA DETECTADA

Diseño empaque

Dentro del **desarrollo del empaque para domicilios** de la empresa **Saturno cocteles y granizados**, se presentan tres fases importantes que se abordarán de la siguiente manera:



COMPROMISOS

Empaque y diseño



Desarrollo del nuevo empaque

1. Diseño de estructura interna del empaque

2. Diseño de la gráfica a manejar en empaque

3. Proceso de empaquetado para domicilio estandarizado

En cuanto a los compromisos y entregables para la empresa, teniendo en cuenta lo conversado en las reuniones previas se consolidaron pertinentes los acuerdos que se mencionan en el siguiente esquema.

PROBLEMA EMPRESARIAL #3

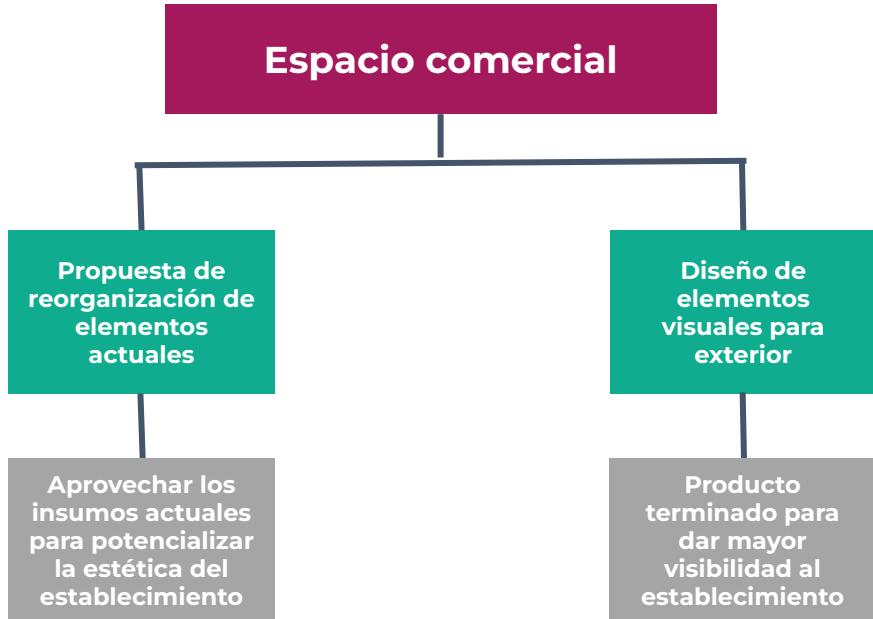
Diseño de espacio comercial

- La empresa **Saturno cocteles y granizados** no posee una relación conceptual en su espacio comercial en el exterior del establecimiento, generando que sea poco visible para el público.

PROBLEMÁTICA DETECTADA

Falta de elementos que sigan el concepto del establecimiento

Para el **desarrollo del diseño y organización de elementos** para el espacio comercial de **Saturno cocteles y granizados**, se presentan tres dos puntos claves.



COMPROMISOS

Diseño de espacio comercial

Espacio comercial

1. Propuesta de redistribución de elementos actuales para potencializar su concepto y cercanía con el usuario

2. Diseño de elemento visual para el exterior que fortalezca el concepto de la marca y permita tener una mayor visibilidad



PROGRAMA DE
ACOMPAÑAMIENTO EMPRESARIAL



UNIVERSIDAD
NACIONAL
DE COLOMBIA



CÁMARA DE COMERCIO
DE PALMIRA

SUPERKUMIS

- **RESPONSABLE:** Isabel Restrepo
- **TELÉFONO DE CONTACTO:** +57 3155731719
- **CORREO ELECTRÓNICO:** Lsuperkumis@gmail.com
- **PÁGINA WEB:** <https://superkumis.com/>

SúperKumis, fundada en 1969, es una empresa de tradición dedicada a la producción de lácteos teniendo como su principal producto el Kumis.



- **Estudiantes consultor:** Daniel David Bermudez García

PORTAFOLIO DE PRODUCTOS

Su principal producto es el **Kumis**, seguido por una variedad que incluye **Avena, Yogurt, Helados, Salpikumis, Crema de helado, Torta de banano, naranja o integral, además de Almojábanas y la Galleta negra.**



Imágenes obtenidas de: <https://superkumis.com/>

• Estudiantes consultor: Daniel David Bermudez García

PROBLEMA EMPRESARIAL



Flujo de clientes

Sede Centro

Se necesita una reestructuración para mejorar la comodidad de los clientes en el local, optimizar la logística y ampliar el espacio para la incorporación de nuevos productos de manera eficiente.

- **Estudiantes consultor:** Daniel David Bermudez García

PROBLEMÁTICA DETECTADA

Distribución de espacio Sede Centro

Es necesario diseñar una distribución adecuada de los elementos en la Sede Centro de SúperKumis, teniendo en cuenta aspectos fundamentales como:

Seguridad:

- Seguridad e integridad ciudadana

Comodidad:

- Sistema de ventilación
- Baño accesible
- Mayor capacidad

Usuarios:

- Clientes ocasionales
- Clientes fieles
- Otros usuarios

USUARIOS SÚPERKUMIS



Clientes Ocasionales

- Generalmente jóvenes entre 35 a 45 años
- Trabajadores y estudiantes
- Primera vez que visitan el lugar por lo cual no conocen precios
- Andan solos o en pareja

General

- Estrato 2-3
- Locales
- Adultos jóvenes y adultos mayores
- Estudiantes, trabajadores y jubilados

Clientes Fieles

- Conocen los productos y los precios
- Consumen frecuentemente
- Tienen alta fidelidad con la empresa
- Por lo general van en familia de 3 a 5 personas
- En su mayoría son adultos mayores jubilados

Otros Usuarios

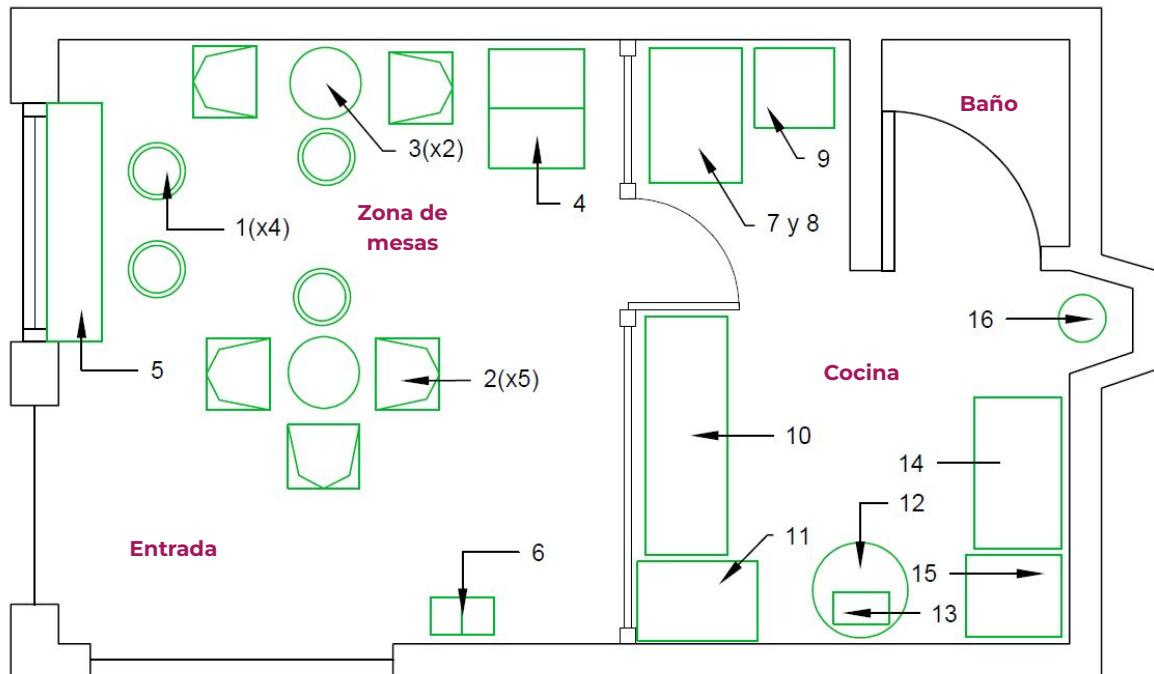
- Vendedores informales
- Indigentes

PLANO SÚPERKUMIS (ACTUAL)

Lista de elementos:

1. Tinas (x4)
2. Sillas con reposabrazos (x5)
3. Mesa para clientes (x2)
4. Nevera de helados
5. Barra
6. Bote de basura
7. Caja bodega
8. Máquina de cremas
9. Lavadero
10. Gaveta
11. Caja de pagos
12. Mesa para cocina
13. Microondas
14. Refrigerador
15. Nevera
16. Taburete

Capacidad máxima: **10 personas** (sentadas) / Hora de mayor flujo: **3 pm - 5 pm**



• **Estudiantes consultor:** Daniel David Bermudez García

COMPROMISOS



Compromiso: Se diseñará un concepto de espacio inmobiliario, en el cual se evidenciará una mejor distribución de los elementos en beneficio del flujo, comodidad y seguridad tanto del cliente como del personal de SúperKumis del Centro.

- **Estudiantes consultor:** Daniel David Bermudez García

PROGRAMA DE
ACOMPAÑAMIENTO EMPRESARIAL



UNIVERSIDAD
NACIONAL
DE COLOMBIA



CÁMARA DE COMERCIO
DE PALMIRA