**DIAGNÓSTICOS COMERCIALES**

***ASESOR DE RELACIONAMIENTO COMERCIAL*, PROYECTO *INCREMENTO DE EMPRESAS DE BASE TECNOLÓGICA EN LA REGIÓN DE SUCRE.***

El Proyecto :**“Incremento de empresas de base tecnológica, competitividad e innovación para la región Sucre",**liderado y ejecutado por**la** Corporación **Centro de Desarrollo Tecnológico Cluster CreaTIC**; que en compañía y colaboración de algunos actores del  Sistema Regional de Ciencia, Tecnología e Innovación (SRCTeI) (Cámara de Comercio de Sincelejo, Gobernación de Sucre, Parquesoft Sucre, Instituciones de Educación Superior, entre otros) vienen desarrollando diferentes actividades de gran impacto en la región a través del apoyo a empresas de base tecnológica (EBT).

El objetivo central del proyecto va encaminado a la generación, puesta en marcha y sostenibilidad de las EBT de la región Sucre, basado en la generación y expansión de capital relacional, estructuración, diseño de estrategias comerciales, planes de trabajo y gobierno que contribuyen a la consecución y fidelización de clientes nacionales y/o internacionales para las iniciativas / empresas que lleguen la etapa de constitución y posteriormente a la etapa de sostenibilidad.

Con el ánimo de cumplir con los objetivos trazados. el proyecto cuenta con un equipo de trabajo interdisciplinario; al cual pertenece el Asesor de Relacionamiento Comercial; profesional en el área de administración con experiencia en la formulación, ejecución y seguimiento de proyectos, así como en la gestión y relacionamiento comercial. Encargado de contribuir al alcance de las metas a través del apoyo a la actividad: A3.1; la cual busca generar capital relacional para la comercialización de tecnologías de las EBT de Sucre.

Dentro del marco de estas actividades, Una vez terminada la etapa de constitución, en la cual las iniciativas se constituyen legalmente, inician procesos de registro de marca y patentes; El asesor de relacionamiento comercial generará un diagnóstico comercial para cada una de las 12EBT, donde se evaluarán diferentes procesos de la empresa y el estado actual de los componentes comerciales; con el fin de poder establecer un plan y ruta de trabajo personalizado y refuerzos de acuerdo a las necesidades de cada uno.

A continuación, se muestra los elementos que componen la elaboración del diagnóstico inicial comercial para cada una de las 12 EBT:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **No** | **ELEMENTO** | **DESCRIPCIÓN** |
|  |
| 1 | Datos Generales del representante | Nombre, cedula, teléfono, correos del empresario(s) |  |
| 2 | Perfil de la empresa | Razón social, factor innovador, que hace la empresa |  |
| 3 | Equipo de Trabajo | Miembros del equipo, funciones y/o cargos |  |
| 4 | Análisis DOFA | Fortalezas, Debilidades, Amenazas y oportunidades de la empresa |  |
| 5 | Constitución, Registros y Marcas | Avances en constitución, registro de marca, tipo de sociedad, etc |  |
| 6 | Productos | Productos y/o servicios que maneja la empresa, imágenes, precios |  |
| 7 | Clientes, contratos y propuestas | Clientes a la fecha, segmentos, ubicación, tamaño |  |
| 8 | Área Comercial y Estratégica | Miembros del equipo, funciones y/o cargos, presupuesto, indicadores |  |
| 9 | Marketing digital | Presencia en redes, estrategias, presupuestos, imagen, diseño |  |
| 10 | Documentos Comerciales | Verificar manejo de factura, contratos, cotizaciones, correos, sitios web, etc |  |
| 11 | Recomendaciones | De acuerdo a la información levantada, se realizan recomendaciones de mejora |  |
| 12 | Imágenes y/o registro fotográfico | Se incluyen imágenes y/o registros fotográficos relacionado con la empresa y/o productos y/o servicios |  |



\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

***JUAN CAMILO VASQUEZ LOPEZ***

***ASESOR DE RELACIONAMIENTO COMERCIAL***

***C.C 1.061.690.923 de Popayán***