

FORMATO DE ACOMPAÑAMIENTO A EMPRESAS



NOMBRE DEL ASESOR	JUAN GABRIEL RIVERA ALVARADO
NOMBRE DE LA ASESORÍA	COMERCIAL Y GESTIÓN DE VENTAS

MENTOR	INICIATIVAS	OBJETIVO	DESCRIPCIÓN	RESULTADOS	FECHA	LINK EVIDENCIA
HAYETH ASKAR	TISA	Socializar Plan de trabajo y estructura del documento primera entrega del Diagnostico DOFA para la planeación comercial.	Se realizo reunión mediante conexión por la plataforma Teams, conto con la participación de la líder de la iniciativa, María Camila Castro, para la socialización del plan de trabajo y estructura que se desarrollaran estos dos meses.	Se espera que la iniciativa realice su primer entregable para el 19 de septiembre correspondientes a Segmentación del Mercado B2B y B2C y el análisis DOFA teniendo en cuenta el estudio del mercado. Se compartió correo con los formatos y plantillas para este primer avance.	12/9/2023	https://unisimonedu-my.sharepoint.com/:v/g/personal/juan_rivera_unisimon_edu_co/ESl4g0CvheFii7hADbmbwM4B-FURn1gi9iUY5fR90pSpWQ?e=Tx2bNG
	CV CAR	Socializar Plan de trabajo y estructura del documento primera entrega del Diagnostico DOFA para la planeación comercial.	Se realizo reunión mediante conexión por la plataforma Teams, conto con la participación del líder de la iniciativa, Cesar Granobles, para la socialización del plan de trabajo y estructura que se desarrollaran estos dos meses.	Se espera que la iniciativa realice su primer entregable para el 26 de septiembre correspondientes a Segmentación del Mercado B2B y B2C y el análisis DOFA teniendo en cuenta el estudio del mercado. Se compartió correo con los formatos y plantillas para este primer avance.	19/9/2023	Sesión 1 - Iniciativa CVCAR - Cesar Granobles- 20230919_133619- Grabación de la reunión.mp4
	ROLEMATCH	Socializar Plan de trabajo y estructura del documento primera entrega del Diagnostico DOFA para la planeación comercial.	Se realizo reunión mediante conexión por la plataforma Teams, conto con la participación de la líder de la iniciativa, María Camila Castro, para la socialización del plan de trabajo y estructura que se desarrollaran estos dos meses.	Se espera que la iniciativa realice su primer entregable para el 19 de septiembre correspondientes a Segmentación del Mercado B2B y B2C y el análisis DOFA teniendo en cuenta el estudio del mercado. Se compartió correo con los formatos y plantillas para este primer avance.	12/9/2023	Sesión 1 - Iniciativa Role Match - Keila Illueca- 20230912_163130- Grabación de la reunión.mp4
	GREEN OIL PROJECT	Socializar Plan de trabajo y estructura del documento primera entrega del Diagnostico DOFA para la planeación comercial.	Se realizo reunión mediante conexión por la plataforma Teams, conto con la participación de la líder de la iniciativa, Carlos Hernandez, para la socialización del plan de trabajo y estructura que se desarrollaran estos dos meses.	Se espera que la iniciativa realice su primer entregable para el 19 de septiembre correspondientes a Segmentación del Mercado B2B y B2C y el análisis DOFA teniendo en cuenta el estudio del mercado. Se compartió correo con los formatos y plantillas para este primer avance.	12/9/2023	https://unisimonedu-my.sharepoint.com/:v/g/personal/juan_rivera_unisimon_edu_co/EUhnadUOMkhPgIcQYqpvHL4BchNSiKL2Mnb9tkcXkFQJSQ?e=Jau43r
	CHIL D DRIVERS	Socializar Plan de trabajo y estructura del documento primera entrega del Diagnostico	Se realizo reunión mediante conexión por la plataforma Teams, conto con la participación del líder de la iniciativa, Alejandro Barros, para	Se espera que la iniciativa realice su primer entregable para el 26 de septiembre correspondientes a Segmentación del Mercado	19/9/2023	

INGRITH RODRÍGUEZ	CHILD DRIVERS	Documento primera entrega del Diagnostico DOFA para la planeación comercial.	Del líder de la iniciativa, Alejandro Barros, para la socialización del plan de trabajo y estructura que se desarrollaran estos dos meses.	B2B y B2C y el análisis DOFA teniendo en cuenta el estudio del mercado. Se compartió correo con los formatos y plantillas para este primer avance.	19/9/2023	Sesión 1_Iniciativa Childs Driver-20230919_104049-Grabación de la reunión.mp4
	HOPEST	Socializar Plan de trabajo y estructura del documento primera entrega del Diagnostico DOFA para la planeación comercial.	Se realizo reunión mediante conexión por la plataforma Teams, conto con la participación del líder de la iniciativa, José Sarmiento, para la socialización del plan de trabajo y estructura que se desarrollaran estos dos meses.	Se espera que la iniciativa realice su primer entregable para el 26 de septiembre correspondientes a Segmentación del Mercado B2B y B2C y el análisis DOFA teniendo en cuenta el estudio del mercado. Se compartió correo con los formatos y plantillas para este primer avance.	21/9/2023	Sesión 1_Iniciativa HOPEST - José Sarmiento-20230921_152932-Grabación de la reunión.mp4
	INSPIRA	Socializar Plan de trabajo y estructura del documento primera entrega del Diagnostico DOFA para la planeación comercial.	Se realizo reunión mediante conexión por la plataforma Teams, conto con la participación del líder de la iniciativa, Yennifer Ojeda, para la socialización del plan de trabajo y estructura que se desarrollaran estos dos meses.	Se espera que la iniciativa realice su primer entregable para el 26 de septiembre correspondientes del Mercado B2B y B2C y el análisis DOFA teniendo en cuenta el estudio del mercado. Se compartió correo con los formatos y plantillas para este primer avance.	20/9/2023	Sesión 1_Iniciativa INSPIRA - Yennifer Ojeda-20230920_110921-Grabación de la reunión.mp4
	AMATÉ	Socializar Plan de trabajo y estructura del documento primera entrega del Diagnostico DOFA para la planeación comercial	Se realizo reunión mediante conexión por la plataforma Teams, en la cual participaron los integrantes lideres de la iniciativa, la señora Yaineri Chirino, para la socialización del plan de trabajo y estructura que se desarrollaran estos dos meses.	Se espera que la iniciativa realice su primer entregable para el 19 de septiembre correspondientes a Segmentación del Mercado B2B y B2C y el análisis DOFA teniendo en cuenta el estudio del mercado. Se compartió correo con los formatos y plantillas para este primer avance.	12/9/2023	https://unisimonedu-my.sharepoint.com/:v/g/personal/juan_rivera_unisimon_edu_co/EXMpj9B2DcJPkQz1H1fs58lBo4t3GNjdqnXROogAs8eCSQ?e=Bnmhxd&nav=eyJyZWZlcnJhbEluZm8iOmsicmVmZXYyVwxBcHAIQIJtdHJIYW1XZWJBcHAIcJyZWZlcnJhbFZpZXCiOiJTaGFVZURpYWxvZyIsInJlZmVycmFsQXBwUGxhdGZvcn0iOiJXZ
JUAN CARLOS LOAIZA	HELPHYHUB	Socializar Plan de trabajo y estructura del documento primera entrega del Diagnostico DOFA para la planeación comercial	Se realizo reunión mediante conexión por la plataforma Teams, en la cual participaron los integrantes lideres de la iniciativa, el señor José Pineda, Nataly Escudero, Regina Escudero, para la socialización del plan de trabajo y estructura que se desarrollaran estos dos meses	Se espera que la iniciativa realice su primer entregable para el 16 de septiembre correspondientes a Segmentación del Mercado B2B y B2C y el análisis DOFA teniendo en cuenta el estudio del mercado. Se compartió correo con los formatos y plantillas para este primer avance.	Sabado 9 de septiembre	Líder José Manuel Pineda - Help Hub-20230909_090528-Grabación de la reunión.mp4
	BURNCARE PRO	Socializar Plan de trabajo y estructura del documento primera entrega del Diagnostico DOFA para la planeación comercial	Se realizo reunión mediante conexión por la plataforma Teams, en la cual participaron los integrantes lideres de la iniciativa, el señor Joaquin Diazgranados y Said Hernandez, para la socialización del plan de trabajo y estructura que se desarrollaran estos dos meses.	Se espera que la iniciativa realice su primer entregable para el 19 de septiembre correspondientes a Segmentación del Mercado B2B y B2C y el análisis DOFA teniendo en cuenta el estudio del mercado. Se compartió correo con los formatos y plantillas para este primer avance.	12/9/2023	Sesión 1_Iniciativa Burn Care Pro - Joaquin Diazgranados-20230912_140813-Grabación de la reunión.mp4

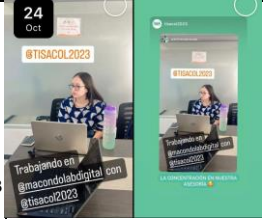


FORMATO DE ACOMPAÑAMIENTO A EMPRESAS






NOMBRE DEL ASESOR	JUAN GABRIEL RIVERA ALVARADO
NOMBRE DE LA ASESORÍA	COMERCIAL Y GESTIÓN DE VENTAS

MENTOR	INICIATIVAS	OBJETIVO	DESCRIPCIÓN	RESULTADOS	FECHA	LINK EVIDENCIA
HAYETH ASKAR	TISA	Estrategia comercial y proyección de ventas.	Se realizo reunión en las instalaciones de Macondolab, conto con la participación de la líder de la iniciativa, María Camila Castro, para la socialización del plan de estrategia comercial y proyección de ventas.	Se definió los puntos clave para desarrollar la propuesta comercial y la operacionalización de las tareas para lograr mejorar la captación de clientes, así mismo, se realizo la retroalimentación del primer entregable el cual presento varias oportunidades de mejora estableciéndose tres compromisos los cuales son: 1. Categorización de los estilos de aprendizaje 2. Se definió una meta para este mes, que son 5 clientes potenciales. 3. Los indicadores de gestión para poder medir ventas y retorno de la inversión.	3/10/2023	
	ROLEMATCH	Estrategia comercial y proyección de ventas.	Se realizo reunión en las instalaciones de Macondolab, conto con la participación de la líder de la iniciativa, Keila Illueca, para la socialización del plan de estrategia comercial y proyección de ventas.	Se realizo retroalimentación del primer entregable, se estableció tres entregables adicionales en función de la propuesta comercial: 1. Establecer la suscripción de los usuarios hasta donde llega el acceso, Premium, estándar o free. 2. Debe presentar un listado de precios ajustados a la segmentación del mercado. 3. Los KPI como métricas para medir ventas, calidad y fidelización.	3/10/2023	
	GREEN OIL PROJECT	Estrategia comercial y proyección de ventas.	Se realizo reunión por la plataforma de Teams, conto con la participación del líder de la iniciativa, para la socialización del plan de estrategia comercial y proyección de ventas.	Se realizo retroalimentación del primer entregable, se estableció tres entregables adicionales en función de la propuesta comercial: 1. Los costos que incurren en la elaboración del medicamento. 2. La base de datos de posibles proveedores de servicios. 3. La propuesta de precios. 4. Los KPI como métricas para medir ventas, calidad y fidelización.	5/10/2023	https://unisimonedu-my.sharepoint.com/:v/g/personal/juan_rivera_unisimon_edu_co/Eem_RrK6m5RHtsLQDJYKt84BtiNf6gaWfUJsXbs8nYvJhw?e=wym1i1&nav=eyJvZWZlcnJhbEluZm8iOnsicmVmZXJvYXwBcHAI0iJdHJlYW1XZlJlbnRlcjZlcnJhbFZpZXciOiJTaGFyZURpYWxvZyIsInJlZmVycmF0eXBlIjoiXzZlcnJhbFZlcnJhbE1vZGU0Ij2aWV3In1_9
CHIL D DRIVERS				No se pudo realizar la retroalimentación del primer entregable, debido que la iniciativa no presento el entregable en los términos y fechas pactadas, así mismo se establecieron tres entregables adicionales en función de la propuesta comercial:	4/10/2023	https://unisimonedu-my.sharepoint.com/:v/g/personal/juan_rivera_unisimon_edu_co/EWsGwdfnc0x1s1reiSFkrDoBeSIUObWiPM-

FORMATO DE ACOMPAÑAMIENTO A EMPRESAS

NOMBRE DEL ASESOR	JUAN GABRIEL RIVERA ALVARADO
NOMBRE DE LA ASESORÍA	COMERCIAL Y GESTIÓN DE VENTAS



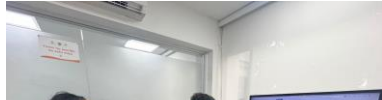
MENTOR	INICIATIVAS	OBJETIVO	DESCRIPCIÓN	RESULTADOS	FECHA	LINK EVIDENCIA
HAYETH ASKAR	TISA	Trabajo de estrategia de precios, presentación comercial y embudo de venta	Se realizo reunión en las instalaciones de Macondolab, conto con la participación de la líder de la iniciativa, Maria Camila, para la socialización de su presentación Comercial ante posibles clientes	Se realizo ejercicio de presentación comercial, para posibles clientes potenciales de la aplicación, asi como usuarios.	27-10-23	
	CV CAR	Trabajo de estrategia de precios, presentación comercial y embudo de venta	Se realizo reunión en las instalaciones de Macondolab, conto con la participación de la líder de la iniciativa, Cesar Granables, para la socialización de su presentación Comercial ante posibles clientes	Se realizo ejercicio de presentación comercial, para posibles clientes potenciales de la aplicación, asi como usuarios.	27-10-23	
	ROLEMATCH	Trabajo de estrategia de precios, presentación comercial y embudo de venta	Se realizo reunión en las instalaciones de Macondolab, conto con la participación de la líder de la iniciativa, Keila Illueca, para la socialización de su presentación Comercial ante posibles clientes	Se realizo ejercicio de presentación comercial, para posibles clientes potenciales de la aplicación, asi como usuarios.	24-10-23	

	GREEN OIL PROJECT	Trabajo de estrategia de precios, presentación comercial y embudo de venta	Se realizo reunión en las instalaciones de Macondolab, conto con la participación deL líder de la iniciativa Carlos Hernandez, para la socialización de su presentación Comercial ante posibles clientes	Se realizo ejercicio de presentación comercial, para posibles clientes potenciales de la aplicación, asi como usuarios.	31-10-23	
INGRITH RODRÍGUEZ	CHILD DRIVERS	Trabajo de estrategia de precios, presentación comercial y embudo de venta	Se realizo reunión en las instalaciones de Macondolab, conto con la participación de la líder de la iniciativa Alejandro Barros y con las empresarias Yeslist Jimenez, Carolina Hernandez y Liliana Acosta, para la socialización de su presentación Comercial ante posibles clientes, asi como embudo de ventas y planes de servicios.	Se realizo ejercicio de presentación comercial, para posibles clientes potenciales de la aplicación, asi como usuarios.	31-10-23	
	HOPEST	Trabajo de estrategia de precios, presentación comercial y embudo de venta	Se realizo reunión en las instalaciones de Macondolab, conto con la participación de la líderes de la iniciativa, para la socialización de su presentación Comercial ante posibles clientes, asi como embudo de ventas y planes de servicios.	Se realizo ejercicio de presentación comercial, para posibles clientes potenciales de la aplicación, asi como usuarios.	25/10/2023	
JUAN CARLOS LOAIZA	HELPHYHUB	Trabajo de estrategia de precios, presentación comercial y embudo de venta	Se realizo reunión en las instalaciones de la Universidad Sergio Arboleda, conto con la participación de la líder de la iniciativa, Juan Loaiza, para la socialización de su presentación Comercial ante posibles clientes	Se realizo ejercicio de presentación comercial, para posibles clientes potenciales de la aplicación, asi como usuarios.	23-10-23	
						


	BURNCARE PRO	Trabajo de estrategia de precios, presentación comercial y embudo de venta	Se realizo reunión en las instalaciones de MacondoLAB, conto con la participación de la líder de la iniciativa, Said Hernandez y Carolina Hernandez del sector externo, para la socialización de su presentación Comercial ante posibles clientes	Se realizo ejercicio de presentación comercial, para posibles clientes potenciales de la aplicación, así como usuarios.	31-10-23	
--	--------------	--	---	---	----------	--

FORMATO DE ACOMPAÑAMIENTO A EMPRESAS

NOMBRE DEL ASESOR	JUAN GABRIEL RIVERA ALVARADO
NOMBRE DE LA ASESORÍA	COMERCIAL Y GESTIÓN DE VENTAS

MENTOR	INICIATIVAS	OBJETIVO	DESCRIPCIÓN	RESULTADOS	FECHA	LINK EVIDENCIA
HAYETH ASKAR	TISA	Trabajo de estrategia de precios y embudo de venta	Se realizo reunión de manera presencial, conto con la participación de la líder de la iniciativa, Maria Camila Castro, para la socialización del plan de precios y embudo de venta	Se entrego plantilla del Funnel como herramienta de resultado	11-10-23	
	CV CAR	Trabajo de estrategia de precios y embudo de venta	Se realizo reunión en las instalaciones de Macondolab, conto con la participación del líder de la iniciativa, Cesar Granables, para la socialización del plan de precios y embudo de venta	Se entrego plantilla del Funnel como herramienta de resultado	10-10-23	
						


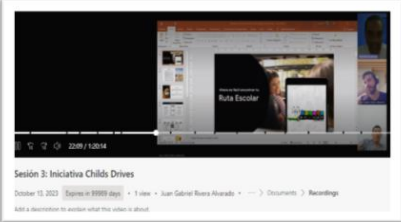
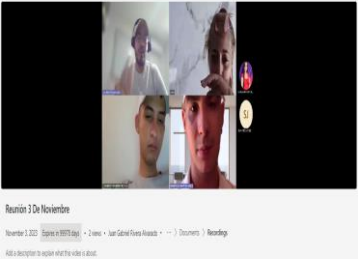


	ROLEMATCH	Trabajo de estrategia de precios y embudo de venta	Se realizo reunión en las instalaciones de Macondolab, conto con la participación de la líder de la iniciativa, Keila Illueca, para la socialización del plan de precios y embudo de venta.	Se entrego plantilla del Funnel como herramienta de resultado	10-10-23	
	GREEN OIL PROJECT	Trabajo de estrategia de precios y embudo de venta	Se realizo reunión en las instalaciones de Macondolab, conto con la participación de la líder de la iniciativa, para la socialización del plan de precios y embudo de venta	Se entrego plantilla del Funnel como herramienta de resultado	10-10-23	
INGRITH RODRÍGUEZ	CHILD DRIVERS	Trabajo de estrategia de precios y embudo de venta	Se realizo reunión por la plataforma Teams, conto con la participación de la líder de la iniciativa, Alejandro Barros, para la socialización del plan de precios y embudo de venta.	Se entrego plantilla del Funnel como herramienta de resultado	13-10-23	
	HOPEST	Trabajo de estrategia de precios y embudo de venta	Se realizo reunión por la plataforma Teams, conto con la participación de la líderes de la iniciativa, para la socialización del plan de precios y embudo de venta, así como presentación comercial.	Se entrego plantilla del Funnel como herramienta de resultado		
	INSPIRA	Trabajo de estrategia de precios y embudo de venta	Se realizo reunión por la plataforma Teams, conto con la participación de la líderes de la iniciativa, para la socialización del plan de precios y embudo de venta, asi como presentación comercial.	Se debe reforzar en la planeación estrategica, basados en los hallasgos del primer entregable (Análisis DOFA)		

JUAN CARLOS LOAIZA	HELPHYHUB	Trabajo de estrategia de precios, presentación comercial y embudo de venta	Se realizo reunión en las instalaciones de Macondolab, conto con la participación de la líder de la iniciativa, Juan Loaiza, para la socialización del plan de precios y embudo de venta	Se entrego plantilla del Funnel como herramienta de resultado	10-10-23	
	BURNCARE PRO	Trabajo de estrategia de precios y embudo de venta	Se realizo reunión en las instalaciones de Macondolab, conto con la participación del líder de la iniciativa, Joaquín Díazgranados y Said Henríquez, para la socialización del plan de precios y embudo de venta.	Se entrego plantilla del Funnel como herramienta de resultado	10-10-23	Sesión 3_Iniciativa BurCare Pro-20231011_091428-Grabación de la reunión.mp4

FORMATO DE ACOMPAÑAMIENTO A EMPRESAS



NOMBRE DEL ASESOR	JUAN GABRIEL RIVERA ALVARADO
NOMBRE DE LA ASESORÍA	COMERCIAL Y GESTIÓN DE VENTAS



MENTOR	INICIATIVAS	OBJETIVO	DESCRIPCIÓN	RESULTADOS	FECHA	LINK EVIDENCIA
HAYETH ASKAR	TISA	Trabajo de estrategia de precios y embudo de venta	Se realizo reunión en las instalaciones de Macondolab, conto con la participación del líder de la iniciativa, Maria Camila, para la socialización del plan de precios y embudo de venta y Presentación Comercial.	Presentación de estrategias comerciales	24-10-23	
	CV CAR	Trabajo de estrategia de precios y embudo de venta	Se realizo reunión en las instalaciones de Macondolab, conto con la participación del líder de la iniciativa, Cesar Granables, para la socialización del plan de precios y embudo de venta	Presentación de estrategias comerciales	17-10-23	
	ROLEMATCH	Trabajo de estrategia de precios y embudo de venta	Se realizo reunión en las instalaciones de Macondolab, conto con la participación del líder de la iniciativa, Keila Illueca, para la socialización del plan de precios, presentación comercial y embudo de venta.	Presentación de estrategias comerciales	24-10-23	
	GREEN OIL PROJECT			Se realizo reunión en MacondoLAB. conto con		31-10-23

		Trabajo de estrategia de precios y embudo de venta	Se realizó reunión en MacondoLAB, conto con la participación de la líder de la iniciativa, Carlos Hernandez, para la socialización del plan de precios, presenyación comercial y embudo de venta.	Se realizo ejercicio de presentación comercial, para posibles clientes potenciales de la aplicación, asi como usuarios.		
INGRITH RODRÍGUEZ	CHILD DRIVERS	Trabajo de estrategia de precios y embudo de venta	Se realizo reunión por la plataforma Teams, conto con la participación de la líder de la iniciativa, Alejandro Barros, para la socialización del plan de precios y embudo de venta.	Se realizo ejercicio de presentación comercial, para posibles clientes potenciales de la aplicación, asi como usuarios.	17-10-23	
	HOPEST	Trabajo de estrategia de precios y embudo de venta	Se realizo reunión en MacondoLAB, conto con la participación de la líderes de la iniciativa, para la socialización del plan de precios, presenyación comercial y embudo de venta.	Se realizo ejercicio de presentación comercial, para posibles clientes potenciales de la aplicación, asi como usuarios.	24/10/2023	
JUAN CARLOS LOAIZA	HELPHYHUB	Trabajo de estrategia de precios, presentación comercial y embudo de venta	Se realizo reunión por la plataforma de Teams, conto con la participación de la líder de la iniciativa, Juan Loaiza, para la socialización de su estrategia comercial, para la Corporación Universitaria Americana, como posible cliente.	Se realizo ejercicio de presentación comercial, para posibles clientes potenciales de la aplicación, asi como usuarios.	18-10-23	
	BURNCARE PRO	Trabajo de estrategia de precios, presentación comercial y embudo de venta	Se realizo reunión en Macondolab, conto con la participación del líder de la iniciativa, Said Henriquez, para la socialización de su estrategia comercial.	Se realizo ejercicio de presentación comercial, para posibles clientes potenciales de la aplicación, asi como usuarios.		

FORMATO DE ACOMPAÑAMIENTO A EMPRESAS

NOMBRE DEL ASESOR	JUAN GABRIEL RIVERA ALVARADO
NOMBRE DE LA ASESORÍA	COMERCIAL Y GESTIÓN DE VENTAS




MENTOR	INICIATIVAS	OBJETIVO	DESCRIPCIÓN	RESULTADOS	FECHA	LINK EVIDENCIA
HAYETH ASKAR	TISA	Trabajo sobre la planificación comercial, ajustes de presentación comercial y estrategias de acercamientos hacia clientes	Se realizo reunión en las instalaciones de Macondolab, conto con la participación de la líder de la iniciativa, Maria Camila, para la socialización de su Planificación comercial, trabajada desde las orientaciones dadas asi como con el apoyo del area de Finciera de MacondoLAB.	Se realizo el documento relacionado con la Planificación Comercial de la Iniciativa	8-11-23	
	CV CAR	Trabajo sobre la planificación comercial, ajustes de presentación comercial y estrategias de acercamientos hacia clientes	Se realizo reunión en las instalaciones de Juan Valdez calle 82, conto con la participación del líder de la iniciativa, Cesar Granales, para la socialización de su Planificación comercial, trabajada desde las orientaciones dadas asi como con el apoyo del area de Finciera de MacondoLAB.	Se realizo el documento relacionado con la Planificación Comercial de la Iniciativa	20-11-23	
	ROLEMATCH	Trabajo sobre la planificación comercial, ajustes de presentación comercial y estrategias de acercamientos hacia clientes	Se realizo reunión por la plataforma de TEAMS, conto con la participación del la líder de la iniciativa, Keila Illueca, para la socialización de su Planificación comercial, trabajada desde las orientaciones dadas asi como con el apoyo del area de Finciera de MacondoLAB.	Se realizo el documento relacionado con la Planificación Comercial de la Iniciativa	18-11-23	Sesión Iniciativa_Rolematch-20231118_143206-Grabación de la reunión.mp4




INGRITH RODRÍGUEZ	CHILD DRIVERS	Trabajo sobre la planificación comercial, ajustes de presentación comercial y Focus Group para plan piloto de la aplicación	Se realizo reunión en las instalaciones de MacondoLAB, conto con la participación del líder de la iniciativa, Alejandro Barros así como la sr Carlos Alvarado, Nicolas Hernandez, Daisy Hernandez y Jenis Soto, para la socialización de su Planificación comercial, trabajada desde las orientaciones dadas así como con el apoyo del area de Finciera de MacondoLAB y realización del Focus Group como plan piloto de la aplicación.	Se realizo el documento relacionado con la Planificación Comercial de la Iniciativa, así como presentación del plan piloto de la aplicación.	22-11-23	
	HOPEST	Trabajo sobre la planificación comercial, ajustes de presentación comercial .	Se realizo reunión por la plataforma de TEAMS, conto con la participación de los lideres de la iniciativa, para la socialización de su Planificación comercial, trabajada desde las orientaciones dadas así como con el apoyo del area de Finciera de MacondoLAB.	Se realizo el documento relacionado con la Planificación Comercial de la Iniciativa.	22/11/2023	Sesión_Iniciativa Hopest - 22 de noviembre 2023-20231122_081154-Grabación de la reunión.mp4
JUAN CARLOS LOAIZA	HELPHYHUB	Trabajo sobre la planificación comercial, ajustes de presentación comercial .	Se realizo reunión en las instalaciones del Hotel de Prado, conto con la participación de los lideres de la iniciativa, para la socialización de su Planificación comercial, trabajada desde las orientaciones dadas así como con el apoyo del area de Finciera de MacondoLAB.	Se realizo el documento relacionado con la Planificación Comercial de la Iniciativa.	21-11-23	

	BURN CARE PRO	Trabajo sobre la planificación comercial, ajustes de presentación comercial .	Se realizo reunión por la plataforma de TEAMS, conto con la participación de los líderes de la iniciativa, para la socialización de su Planificación comercial, trabajada desde las orientaciones dadas así como con el apoyo del área de Finciera de MacondoLAB.	Se realizo el documento relacionado con la Planificación Comercial de la Iniciativa.	21-11-23	Sesión_Iniciativa BureCare - 21 de noviembre 2023-20231121_140315-Grabación de la reunión.mp4
--	---------------	---	---	--	----------	---

FORMATO DE ACOMPAÑAMIENTO A EMPRESAS

NOMBRE DEL ASESOR	JUAN GABRIEL RIVERA ALVARADO
NOMBRE DE LA ASESORÍA	COMERCIAL Y GESTIÓN DE VENTAS

MENTOR	INICIATIVAS	OBJETIVO	DESCRIPCIÓN	RESULTADOS	FECHA	LINK EVIDENCIA
HAYETH ASKAR	TISA	Terminación de ajustes de presentación comercial, apoyo en la presentación de informe final de la iniciativa, elaboración de la proyección en ventas para el año 2024. Acercamiento con posibles aliados a tener en cuenta en la base de Datos de profesoras, con las docentes de la Corporación Universitaria Americana.	Se realizo inicialmente reunión por la plataforma de Teams para terminar los ajustes y continuar con la proyección de ventas para el año proximo, así mismo se dedarrollo un acercamiento en las instalaciones de la Corporación Universitaria Americana con profesoras afines a la idea de la iniciativa.	Consolidación de la proyección para el año 2024 y base de datos de posibles docentes aliadas.	27/11/23 30/11/23	Sesión Iniciativa Tisa-20231127_073317-Grabación de la reunión.mp4 
	CV CAR	Acercamiento estrategico con posibles aliados del sector Automotriz, como cierre de las asesorías comerciales.	Se realizo acercamiento con posibles proveedores del sector automotriz.	Alianzas estrategias con posibles clientes, proveedores y aliados.	30-11-23	
	ROLEMATCH	Desarrollo de capacitación y presentación de la iniciativa, a los profesionales pertenecientes a la casa del carnala, con el proposito del reconocimiento de la iniciativa y posibles alianzas comerciales desde el banco de datos de los asedores del Carnaval.	Capacitación y presentación en las instalaciones de la Casa del Carnaval.	Presentación comercial de la iniciativa, así como capacitación del aplicativo de la misma.	4-11-23	

	HOPEST	Realización de encuestas para el fortalecimiento de la iniciativa, acercamiento con dueños de pensiones para poder conocer las necesidades actuales de los pensionados.	Acercamiento con dueños de pensiones.	Acercamiento para poder conocer las necesidades actuales de los pensionados, para la retroalimentación en el desarrollo de la iniciativa.	1/12/2023	
JUAN CARLOS LOAIZA	HELPHYHUB	Se realizo retroalimentación de lo desarrollado durante las asesorías comerciales realizadas durante el proyecto, para un cierre de las mismas.	Reunión en las instalaciones de las oficinas de MacondoLAB	Cierre y retroalimentación final del proyecto.	1-12-23	
	BURN CARE PRO	Se realizo retroalimentación de lo desarrollado durante las asesorías comerciales realizadas durante el proyecto, para un cierre de las mismas.	Reunión en las instalaciones de las oficinas de MacondoLAB	Cierre y retroalimentación final del proyecto.	4-12-23	
	GREEN OIL PROYECT	Se realizo retroalimentación de lo desarrollado durante las asesorías comerciales realizadas durante el proyecto, para un cierre de las mismas.	Reunión en las instalaciones de las oficinas de MacondoLAB	Cierre y retroalimentación final del proyecto.	1/12/23	
	CHILDS DRIVERS					

Se realizo retroalimentación de lo desarrollado durante las asesorías comerciales realizadas durante el proyecto, para un cierre de las mismas.

Reunión por la plataforma de Teams, con el líder de la iniciativa Alejandro Barros.

Cierre y retroalimentación final del proyecto.

7/12/23

