



**INFORME DE ASESOR  
ESPECIALIZADO GESTION COMERCIAL Y VENTAS**

**Nombre completo: Juan Gabriel Rivera Alvarado**

**No. De C.C.: 1048208103**

**Periodo de ejecución: Noviembre - 2023**

**Informe de actividades realizadas:**

En el proceso de ejecución de las actividades realizadas en el marco del cumplimiento de contrato se realizaron las siguientes actividades:

- ✓ Se realizaron reuniones con los mentores de cada grupo de iniciativas, con el objetivo de diseñar sus estrategias comerciales y proyección de ventas, para esta última fase del plan de trabajo.
- ✓ Se realizaron reuniones con las iniciativas, para afianzar cada una de sus estrategias comerciales, proyección de ventas, planificación de costos, presentación comercial, protocolos de y acercamientos con clientes, embudo de ventas y Pricing.
- ✓ Tercer Informe: se desarrolló la presentación de la propuesta comerciales de cada una de las iniciativas, con la asistencia de empresarios invitados del sector real, así como el acercamiento con posibles clientes y la operacionalización de las tareas para lograr mejorar la captación de estos mismos, se realizó la retroalimentación de la propuesta comerciales presentada por cada una de las iniciativas.
- ✓ Se desarrollaron pruebas de campo, focus group y visitas técnicas como ejercicio de proyección ante posibles clientes potenciales.
- ✓ Se trabajo en el diseño del embudo de ventas, Pricing y estructura de costos con cada una de las iniciativas.
- ✓ Tomas las asesorías fueron desarrolladas de manera presencial en las instalaciones de MacondoLAB y de manera remota por la plataforma Teams, así como en lugares estratégicos en las visitas a posibles clientes.
- ✓ Se realiza el informe de las actividades desarrolladas hasta la fecha.
- ✓ Se realizaron asesorías y acercamiento con cada una de las 10 iniciativas, con el objetivo de socializar Presentación comerciales, proyección de ventas, presentaciones en focus group y acercamientos con posibles clientes.
- ✓ Se desarrollo una retroalimentación de los segundos entregable, donde se evidenciaron avances de cada una de las iniciativas.

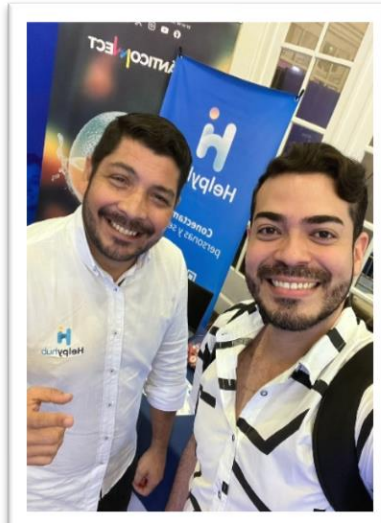
# COLLISION EBT

La explosión de la innovación

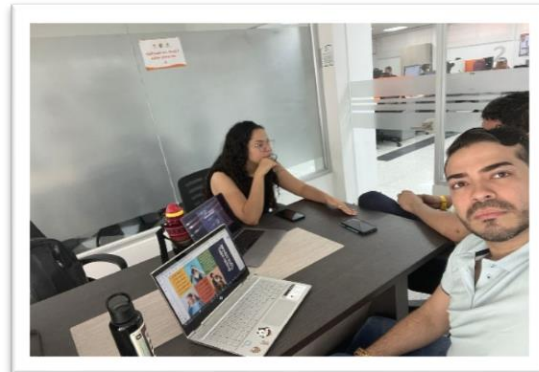
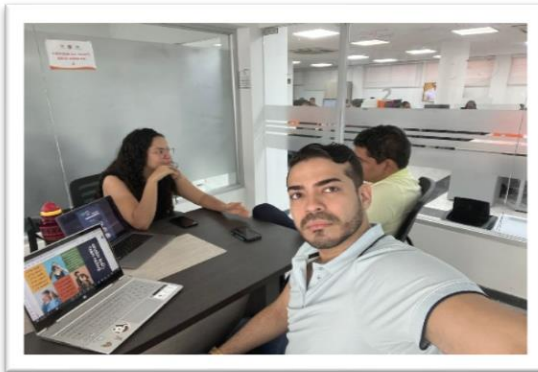
Evidencias fotográficas

Reuniones con Iniciativas:

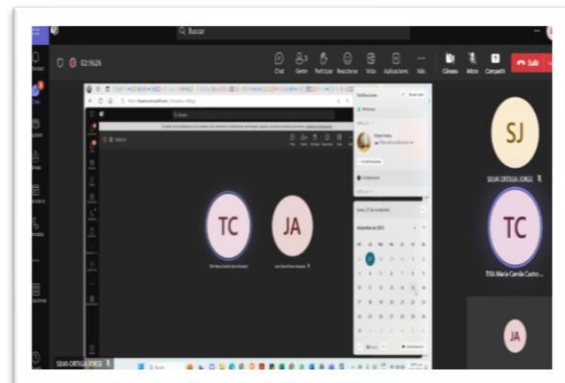
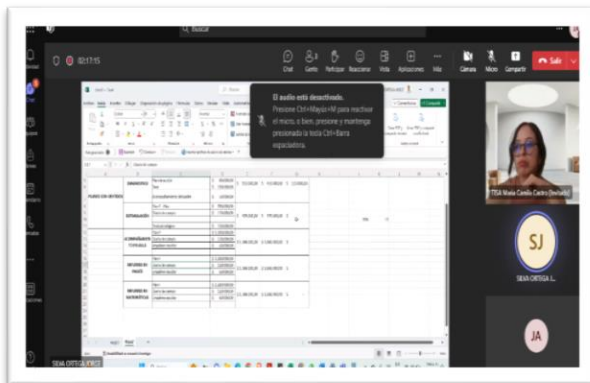
Helpy Hub.



Role Match:



Tisa:



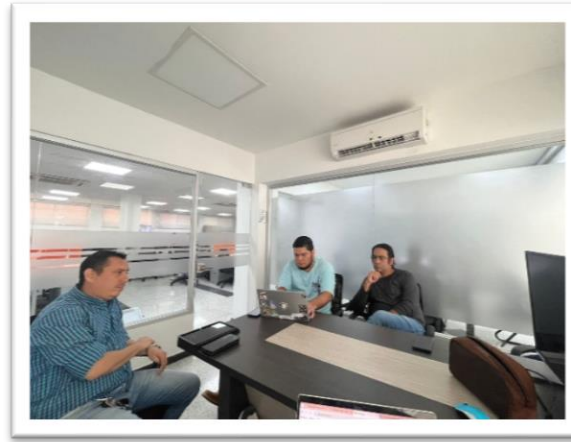
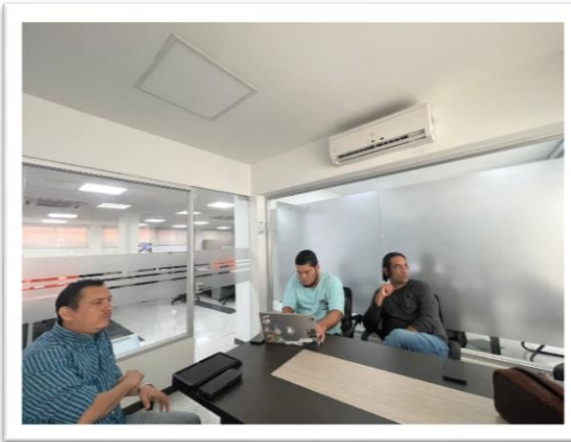
# COLLISION EBT

*La explosión de la innovación*

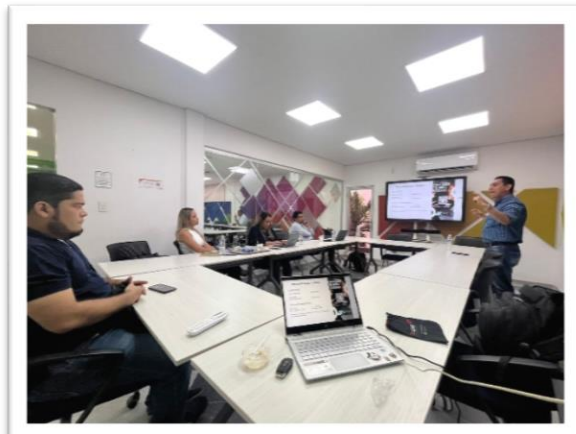
## Green Oil Projects:



## Childs Drives:



## Acercamientos con Clientes y Focus Group:



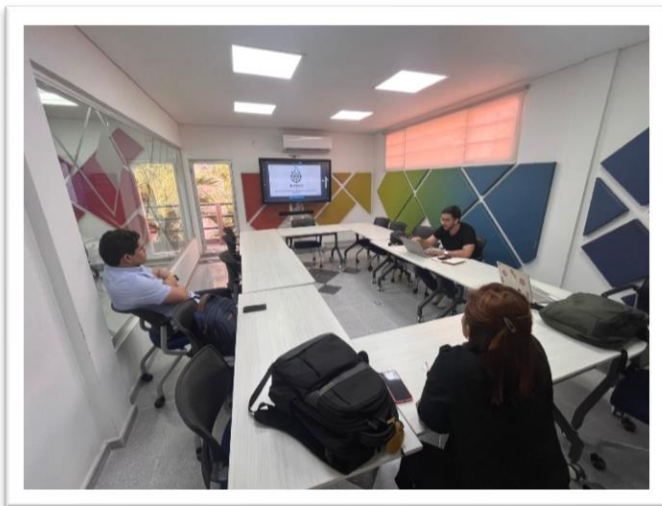
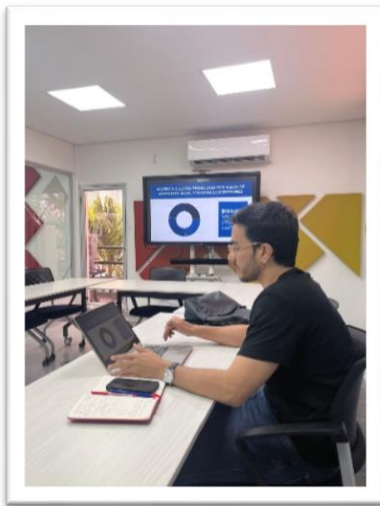


# COLLISION EBT

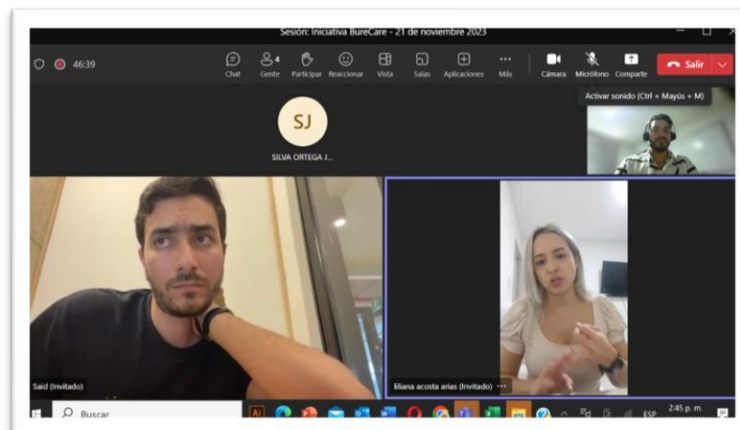
La explosión de la innovación



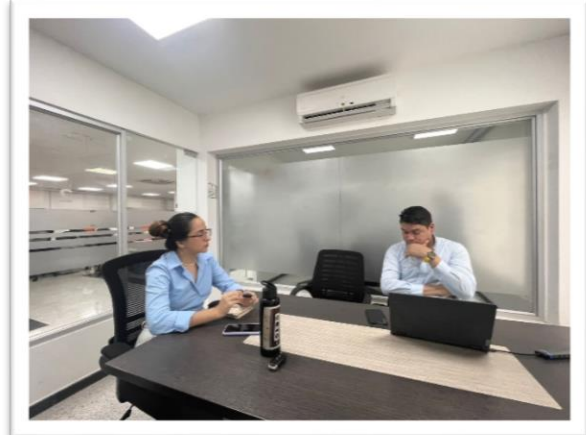
## Burn Care Pro:



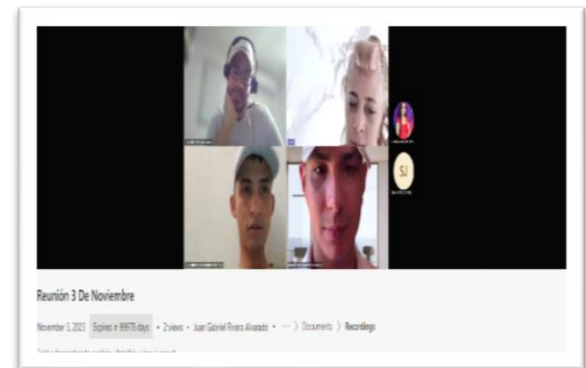
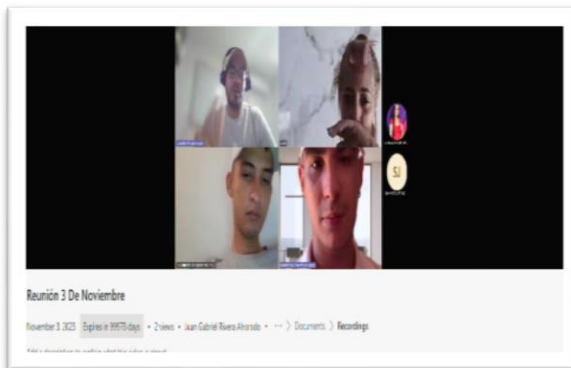
## Acercamientos con Clientes:



## Hopest:



## Acercamientos con Clientes:



## Compromisos Pendientes:

Proyección de ventas, protocolos de visita a posibles aliados.

  
Contratista

Aval de equipo técnico

Director General del proyecto