

Encabezado: ESTRATEGIA DE CRECIMIENTO



Estrategia de crecimiento para “Talento Unificado SAS”

Santiago Gómez Narváez

Asesor

Marco Antonio Ruiz Correa

Santiago Gómez Narváez, Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas, Tecnológico de Antioquia – Institución Universitaria

La correspondencia relacionada con esta investigación debe ser dirigida a nombre de Santiago Gómez Narváez, Tecnológico de Antioquia – Institución Universitaria, Cl. 78b ##72A-220

Contacto: santhygn@hotmail.com

Encabezado: ESTRATEGIA DE CRECIMIENTO



Estrategia de crecimiento para “Talento Unificado SAS”

Santiago Gómez Narváez

Tecnológico de Antioquia – Institución Universitaria

Noviembre 15 de 2019

Plan de mejora de la Práctica Profesional Presentado para Optar el Título de: Negocios

Internacionales

Santiago Gómez Narváez, Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas, Tecnológico de Antioquia – Institución Universitaria

La correspondencia relacionada con esta investigación debe ser dirigida a nombre de Santiago Gómez Narváez, Tecnológico de Antioquia – Institución Universitaria, Cl. 78b ##72A-220

Contacto: santhygn@hotmail.com

INTRODUCCION

Talento unificado S. A es una empresa que surge a partir de las necesidades percibidas en el campo laboral, comercial y económico, pero a la hora de ver su crecimiento en la sociedad se denotan ciertos tipo situaciones que no permiten que sus influencias generen impactos significativos en los medios en los cuales se desarrolla.

El mundo constantemente está cambiando, tanto las personas, medios de divulgación de información, tecnología, contextos. Por lo cual es muy importante encontrarse a la vanguardia de todos estos cambios para lograr ser asertivos y precisos a la hora de crear estrategias de crecimiento que generen impactos y vayan en pro del aumento y desarrollo de la empresa como tal.

Para repensar las estrategias que se trabajan en Talento Unificado S.A.S fue necesario realizar análisis previos que permitieron llegar a las conclusiones de crear en una estrategia de crecimiento que permitiera desarrollar la idea de este negocio que presenta un gran potencial, debido a que la es idea innovadora, contiene un buen equipo de trabajo (jóvenes emprendedores, de la mano de adultos que tienen buenas experiencias en negocios) y el uso de herramientas tecnológías que hoy en día tienen una gran influencia en el mundo.

El presente trabajo se enfoca en presentar una serie de estrategias que le permitirá a Talento Unificado mejorar sus servicios y acceder a nuevos campos en donde logrará poner a prueba su gran capacidad y desarrollo de un trabajo eficiente y eficaz, generando así que la imagen de esta empresa sea reconocida en la ciudad de Medellín y demás partes del mundo.

Por último, cabe resaltar que, aunque la empresa apenas está consolidándose debido al poco tiempo que lleva en el mercado, este plan de crecimiento es una idea que posibilitará el

Encabezado: ESTRATEGIA DE CRECIMIENTO

mejoramiento de estrategias más competitivas con miras al mejoramiento que apunten a los diversos fenómenos mundiales que cada día van surgiendo.

AGRADECIMIENTOS

Primero que todo quiero agradecer el apoyo brindado por toda mi familia y mi prometida, quienes siempre han estado ahí para inyectarme esa motivación necesaria en los momentos mas duros, no solo de mi carrera como profesional, sino como consecuencia de la vida.

También quiero agradecerle al Tecnológico de Antioquia, por permitirme realizar prácticas profesionales, brindándome esa oportunidad de poder adquirir grandes habilidades y conocimientos por medio de una muy enriquecedora experiencia.

Agradezco a la empresa Talento Unificado SAS por abrirme sus puertas, y acogerme en un proyecto con ambición, visión, con fines colectivos, lleno de talento, que entrega una solución a muchas problemáticas que afectan el entorno económico y político del país.

Por último, agradezco a mi asesor, quien siempre tuvo una actitud excelente a la hora de generarme grandes aportes dentro del proyecto, y que fue un apoyo constante para la realización y estructuración de este plan de mejora para la empresa Talento Unificado SAS.

DEDICATORIA

Este proyecto esta dedicado a toda mi familia que me ha apoyado en todo el transcurso de mi carrera como profesional, y que han estado presentes como una motivación constante para la construcción de todos mis sueños.

También está dedicado para mi prometida, que, con sus conocimientos y experiencias como profesional egresada de la facultad de educación, me ha apoyado en la elaboración e implementación de este proyecto.

Por último, va dedicado a todo el equipo de trabajo de Talento Unificado SAS, que juntos hemos construido grandes avances dentro de la empresa, y que nos sentimos orgullosos de todo lo que se ha logrado y lo que proyectamos alcanzar.

CONTENIDO

INTRODUCCION	3
DEDICATORIA	¡Error! Marcador no definido.
AGRADECIMIENTOS	¡Error! Marcador no definido.
ESTRATEGIA DE CRECIMIENTO DE TALENTO UNIFICADO SAS	
#LaFuerzaQueConecta.....	9
PROBLEMA	9
JUSTIFICACIÓN	11
OBJETIVOS DEL PROYECTO.....	13
General	13
Específicos.	13
MARCO TEÓRICO	14
MARCO LEGAL	21
DISEÑO METODOLÓGICO Y CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES	24
METODOLOGÍA	24
CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES NACIONALES	24
Microcharlas: 2 horas, 6:30pm – 8:30pm	24
Foro, seminario, taller 28 y 29 de febrero, 8:00am – 5:00pm.....	25
Plan estratégico para restaurantes aliados	26
Plan estratégico para todos nuestros aliados:	27
MATERIALES Y RECURSOS	28
CONCLUSIONES	29
RECOMENDACIONES	30

BIBLIOGRAFÍA 31

ESTRATEGIA DE CRECIMIENTO DE TALENTO UNIFICADO SAS

#LaFuerzaQueConecta

PROBLEMA

Luego de pasar por una etapa de planeación estratégica y estructuración de la empresa, esta se halla en un momento de productividad necesaria y comercialización del producto, debido a que en muchos aspectos el cliente ve a Talento Unificado SAS como un intangible, y no se enganchaba al proyecto. De la misma forma pasa con los promotores, que no ven una forma tangible de poder generar ingresos de manera independiente dentro de las oportunidades que ofrece Talento Unificado SAS como empresa innovadora.

Algunas personas aún ven a Talento Unificado SAS como un proyecto y no como una empresa. Se identifica que en las convocatorias de empleo, la mayoría de personas llega a la entrevista con una idea de salario, cuando en realidad lo que busca Talento Unificado es entregarles una herramienta como oportunidad de negocio, de trabajo independiente y de remuneraciones ilimitadas.

Esto último nos llevó a pensar en estrategias que permitieran el crecimiento y apalancamiento de la empresa, buscando generar ese interés en todas las personas hacia Talento Unificado SAS.

Y de esta manera surgió una planeación estratégica que nos permita mostrar quienes somos de manera detallada y debatible, donde todas las personas puedan participar, y que esto nos lleve a conmovérselos y a tocarles el espíritu emprendedor, argumentándonos en un proyecto ambicioso, colectivo, enriquecedor y sostenible.

Por otro lado, se evidencia que en nuestros aliados gastronómicos hay grandes debilidades en el factor innovador, y en la utilización de herramientas digitales como piezas

Encabezado: ESTRATEGIA DE CRECIMIENTO

diferenciales en el mercado frente a la competencia. A raíz de esto nace la idea de diseñar una estrategia complementaria que les brinde a los restaurantes aliados la solución a esas necesidades que encuentran hoy en su negocio.

JUSTIFICACIÓN

Talento unificado es concebida para muchos como una empresa que en el mercado laboral apenas está iniciando su crecimiento, por lo cual genera un tipo de concepción errada. Esto nos permite repensarnos algunas de las estrategias que puedan llevar a talento unificado a marcar una gran diferencia en el sector económico y social, y así generar los impactos y confianza necesarios para consolidarse como una empresa con miras a satisfacer las necesidades e intereses de los futuros clientes.

Para la empresa y como participante de los procesos internos de esta, es muy importante que sus planes de trabajo y estrategias estén enfocados a diferentes tipos de mercados que permitan expandirnos y así lograr los objetivos que tenemos planteados. Para talento unificado es fundamental convertirse en una empresa promotora de futuros emprendedores y empresas, que les permita divulgar, darse a conocer y generar un posicionamiento en el mercado laboral, cabe resaltar que para lograr este objetivo es necesario que la empresa cuente con estrategias que permitan alcanzar todas estas metas.

Estas deben ser creadas con base a la promoción y divulgación teniendo en cuenta herramientas como redes sociales, ideas creativas como foros, charlas, eventos, entre otros que les permita darse a conocer por sus habilidades para generar todo tipo de enganche e interés.

Este plan de mejorar me permitiría como futuro profesional pensar, proponer y llevar a cabo un conjunto de acciones que irán encaminadas en pro a las mejoras y proyecciones de Talento Unificado SAS, además que pondrá a prueba todas aquellas habilidades y destrezas que tengo y que a través de mi formación me permitirán convertirme en un futuro empresario competente para el mercado. Las estrategias que se desarrollarán a lo largo de esta propuesta serán el resultado de un análisis riguroso y exhaustivo que traerán como recompensa la

Encabezado: ESTRATEGIA DE CRECIMIENTO

consolidación de una empresa que generará un gran impacto para la ciudad de Medellín, el resto del país, y por qué no el resto del mundo.

OBJETIVOS DEL PROYECTO

General

Desarrollar estrategias de comercialización y posicionamiento a través del uso de herramientas de la economía colaborativa, impactando el mejor desempeño en la productividad de los colaboradores de las empresas que representa Talento Unificado SAS.

Específicos.

- Analizar herramientas de comercialización y posicionamiento a través de la economía colaborativa aplicables a procesos de gestión humana.
- Identificar alternativas y herramientas que potencien a los colaboradores de las empresas afiliadas a Talento Unificado SAS.
- Diseñar estrategias de crecimiento y relacionamiento que favorezcan el mejor desempeño en la productividad de los colaboradores de las empresas que representa Talento Unificado SAS.

MARCO TEÓRICO

En Talento Unificado SAS se busca construir una economía colaborativa, la cual se define como *“Uno de los modelos con más adeptos, el cual se basa en prestar, alquilar, comprar o vender productos en función de necesidades específicas y no tanto en beneficios económicos”* (School, 2017). Para la empresa es fundamental construir una red de soluciones para sus clientes, que permita desarrollar un espacio que abarque todo tipo de servicios y empresas, gracias a los aliados que se logren por medio de una excelente planeación estratégica, que va desde una implementación óptima del marketing digital dentro de una Plataforma, hasta la creación de espacios como eventos y microcharlas, desarrolladas a nivel nacional en ciudades como: Medellín, Cali, Bogotá, Barranquilla y Cartagena.

Peter Drucker define a la estrategia como una respuesta a dos preguntas: *“¿Qué es nuestro negocio? ¿Que debería ser?”* (Drucker, 2010). De acuerdo a las necesidades de Talento Unificado SAS, podemos definir estrategia como el conjunto de actividades, fines y recursos que se analizarán, organizarán y plantearán de tal manera que cumplan con los objetivos que la organización determinó, y que van de la mano de los planteados en este proyecto, con el fin de implementar estrategias de crecimiento como la construcción de un calendario de eventos en las ciudades mas importantes de Colombia, que se den de manera progresiva con temas de interés de acuerdo a sus culturas para las empresas, los empresarios y los profesionales (Marketing Digital, Como ganar dinero con las redes sociales, como generar riqueza de manera independiente), con el fin de persuadirlos y que se conecten como vinculados o aliados, y que le permitan a la empresa un cambio notable en el desarrollo económico, operativo, y comercial, en sus procesos internos y con respecto a sus aliados.

Encabezado: ESTRATEGIA DE CRECIMIENTO

Una vez definidos estos conceptos, es importante esclarecer el hecho de que el marketing digital y las plataformas digitales son tendencia en el desarrollo económico y en el impulso para el crecimiento de todas las empresas. Esto en conjunto da una oportunidad que deben aprovechar las empresas para que sea un factor innovador que marque un impacto dentro de ellas.

“El marketing digital democratiza la personalización, es decir permite personalizar el tratamiento con el cliente a muy bajo costo. Es importante anotar que los consumidores modernos esperan un trato completamente personalizado por parte de las empresas” (Llano, 2018). Esto quiere decir que el marketing digital aparte de crear un contacto mas adaptativo a las necesidades del cliente, nos va a permitir reducir gastos que son tal vez destinados en otra dependencia.

De igual forma se debe tener en cuenta que el marketing digital no es algo completamente sencillo y que debe manejarse en base a unas muy buenas estrategias que permitan mantener un buen SEO (Search Engine Optimization), pero ¿Qué es el SEO? Como definición es *“El posicionamiento en buscadores u optimización de motores de búsqueda y el proceso de mejorar la visibilidad de un sitio web en los resultados orgánicos de los diferentes buscadores”*. (Wikipedia, 2017)

El SEO es una disciplina que ha evolucionado en los últimos años y que está marcando la autoridad y relevancia de las paginas web, generando un ambiente de competencia y de estándares de calidad dentro del mundo digital. Según Gonzalo Rodriguez, Coordinador de proyectos en Inercia Digital S.L. algunas de las estrategias mas eficientes y eficaces de posicionamiento digital son: *“Contenido de calidad y atrayente, el diseño de nuestra web tiene que ser interesante y atractiva para poder llegar a nuestros potenciales clientes de la mejor*

Encabezado: ESTRATEGIA DE CRECIMIENTO

manera, desarrollar una app específica para móviles, conocer bien a nuestro cliente e indagar en sus necesidades, ¿que quiere?, ¿Cómo lo quiere? y ¿Cuándo lo quiere?” (Rodriguez, 2017)

Luego de conocer este mundo del marketing digital, se llega al beneficio principal de la empresa: Plataformas digitales.

¿Qué son las plataformas digitales? “Las plataformas digitales o plataformas virtuales, son espacios en Internet que permiten la ejecución de diversas aplicaciones o programas en un mismo lugar para satisfacer distintas necesidades. Cada una cuenta con funciones diferentes que ayudan a los usuarios a resolver distintos tipos de problemas de manera automatizada, usando menos recursos.” (Content, 2019).

Aquí es donde surge la amplia necesidad de Talento Unificado por sensibilizar a las personas, y de poder demostrarles por las diferentes estrategias ya planificadas y otras plasmadas en este documento, que en la plataforma (www.talentounificado.com) se puede contar con una enorme red de soluciones, que va a permitirle a todos sus vinculados suplir esas necesidades que se encuentran hoy en el mercado, como el hecho de incursionar en el mundo digital y utilizar las redes como una herramienta de negocio, y un factor determinante en el crecimiento productivo y en el desarrollo económico, que permitirá llegar a esa anhelada riqueza colectiva.

Pero ¿qué es riqueza colectiva? La riqueza colectiva es la capacidad de generar crecimiento económico de manera conjunta, que no se establezca una diferenciación de status, sino que todas las personas tengan la posibilidad y la capacidad de lograr tener una libertad financiera. Para llegar a esta riqueza colectiva se necesitan construir estrategias de crecimiento favorables para Talento Unificado SAS y para todos sus aliados.

Encabezado: ESTRATEGIA DE CRECIMIENTO

“La planeación estratégica sirve como proceso para ejecutar estrategias de las organizaciones con una finalidad de insertarla al mundo estratégico y principalmente en las organizaciones mundiales” (Chiavenato, 2011)

Talento Unificado SAS necesita de estrategias solidas de persuasión, como los eventos o charlas progresivas a nivel nacional lideradas por los aliados ubicados en las ciudades mas importantes de Colombia, donde se hable de temas de interes para la sociedad, de temas que conmuevan y que toquen a las personas emocionalmente (Como ganar dinero con las redes sociales, como generar riqueza de manera independiente, Sé tu propio Jefe), que permitan construir otras alianzas para mejorar la gestión organizacional de la empresa e implementar herramientas innovadoras, para entregarles a los clientes esa solución a todos sus problemas, y tambien que sirva como el buen nombre o la buena imagen que refleja la empresa. Según Chiavenato *“lo primero que deben realizarse dentro de una organización son las estrategias, y después desarrollar una base que nos apoye con el procesos continuo y sostenible”* (Chiavenato, 2011)

Esto ultimo implementandolo dentro de Talento Unificado SAS, permite identificar qué las estrategias de crecimiento en desarrollo junto con las que aun no se han realizado, pero que ya tienen toda una planeacion estrategica estructurada (los eventos nacionales como: foros,seminarios y talleres, las microcharlas, y los procesos diferenciadores para nuestros aliados) son el primer paso de la empresa para persuadir y generar gran interés en las personas, y así dinamizar su economía. La construccion junto con el fortalecimiento de buenas alianzas son el apoyo en el proceso continuo y sostenible, debido a que son las que permitiran el apalancamiento por medio de inversionistas, y la mejora en la gestión de los procesos internos gracias a la participacion de aliados que surjan dentro de estos eventos estrategicos.

Encabezado: ESTRATEGIA DE CRECIMIENTO

“Si no entiendes de innovación, no entiendes de negocios” (Drucker, 2015). Esta cita del gran Consultor de negocios Peter pone de manifiesto la necesidad de innovar para hacer crecer nuestros negocios.

Hay que fomentar la creatividad del personal y también la nuestra. Todos los participantes dentro de Talento Unificado somos creativos, pero poco a poco hemos perdido esa fuerza y esa energía de actuar de manera diferente en nuestras labores rutinarias, que nos permitan incrementar nuestro potencial innovador, que a día de hoy está enfocado en ofrecer una solución digital de riqueza colectiva a todas las personas. *“Innovación no es sólo lanzar nuevos productos, sino también crear nuevos procesos internos o nuevos canales de venta”* (Kotler, 2015)

La innovación se debe practicar. En el caso de Talento Unificado, donde no se dispone de gran cantidad de recursos, hay algo llamado Open Innovation propuesto por el profesor Henry Chesbrough como *“una nueva estrategia de innovación mediante la cual las empresas van más allá de sus límites y desarrollan la cooperación con organizaciones o profesionales externos”* (Chesbrough, 2017).

Esto último va entrelazado a la estrategia que se busca desarrollar dentro de la empresa, la cual va a permitir la creación de alianzas con empresas que cuenten con una gran fuerza económica, y con diversas personas con amplia visión y conocimiento, que permitan el fortalecimiento en la escasez de recursos y en el desarrollo productivo; todo esto por medio de eventos nacionales ya programados y la creación de espacios de charlas, para mostrar y debatir la proyección de Talento Unificado, y con el fin de afianzar la cooperación hacia un mismo fin, el cual es el crecimiento personal y el enriquecimiento colectivo.

Encabezado: ESTRATEGIA DE CRECIMIENTO

Por otro lado cabe resaltar la gran importancia del asesoramiento, y el apoyo y gestión que tengamos frente a nuestros aliados. En el momento contamos con un gran cantidad de aliados gastronomicos, quienes tienen grandes vacíos y necesidades en el desarrollo innovador, lo cual no les permita crecer ampliamente.

El consultor de Negocios Pascual Parada, apoyado en el libro de Philip Kotler titulado “8 Maneras de crecer”, nos aconseja qué:

“Busca asociarte con otras empresas para lograr mejores ventajas competitivas, o para entrar en otros mercados, pero se cuidadoso con los socios que metes dentro de tu empresa pues un gran número de adquisiciones fracasan por no lograr las expectativas” (Parada, 2015)

Esto evidencia la obligación de parte de Talento Unificado de ofrecer y lograr suplir todas las necesidades que se hallan en nuestros aliados, y dentro de este mismo proceso buscar la solución óptima a todos los problemas internos de la empresa, que en este momento se ven mayormente afectados por la falta de una estrategia de crecimiento para afianzar alianzas, y de una planeación estratégica para nuestros vinculados enfocados en el arte culinaria.

Según Chiavenato en su libro sobre la gestión del talento humano *“Las organizaciones están ampliando su visión y actuación estratégica. Todo proceso productivo se realiza con la participación conjunta de diversos socios”* (Chiavenato, Gestión del Talento Humano, 2009)

Nuestra estrategia busca abordar nuevos aliados y penetrar otros mercados, para desarrollar un crecimiento progresivo, no solo en Medellín, sino también en otras ciudades (Cali, Bogotá, Barranquilla, Cartagena), brindándoles nuestros espacios como los eventos y microcharlas junto con nuestros productos mejorados enfocados al desarrollo óptimo del marketing digital, que permitan construir una excelente imagen de la empresa a nivel nacional, y por qué no internacional. Según Humberto Serna en su libro de gerencia estratégica, la estrategia

Encabezado: ESTRATEGIA DE CRECIMIENTO

planteada en este proyecto es de “crecimiento vectorial combinado, donde la compañía busca todas las opciones con el fin de combinar las estrategias verticales (ampliación de mercados) y horizontales (con mejora de productos en los mercados actuales), que exigen penetración de mercados, investigación y desarrollo) (Gómez, 2008)

MARCO LEGAL

Debido a que las estrategias van enfocadas en la construcción de una red de soluciones a base de alianzas sólidas, y del desarrollo de una economía colaborativa, unificando todos los talentos dentro de una misma plataforma, el marco legal se estructura en base al proceso de gestión del Talento Humano.

1952	Por medio de la cual se expide el Código General Disciplinario, se derogan la Ley 734 de 2002 y algunas disposiciones de la Ley 1474 de 2011, relacionadas con el derecho disciplinario	28/01/2019	El Congreso de la República de Colombia	Código General Disciplinario
1635	Por medio de la cual se establece la licencia por luto para los servidores públicos	11/06/2013	El Congreso de la República de Colombia	Se establece la licencia por luto para los servidores públicos
1562	Por la cual se modifica el sistema de riesgos laborales y se dictan otras disposiciones	11/07/2012	Ministerio de Salud y Protección Social	Modificación del Sistema de Riesgos Laborales y se dictan otras disposiciones en materia de salud ocupacional.
1263	por medio de la cual se modifica parcialmente los artículos 26 y 28 de la Ley 99 de 1993.	20/12/2008	Congreso de Colombia	Mediante la cual se establece que el Director General será el representante legal de la Corporación y su primera autoridad ejecutiva. Será designado por el Consejo Directivo para un período de cuatro años, contados a partir del 1 de enero de 2012.
1071	Por medio de la cual se adiciona y modifica la Ley 244 de 1995, se regula el pago de las cesantías definitivas o parciales a los servidores públicos, se establecen sanciones y se fijan términos para su cancelación.	31/07/2006	Congreso de la República de Colombia	Se adiciona y modifica la Ley 244 de 1995, se regula el pago de las cesantías definitivas o parciales a los servidores públicos, se establecen sanciones y se fijan términos para su cancelación.
909	Por la cual se expiden normas que regulan el	23/09/2004	Congreso de la	Sobre la gestión del talento humano. Esta nueva

Encabezado: ESTRATEGIA DE CRECIMIENTO

	empleo público, la carrera administrativa, la gerencia pública, y se expiden otras disposiciones.		República de Colombia	ley no sólo responde a los lineamientos que en materia de carrera administrativa ha formulado la Corte Constitucional a través de las varias sentencias que afectaron la Ley 443 de 1998, si no que, además, propone normas sobre planes y plantas de empleos, cuadros funcionales de empleos, sistema de información administrativa y ordenación de la jornada laboral, introduciendo la posibilidad de la existencia de jornadas de medio tiempo; que serán la base a partir de la cual se estructure un modelo de empleo público que responda a las necesidades de una administración pública moderna, eficaz y eficiente.
489	Por la cual se dictan normas sobre la organización y funcionamiento de las entidades del orden nacional, se expiden las disposiciones, principios y reglas generales para el ejercicio de las atribuciones previstas en los numerales 15 y 16 del artículo 189 de la Constitución Política y se dictan otras disposiciones.	29/08/1998	Congreso de la República de Colombia	La presente ley regula el ejercicio de la función administrativa, determina la estructura y define los principios y reglas básicas de la organización y funcionamiento de la Administración Pública.
100	Por la cual se crea el sistema de seguridad social integral y se dictan otras disposiciones	23/12/1993	Congreso de la República de Colombia	Determina La Seguridad Social Integral como el conjunto de instituciones, normas y procedimientos, de que disponen la persona y la comunidad para gozar de una calidad de vida, mediante el cumplimiento progresivo de los planes y programas que el Estado y la sociedad desarrollen para proporcionar la cobertura integral de las contingencias, especialmente las que menoscaban la salud y la capacidad económica, de los habitantes del territorio

Encabezado: ESTRATEGIA DE CRECIMIENTO

				nacional, con el fin de lograr el bienestar individual y la integración de la comunidad.
04	Mediante la cual se señalan las normas, objetivos y criterios que debe observar el Gobierno Nacional para la fijación del régimen salarial y prestacional de los empleados públicos, de los miembros del Congreso Nacional y de La Fuerza Pública y para la fijación de las prestaciones sociales de los Trabajadores Oficiales y se dictan otras disposiciones, de conformidad con lo establecido en el artículo 150, numeral 19, literales e) y f) de La Constitución Política.	18/05/1992	Congreso de la República de Colombia	Normas, objetivos y criterios que debe observar el Gobierno Nacional para la fijación del régimen salarial y prestacional de los empleados públicos, de los miembros del Congreso Nacional y de La Fuerza Pública y para la fijación de las prestaciones sociales de los Trabajadores Oficiales y se dictan otras disposiciones

DISEÑO METODOLÓGICO Y CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

METODOLOGÍA

La metodología a desarrollar es cualitativa descriptiva, debido a que no se busca medir ni evidenciar ningún dato estadístico, por el alcance y porque aún es un proyecto muy ambicioso que se hace intangible, en cambio se busca describir los acontecimientos y las posibles soluciones a los problemas que afectan hoy a Talento Unificado SAS, haciendo uso de las fuentes primarias y secundarias e investigando sobre proyectos desarrollados anteriormente y algunos artículos hallados en internet que dan buenos aportes y argumentos para el desarrollo del trabajo. Se utilizarán como instrumentos: la observación participante, sondeos empresariales y encuestas a los promotores.

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES NACIONALES

Microcharlas: 2 horas, 6:30pm – 8:30pm

1. Marketing Digital como tendencia y componente de desarrollo económico. (jueves 7 de noviembre).
2. Emprendiendo en la era digital: ¿Cómo convertir las redes en una herramienta para hacer negocios? (jueves 28 de noviembre).
3. La revolución económica del siglo XXI, basado en las oportunidades de la era digital. (jueves 12 de diciembre).
4. Emprende para la vida y construye tu marca de éxito. (jueves 29 de enero).

Foro, seminario, taller 28 y 29 de febrero, 8:00am – 5:00pm

- Enfoque del foro: Parte de generar el planteamiento de las distintas problemáticas que afectan el crecimiento económico y productivo de las personas en las comunas, municipios, departamentos y el país.

- Enfoque del seminario: Se simplifica en identificar las alternativas y herramientas proyectadas a potenciar y generar soluciones planteadas como problemáticas desde el foro.

- Enfoque del taller: El desarrollo experimental y practico de las distintas oportunidades como alternativas y herramientas encaminadas al logro de los objetivos y resultados como solución y ruta de crecimiento a la reactivación económica de las comunas, municipios y departamentos del país y a la mejora continua de todo el colectivo de las personas involucradas.

- ✓ PUBLICO OBJETIVO: Todos los niños, jóvenes, emprendedores, gremios, instituciones, empresas públicas, empresas privadas, lideres, gestores culturales y deportivos, profesionales, prestadores de servicio de propiedad intelectual.

- ✓ ESTRATEGIA DE APALANCAMIENTO: Aporte y patrocinio de todas las personas interesadas en la reactivación de la economía local, regional y nacional

- Personas Naturales
- Emprendedores
- Empresarios
- Entidades públicas y privadas
- Instituciones, gremios, etc.

✓ BENEFICIOS RECIBIDOS PARA PATROCINADORES Y
APORTANTES.

- Los estipulados y plasmados en nuestra propuesta de valor, las ventajas competitivas, beneficios y otros de acuerdo al aporte y patrocinio donado o cancelado.
- Vinculación e ingreso de una cantidad de promotores de negocio costeados con el aporte y patrocinio según el monto cancelado.
- Camiseta exclusiva con el logo de Talento Unificado, también llevara en el pecho el slogan de nuestra empresa #LaFuerzaQueConecta y en la espalda llevara la frase:
Soy Parte de la Solución al igual que el logo, símbolo del donante o patrocinador.
- Cuaderno ejecutivo con información corporativa de talento unificado, de sus patrocinadores, donantes y aportantes.

Plan estratégico para restaurantes aliados

1. Diseño de la carta:
 - Crear una carta que no sea tan larga, debido a que esto puede generar un efecto negativo en el cliente. Cuando nos dan muchas opciones a elegir, tendemos a sentirnos insatisfechos, desanimados e indecisos. Un estudio de Patrick Spenner y Karen Freeman publicado por la revista Harvard Business Review, concluye que el único catalizador del enganche es la “simplicidad de decisión” – cuando comprar es sencillo, los consumidores se sienten impulsados a hacerlo una y otra vez, e incluso a recomendarlo a sus círculos cercanos.
 - Describir detalladamente cada plato de la carta, debido a que esto aumentará el interés del cliente y estará decidido a pagar más dinero por él. Como ejemplo que plato escogerías, un “ceviche de camarón, en aliños cítricos con salsa especial de la casa” o un “ceviche de camarón”. Las descripciones detalladas logran tener un estímulo en el apetito.

Encabezado: ESTRATEGIA DE CRECIMIENTO

- Es indispensable darle un nombre familiar o propio a algún plato que ofrezcamos en la carta, esto nos permitirá transportar al consumidor a un ambiente familiar, ejemplo “el sancocho de pescado de la abuelita”, esto transmitirá al cliente la idea atractiva de un plato artesanal.

- Estudios han demostrado que primero dirigimos la mirada hacia el centro, luego hacia la esquina superior derecha y después hacia la esquina superior izquierda – lo que se conoce como “El Triángulo de oro”. Basándonos en estas conclusiones, podemos situar en dichas zonas los platos con los que obtenemos mayor margen de beneficios, es decir, los más rentables.

2. Aprovechar las fechas especiales para organizar eventos innovadores:

- Día del padre y la madre, día del hombre y la mujer, amor y amistad, Halloween, toda la temporada decembrina son la oportunidad perfecta para sorprender e introducir algo nuevo e impactante para nuestros clientes, incluso podemos organizar un evento especial cada 15 días donde cambiemos el menú e introduzcamos algo nuevo.

Plan estratégico para todos nuestros aliados:

- Añadir las redes sociales al establecimiento por medio de un stickers con códigos QR)
- Realizar publicaciones diarias mostrando fotos o gifs del producto o servicio.
- Organizar concursos y sorteos en las redes sociales
- Utilizar hashtags populares en las publicaciones enfocados a la industria de cada aliado
- Grabar vídeos en directo del desarrollo operativo de cada aliado

MATERIALES Y RECURSOS

- ✓ Talento Unificado con todos sus componentes, su equipo de trabajo y sus diferentes marcas y aliados vinculados
- ✓ Auditorios o salones que permitan el desarrollo de los eventos.
- ✓ Capital de alrededor 5 millones de pesos.
- ✓ Computadores, celulares, plataforma digital, redes sociales.
- ✓ Agendas, calculadoras, lápices, lapiceros

CONCLUSIONES

- Es necesario la búsqueda de aliados inversionistas, hasta aliados que desarrollen una mejor gestión operativa y comercial dentro de Talento Unificado SAS.
- Para darse un crecimiento progresivo, la empresa debe penetrar otros mercados, por medio de líderes aliados ubicados en diferentes ciudades, permitiendo la expansión de Talento Unificado SAS por toda Colombia.
- La empresa Talento Unificado SAS como plataforma digital, debe velar por la excelente gestión del marketing digital de todos sus aliados vinculados, construyendo estrategias diferenciales para cada uno de sus aliados.
- Para la realización de estrategias optimas de crecimiento es necesario abordar autores con amplio conocimiento en el tema, y que sirvan como apoyo para definir la efectividad de las mismas.
- Todas las empresas deben preocuparse por mantener una mejora continua en sus procesos internos y en su desarrollo económico, incursionando en el mundo digital frente a la exigencia del mercado moderno.

RECOMENDACIONES

- Se le recomienda a la empresa Talento Unificado SAS hacer uso de esta estrategia o de otras construidas con fines similares, que puedan servir como solución a las necesidades que se hallan dentro de ella, para un desarrollo operativo y económico eficiente y eficaz.
- Enfocar siempre las planeaciones estratégicas de acuerdo a las necesidades del mercado actual en la era digital, permitiendo una innovación constante y un crecimiento productivo para la empresa y sus aliados.
- Implementar matrices que permitan conocer las diferentes debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades, con el fin de construir estrategias direccionadas en pro de aprovechar, solucionar o anticipar cada problema que se pueda presentar en el mercado actual.
- Cuidar el marketing de voz a voz, cada acción realizada dentro de la empresa debe ser pensada con el fin de promover la voz a voz. La imagen que dará la empresa puede ser el mejor aliado o el enemigo más letal, se debe mantener una excelente calidad de servicio, y brindarles a nuestros aliados una experiencia positiva.

BIBLIOGRAFÍA

Chesbrough, H. (15 de Febrero de 2017). *innonet*. Obtenido de <https://www.innoget.com/open-innovation-definition>

Chiavenato, I. (2009). *Gestión del Talento Humano*. São Paulo: McGrawHill.

Chiavenato, I. (2011). *Planeación Estratégica: Fundamentos y Aplicaciones*. São Paulo: McGrawHill.

Content, R. R. (14 de Febrero de 2019). *rockcontent*. Obtenido de <https://rockcontent.com/es/blog/plataformas-digitales/>

Drucker, P. (18 de Octubre de 2010). *Emprendices*. Obtenido de <https://www.emprendices.co/que-es-una-estrategia-y-como-se-elabora/>

Drucker, P. (11 de Junio de 2015). *pascualparada.com*. Obtenido de <http://www.pascualparada.com/8-estrategias-segun-kotler-para-hacer-crecer-tu-empresa/>

Gómez, H. S. (2008). *Gerencia Estratégica*. Bogotá: 3R Editores.

kolau. (23 de Abril de 2019). *KOLAU*. Obtenido de <http://blog.kolau.com/es/marketing-para-restaurantes/>

Kotler, P. (11 de Junio de 2015). *pascualparada.com*. Obtenido de <http://www.pascualparada.com/8-estrategias-segun-kotler-para-hacer-crecer-tu-empresa/>

Llano, J. C. (13 de Noviembre de 2018). *Juan Carlos Mejía Llano* . Obtenido de <https://www.juancmejia.com/marketing-digital/que-es-el-marketing-digital-su-importancia-y-principales-estrategias/>

López, W. B. (14 de Julio de 2019). *Talento Unificado*. Obtenido de www.talentounificado.com

Encabezado: ESTRATEGIA DE CRECIMIENTO

Massarik. (10 de Septiembre de 2018). *YouTube*. Obtenido de <https://www.youtube.com/watch?v=IpQN3sUoi5E>

Parada, P. (11 de Junio de 2015). *pascualparada.com*. Obtenido de <http://www.pascualparada.com/8-estrategias-segun-kotler-para-hacer-crecer-tu-empresa/>

Rodriguez, G. (19 de Mayo de 2017). *inerciadigital*. Obtenido de <https://blog.inerciadigital.com/2017/05/19/la-importancia-del-marketing-digital-en-la-actualidad/>

School, E. B. (10 de Diciembre de 2017). *EAE*. Obtenido de <https://retos-directivos.eae.es/que-es-la-economia-colaborativa-y-cuales-son-sus-beneficios/>

Unificado, T. (20 de Agosto de 2019). *Talento Unificado*. Obtenido de <https://talentounificado.com/about>

Wikipedia. (19 de Abril de 2017). *Wikipedia La enciclopedia libre*. Obtenido de https://es.wikipedia.org/wiki/Posicionamiento_en_buscadores