**Acciones concretas a ejecutar**

A continuación se detallan las acciones concretas que se van a poner en marcha, están ordenadas por fecha de ejecución. Toda acción se enmarca dentro de una estrategia a fin de desarrollar dicha estrategia en el día a día (y por tanto contribuyen a conseguir alguno de los objetivos propuestos, de manera que no hay ninguna acción que no tenga claro para qué se realiza).

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Fecha** | **Acción** | **Descripción** | **Estrategia** |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1-Abr-2014 | MANEJO DE MATERIALES | Para diseñar este sistema de producción que incorpora un manejo eficaz de los materiales, es indispensable que conozcamos los principios del manejo eficiente de materiales y los diversos dispositivos de que puede disponer para ello. | mejorar y capacitar nuestros personal, procesos y telas. |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1-Abr-2014 | MEJORAR CONSTANTEMENTE EL SISTEMA DE PRODUCCION | Queremos que nuestros productos alcance la perfección en el avance de la tecnología y mejoramiento de los procesos, considerar al mejoramiento constante como una política para alcanzar una ventaja competitiva es importante para nuestra empresa que busquemos la excelencia. | mejorar y capacitar nuestros personal, procesos y telas. |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1-May-2014 | LOS PERIODICOS | La empresa destinara un dinero cada mes para realizar publicidad mediante los periódicos, catálogos, radio y pagina web. LOS PERIODICOS: EL ESPECTADOR Y EL TIEMPO, ya que son los diarios de mayor aceptación además se reforzará esta publicidad en los meses de Mayo y Junio, que son épocas fuertes en el comercio, para las celebraciones del día de la Madre y del día del Padre. | Ampliar nuestra publicidad |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1-May-2014 | CATALOGOS | CATALOGOS: para estas fechas de mayo y junio estaremos sacando nuevas colecciones para nuestro público lo cual sacaremos un catálogo dirigidos a están fechas en especial, con una creativa e invasión en la presentación de nuestros productos. | Ampliar nuestra publicidad |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1-May-2014 | RADIAL | RADIO: Esta opción es realizarlo por la emisora LA MEGA, pues es una emisora que tiene una amplia cobertura radial. | Ampliar nuestra publicidad |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1-May-2014 | INFORMATICO | PAGINA WEB: Para dar a conocer a la empresa se creara una página web la cual hará un poco más personalizada las ventas porque se podrá comprar por medio de esta vía ya que la idea es dar a conocer más la marca y poder aumentar las ventas por este medio. | Ampliar nuestra publicidad |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1-May-2014 | ABRIR NUEVOS PUNTOS DE VENTAS | Adecuar dos locales en centro de Bogotá, con nuevos montajes que estén en la vanguardia de la moda, para darles una mejor impresión a nuestros clientes, para así desarrollar una nueva imagen en nuestra campaña que busque una mejor posesión en el mercado nacional. | Ampliación estructural y variedad |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1-May-2014 | CAPACITACIÓN A NUESTRO PERSONAL | Contratar un profesional en motivación y en ventas, que serán divididas en dos partes, la primera va ser a los operarios y operarias de máquinas y procesos, que se encuentren en un buen entorno de trabajo para un mejor desempeño dentro de la empresa. La segunda ve ser el personal de ventas las conferencias lo que busca la combinación de las habilidades personales como son una buena comunicación, cordialidad, amabilidad etc. | mejorar y capacitar nuestros personal, procesos y telas. |