

INFORME FINAL DE DIAGNÓSTICO EMPRESARIAL

Siemens Sport

2025

CONTENIDO

- a. RESEÑA HISTÓRICA DE LA EMPRESA Y DESCRIPCIÓN DEL PERFIL DE SUS CLIENTES ACTUALES.
- b. EVALUACIÓN CLIENTES.
- c. EVALUACIÓN DE ÁREAS FUNCIONALES
- d. CLIMA DE TRABAJO.
- e. LIDERAZGO
- f. PLAN DE MEJORAS
- g. Anexos:
Model Canva

a) Reseña Histórica de la Empresa y descripción del perfil de sus clientes actuales:

Visión: Ser para el año 2030 la tienda deportiva líder en Cali y a nivel nacional, reconocida por su innovación, excelencia en el servicio y compromiso con el deporte y la moda urbana, posicionando a Simens como la primera opción para quienes buscan calidad y autenticidad en su estilo deportivo.

Misión: En Simens, nos dedicamos a ofrecer productos deportivos de alta calidad como zapatillas, gorras, ropa y maletines, que impulsan el rendimiento y estilo de nuestros clientes. Desde la ciudad de Cali, trabajamos con pasión para brindar una experiencia de compra única, promoviendo un estilo de vida activo, moderno y saludable.

Objetivos de la empresa:

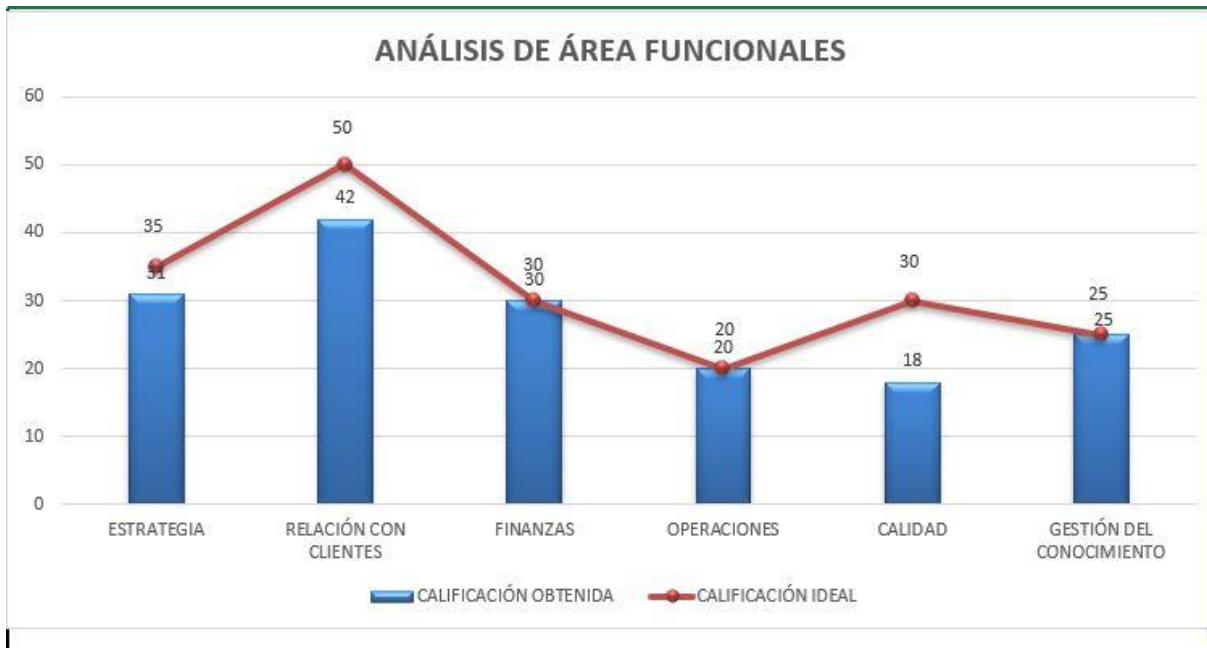
Objetivo general: Consolidar a Simens como una tienda deportiva líder en la ciudad de Cali, ofreciendo productos de calidad, atención personalizada y una experiencia de compra diferenciada que fortalezca la fidelidad de nuestros clientes y el crecimiento sostenible del negocio.

Objetivos específicos: ampliar el portafolio de productos, incrementar las ventas un 20% anual, posicionar la marca simens en redes sociales, capacitar continuamente al equipo de ventas.

Descripción del mercado: atiende principalmente un mercado de consumidores interesados en la moda urbana en la ciudad de Cali, este mercado está compuesto por personas que practican actividades físicas, o simplemente buscan vestir con un estilo cómodo, moderno y casual. El mercado incluye consumidores jóvenes y adultos que siguen marcas reconocidas y están dispuestos a pagar por calidad y buen servicio.

Perfil de los clientes: principalmente son jóvenes y adultos con una edad entre 15 y 60 años, los clientes son mujeres y hombres, con una ligera mayoría masculina interesada en el calzado deportivo, buscan productos de calidad y un excelente servicio.

b) Evaluación de Áreas Funcionales:



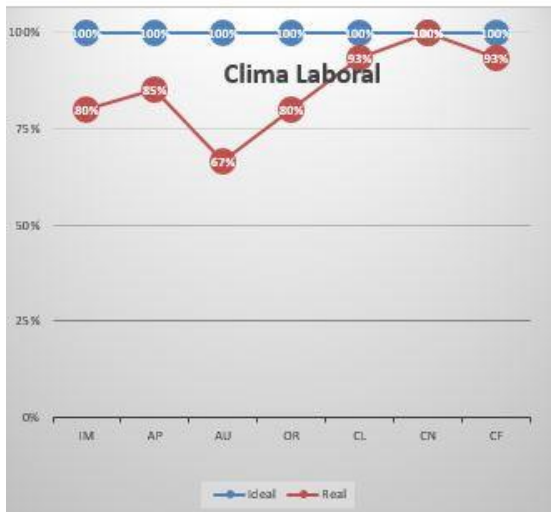
Qué encontramos:

Calidad: aparentemente no cuenta con evaluaciones de satisfacción escritas de sus productos hechas por sus clientes y no evalúa con frecuencia el nivel de cumplimiento de las expectativas de sus clientes respecto de sus productos

c) Clima de Trabajo:

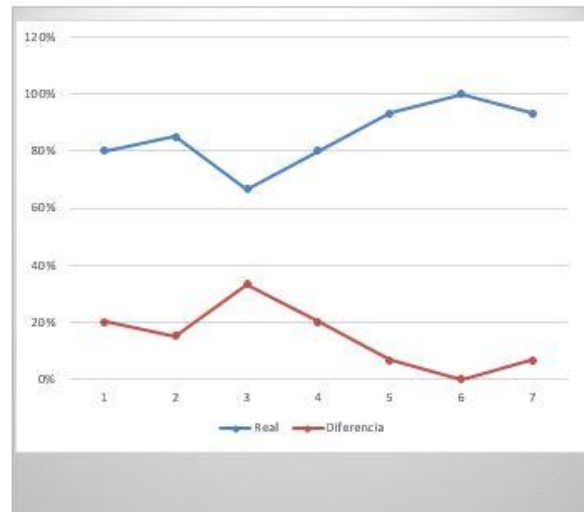
PUNTUACIÓN ALCANZADA POR LA EMPRESA

CATEGORÍAS	Puntuaciones	Sumatoria	Máxima	ESC	Puntaje
Implicación	IM	20	25	IM	80%
Apoyo	AP	17	20	AP	85%
Autonomía	AU	10	15	AU	67%
Organización	OR	8	10	OR	80%
Claridad	CL	14	15	CL	93%
Control	CN	10	10	CN	100%
Comodidad	CF	14	15	CF	93%



REFERENCIA CONTRA MEJOR PRACTICA

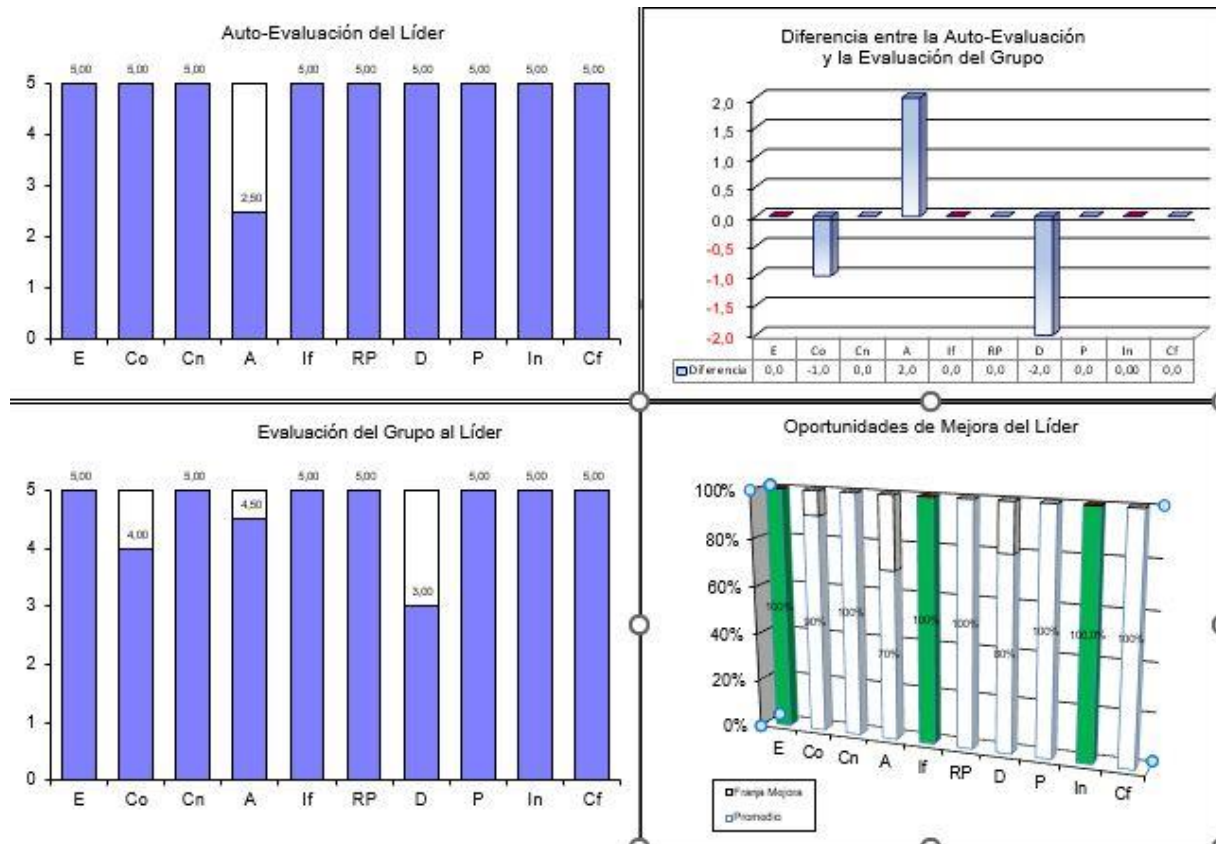
CATEGORÍAS	Puntuaciones	Ideal	Real	%	Diferencia	%
Implicación	IM	100%	80%	80%	20%	20%
Apoyo	AP	100%	85%	85%	15%	15%
Autonomía	AU	100%	67%	67%	33%	33%
Organización	OR	100%	80%	80%	20%	20%
Claridad	CL	100%	93%	93%	7%	7%
Control	CN	100%	100%	100%	0%	0%
Comodidad	CF	100%	93%	93%	7%	7%



Qué encontramos:

el clima laboral de esta organización se está deteriorando por las variables de autonomía que equivalen a 67%, es debido a que los trabajadores están tomando sus propias decisiones ya que trabajan con demasiada independencia del líder, ya que el líder no se reúne lo suficiente con el grupo para discutir proyectos futuros. en organización se relaciona a que pocas veces la cosas se dejan para otro día ya que los trabajadores llegan tarde.

d) Liderazgo:



Qué encontramos:

Aparentemente el jefe no promueve el cambio, no aprende y asimila las cosas, no se enfoca en los asuntos importantes y no confía y permite que los trabajadores tomen decisiones dentro de la organización

Firma del empresario, la cual certifica que el Informe de Diagnóstico de su empresa le fue entregado y explicado por parte del Consultor al finalizar la etapa de Diagnóstico:

Claudia arredondo



Fecha: 18/07/25

Firma del Consultor:

Sebastian cifuentes salgado

Business model canvas



 <p>ESTRUCTURA DE COSTOS</p>	 <p>FUENTES DE INGRESOS</p>
<p>mercancia(zapatillas ropa, maletines, gorras), pago de salarios ,pago del arriendo del local, servicios (luz, agua, internet), publicidad, aire acondicionado</p>	<p>el 80% de las ventas se ven reflejadas en el establecimiento fisico lo cual genera la mayor parte de ingresos, el 20% se ve reflejado por ventas por la pagina web y domicilios realizados en la ciudad de cali y sus alrededores</p>

Plan de mejoras

Satisfacción del cliente: Implementar en cuestras breves de satisfacción post-compra, crear un buzón de sugerencias físico o digital, evaluar trimestralmente las expectativas del cliente

Fortalecimiento del liderazgo: reuniones de semanales de equipo para planificación y seguimiento, retroalimentación mensual entre líder y trabajadores, capacitación en liderazgo

Clima laboral: definir roles, límites de autonomía y responsabilidades claras, establecer metas en conjunto y seguimiento de avances, reconocimientos mensuales a logros grupales