

INFORME FINAL DE DIAGNÓSTICO EMPRESARIAL

“Consul GD”

2025

CONTENIDO

- a. RESEÑA HISTÓRICA DE LA EMPRESA Y DESCRIPCIÓN DEL PERFIL DE SUS CLIENTES ACTUALES.
- b. EVALUACIÓN DE ÁREAS FUNCIONALES
- c. CLIMA DE TRABAJO.
- d. LIDERAZGO
- e. Anexo

Business Model Canvas 2025

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

AQUÍ SE COLOCA TODA LA INFORMACION DE VISIÓN, MISIÓN, OBJETIVOS DE LA EMPRESA, DESCRIBIR EL MERCADO QUE ATIENDE, EL PERFIL DE LOS CLIENTES..

Misión

En Consul GD, nos especializamos en ofrecer soluciones integrales en gestión documental, ayudando a las organizaciones a optimizar sus procesos de archivo, digitalización y cumplimiento normativo.

Visión

Para 2030, Consul GD será reconocida como la empresa líder en consultoría de gestión documental en el suroccidente colombiano, destacándose por su innovación, excelencia en el servicio y capacidad de adaptación a las nuevas tecnologías.

Reseña Histórica

Consul GD nació en la ciudad de Cali el 28 de febrero de 2020, con la visión de proporcionar soluciones eficientes en gestión documental para empresas de diferentes sectores. Inicialmente, la empresa operaba con un equipo reducido, enfocado en asesoría y organización de archivos físicos. Con el tiempo, identificamos la necesidad de modernizar los procesos documentales, incorporando herramientas digitales.

Objetivos Estratégicos

Desarrollar un área de ventas efectiva
Incrementar la participación en el mercado
Optimizar los procesos comerciales
Potenciar la innovación en la gestión documental

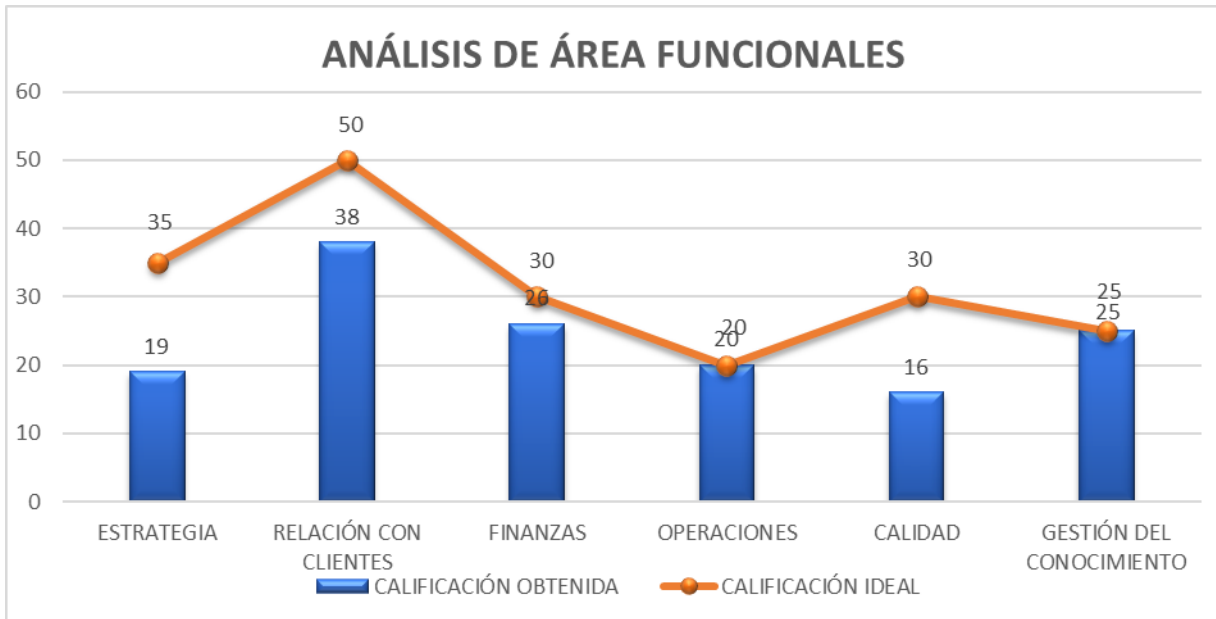
Mercado que atiende

Consul GD opera en el sector de la gestión documental, ofreciendo soluciones especializadas a empresas públicas, privadas, personas naturales o entidades que requieren optimizar el manejo de su información, garantizando cumplimiento normativo, eficiencia operativa y transformación digital.

Perfil de los Clientes

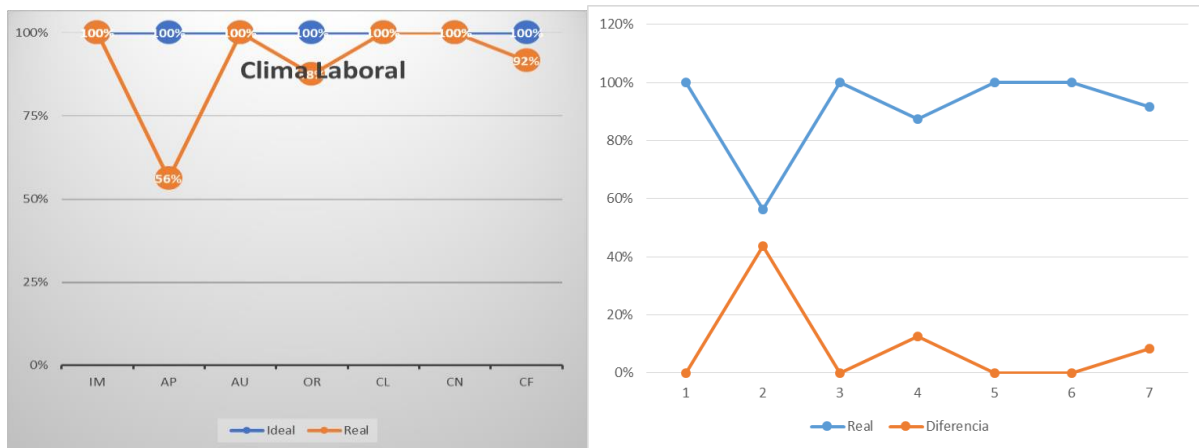
Los clientes de Consul GD son empresas y entidades que manejan grandes volúmenes de documentos físicos y digitales, con la necesidad de optimizar su almacenamiento, acceso y seguridad de la información.

b) Evaluación de Áreas Funcionales:



Qué encontramos:	
	Estrategia: No se conoce la margen de rentabilidad del negocio
	Relación con clientes: Se evidencia que no han crecido las ventas ni los clientes, casi siempre son los mismo que compran las asesorías
	Finanzas: No se conoce la margen de rentabilidad del negocio.
	Calidad: se determina que no hay especificaciones concretas de los productos que piden los clientes, ni evaluaciones de satisfacción

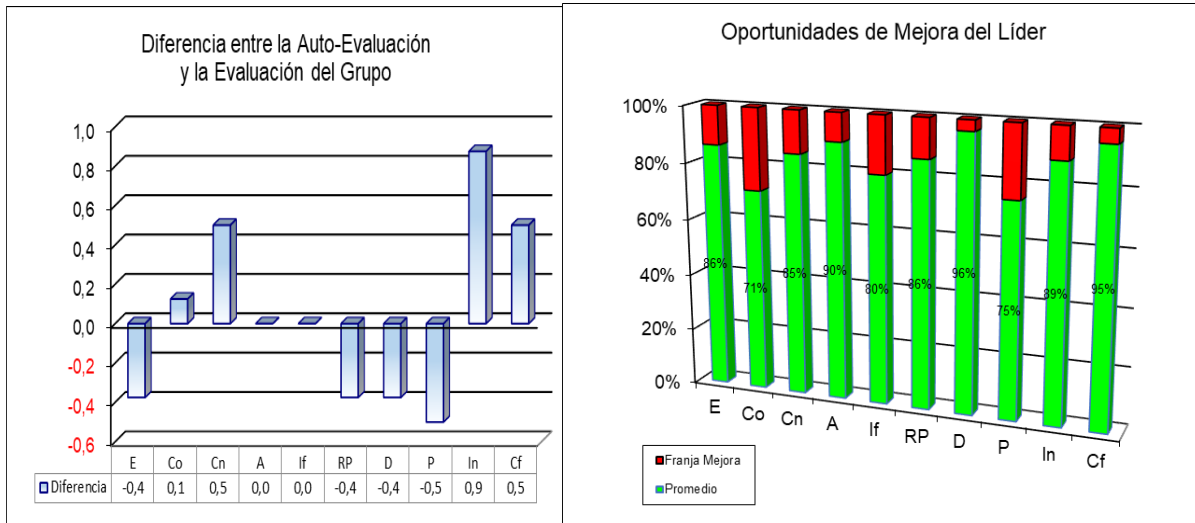
c) Clima de Trabajo:



Qué encontramos:

La empresa mantiene un clima laboral muy positivo en casi todas las categorías, excepto en el área de 'Apoyo', es la única con una puntuación baja: 56%, lo que indica que el apoyo dentro de la empresa es deficiente. Puede referirse a la falta de respaldo por parte de líderes o entre compañeros.

d) Liderazgo:



Qué encontramos:

Se evidencia que hay una desconexión importante entre la percepción del líder y la de su grupo especialmente en la comunicación, conocimiento y prioridades. En cambio, el grupo lo valora incluso mejor que él mismo en confiabilidad, integridad y relaciones personales.

Las Áreas de mejora del líder esta en comunicación, conocimiento y prioridades. Ahí es donde más personas del equipo creen que necesita mejorar

Fecha: 12 de abril de 2025

Firma del Consultor:

Angelica Angulo.










Angelica Yicel Angulo Ordoñez

Angela López

Angela maria Lopez Lopez

e) Business Model Canvas

Modelo de Negocio CANVAS (LIENZO)

Compañía: CONSULGD		Diseñado por: DIANA LORENA Y JESSICA PILLIMUE		Fecha: ENERO/2024
<p>SEGMENTO DE CLIENTES</p>  <p>Nuestro principal segmento de clientes son las personas en edades laborales productivas, de ambos sexos (hombre-mujer) Incluye ejecutivos de pequeñas, medianas y grandes empresas.</p>	<p>ACTIVIDADES O PROCESOS CLAVE</p>  <p>Venta, Atenciónal cliente, Servicio Asesoría, intervención, Facturación.</p>	<p>PROPUESTA DE VALOR</p>  <p>En Consulgd Ofrecemos soluciones de consultoría personalizadas y de alto impacto, diseñadas para superar tus desafíos específicos y alcanzar tus objetivos de negocio.</p>	<p>RELACIÓN CON CLIENTES</p>  <p>Buscamos satisfacer las necesidades de nuestros clientes, a través de los siguientes beneficios:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Captación en Gestión documental. • Retención de Clientes • Fidelización de clientes. • Rentabilidad de clientes • Estimulación de las ventas (venta sugestiva). • Asistencia personalizada. <p>Servicios Automatizados comunidades creación colectiva</p>	<p>ALIANZAS CLAVES</p>  <p>La alianza estratégica con CONSULGD, es clave para brindar soluciones integrales. Nuestros clientes son nuestra razón de ser, y un equipo de profesionales altamente capacitados nos permite cumplir con nuestra propuesta de valor. Ofrecemos servicios de asesoría en gestión documental, garantizando eficiencia, bienestar y satisfacción en cada uno de nuestros proyectos.</p>
	<p>RECURSOS CLAVE</p>  <p>Recursos: Físicos. La empresa Consul GD está ubicada al norte de la ciudad de Cali, en el barrio Fioralia, específicamente en la dirección Calle 83 B # 3 AN 73. Económicos: La empresa muestra una buena rentabilidad, lo que permite a los socios sentirse cómodos y pensar en diversificar sus inversiones con las utilidades obtenidas. CAPACIDADES: Capacidad Financiera. Consul GD mantiene niveles de endeudamiento bajos, estabilidad en costos y una estrategia que prioriza la calidad sobre el precio, lo que le permite competir en el mercado de manera sostenible. Capacidad Competitiva: Se destaca por su excelente atención al cliente, ofreciendo asesoría personalizada y un servicio postventa confiable, lo que la diferencia de sus competidores y fortalece su relación con los clientes. Capacidad de talento humano. La empresa cuenta con un equipo profesional y con experiencia en el sector, que posee estabilidad laboral, motivación y un buen índice de desempeño. Esto garantiza eficiencia y calidad en sus servicios. Capacidad Tecnológica. Dispone de tecnologías avanzadas, lo que facilita los trámites y mejora los procesos técnicos. Además, ofrece tiempos de respuesta oportunos, asegurando eficiencia en sus operaciones. Capacidad de</p>		<p>CANALES</p>  <p>Ventas: Atención telefónica, visitas comerciales, redes sociales, correos electrónicos, ventas efectivas, PQR's. Compra: Pagina Web, atención telefónica, correos electrónicos, chat cooperativo, anuncios en redes sociales</p>	
	<p>ESTRUCTURA DE COSTOS</p>  <p>De las ventas e intervenciones</p>		<p>FUENTES DE INGRESOS</p>  <p>El 100% de los ingresos que ingresan a la empresa es por la venta de asesoría especializada en gestión documental y intervenciones. Estos ingresos se reciben a través de transferencias o consignaciones.</p>	