

Formulación Estructura y Gestión Comercial de la UEN Unidad Gestora de Servicios y Negocios de FEMDI



FEMDI

FONDO DE EMPLEADOS DEL MINISTERIO DE
RELACIONES EXTERIORES PERTENECIENTES
A LA CARRERA DIPLOMÁTICA Y CONSULAR DE
COLOMBIA.

Septiembre de 2021

Contenido

1 Carta de presentación

2 Propuesta técnica

- Alcance del trabajo
 - Descripción de la necesidad
 - Enfoque
 - Metodología
 - Plan de trabajo o cronograma
 - Equipo de trabajo
-

3 Propuesta económica

4 Términos y condiciones

2. Propuesta Técnica

2.1. Alcance



Formulación Enfoque, Estructura y Gestión Comercial de la UEN Unidad Gestora de Servicios y Negocios de FEMDI, que le permita organizar y potencializar su gestión y desempeño. En principio se tienen establecidos los siguientes productos como alcance de la propuesta de consultoría.

- Formulación aspectos básicos de Planeación Estratégica
- Definición y construcción de la estructura de operación
- Formulación gestión y estructura comercial de la UEN

2.2. Descripción de la necesidad



- El Fondo de Empleados de Carrera Diplomática y Consular –FEMDI-, es una entidad perteneciente al Sector Solidario, con vínculo exclusivo para los funcionarios de Carrera Diplomática y Consular del Ministerio de Relaciones Exteriores de Colombia.
- Nace en 1993 y se dedica a prestar servicios para el bienestar y la calidad de vida de sus asociados. Su crecimiento ha sido permanente y se visualizan oportunidades de continuar en este ritmo a través de otras modalidades.
- En este sentido, el Fondo ha detectado una oportunidad muy interesante para ampliar su portafolio, basada en la prestación de servicios relacionados con los traslados periódicos del personal diplomático en términos de soluciones inmobiliarias y vehiculares (compra, arriendo, alquiler, entre otros). Para poder dar inicio a esta labor Femdi ha logrado la aprobación de la asamblea y en este momento se encuentra en la fase de planeación para la puesta en operación de la UEN: **Unidad Gestora de Servicios y Negocios**
- Se tienen claros algunos aspectos de la operación y se tiene precisión del tipo de personal que se requiere. El propósito es iniciar lo más pronto posible con este proyecto.
- Sin embargo, es fundamental que FEMDI structure adecuadamente esta UEN con el fin de darle una organización y gestión que le permita consolidarse en el largo plazo de manera rentable y sostenible para los asociados e incluso otros segmentos de clientes.

Con el fin de acompañar y aportar al Fondo en este proyecto se pone a consideración la propuesta: Formulación de la Estructura y Gestión Comercial de la UEN Unidad Gestora de Servicios y Negocios de FEMDI, con el fin de crear los pilares para una operación sostenible.

2.3. Enfoque



La figura señala los componentes que se sugiere para construir la estructura de servicios de la nueva UEN de FEMDI, con la cual se logre un alto grado de eficiencia y resultado en términos de servicios y crecimiento.



2.3.1. Formulación aspectos básicos Planeación Estratégica



Objetivo	Formular los componentes básicos de la planeación estratégica de la UEN, así como su modelo de negocio con el fin de orientar su desarrollo	
Descripción	Contenido	
Validación del norte misional de la empresa	<ul style="list-style-type: none">— Revisión y ajuste del Modelo de Negocio de la UEN: <i>UNIDAD GESTORA DE SERVICIOS Y NEGOCIOS</i>— Establecimiento de los objetivos estratégicos, alcance de la UEN— Ventaja competitiva – diferenciadores— Mapa de Riesgos— Fases de Desarrollo (Fase Piloto de 1 año)	

2.3.2. Definición y construcción de la estructura de operación



Objetivo	Definir la estructura y funcionalidad de la UEN que le permita desde su inicio tener la eficiencia gerencial y administrativa para lograr los resultados.	
Descripción	Contenido	
Construir los pilares del direccionamiento y gestión administrativa de la empresa	<ul style="list-style-type: none"> — Definición de la Estructura organizacional de la UEN: básica y proyectada — Mapa de interacción con otras áreas del fondo: acuerdos de servicio — Relación y directrices de la planeación de la UEN. — Manejo de la información: todas las áreas — Programa de capacitación de personal: entender lo que implica la UEN y su importancia 	

2.3.3. Formulación gestión y estructura comercial de la UEN



Objetivo

Formular los aspectos fundamentales de Mercadeo y ventas de la nueva UEN de FEMDI para generar un proceso de crecimiento y posicionamiento en el mercado.

Descripción	Contenido
<p>Estructura comercial que permita desarrollar la gestión comercial de manera organizada y controlada. Todo se debe medir, especialmente la gestión comercial</p>	<ul style="list-style-type: none"> — Definición de Objetivos de mercadeo: para los próximos 2 años — Segmentación y nichos de mercado: Mercado objetivo natural y particular — Definición de las estrategias de mercadeo. <ul style="list-style-type: none"> • Matriz producto (análisis portafolio), segmento, canal. Aplicación BCG. • Comunicación y promoción (publicidad). No incluye diseño ni producción de piezas publicitarias. — Organización estructura comercial para crecer: canales directos e indirectos; fuerza comercial, portafolio; herramientas y soporte. <ul style="list-style-type: none"> • Definición políticas comerciales (precio del servicio, pagos, entregas, garantías, otros). — Acciones para fortalecer la gestión comercial y facilitar el logro: conocer la dinámica de rotación de los diplomáticos (ofrecer anticipadamente los servicios); cross selling. — Indicadores de Gestión comercial (Mapa indicadores) y círculo de control

2.4. Metodología



Para el logro del objetivo y garantizar la transferencia de conocimiento el consultor emplea las siguientes ayudas metodológicas:

- ✓ Sesiones de trabajo con énfasis en la claridad de conceptos y aplicación de los mismos. Se realizan sesiones mínimo de 2 horas, en lo posible 2 reuniones semanales.
- ✓ Es un trabajo de co - construcción entre el personal de la empresa y el consultor.
- ✓ Se establecen tareas para garantizar el avance
- ✓ Se desarrollan y entregan herramientas de apoyo : fichas, formatos, para aplicación
- ✓ Revisiones para realizar los ajustes o recomendaciones pertinentes

Entregables

- Documento Ajuste Estratégico y Modelo de Negocio, en medio digital
- Documento Estructura Organizacional de la UEN, en medio digital
- Documento Gestión y estructura Comercial, en medio digital

2.6. Consultor responsable



LIEM GROUP SAS, es una empresa colombiana que nace en Octubre de 2014, como resultado de la experiencia de su gestor en el apoyo al desarrollo y crecimiento de cerca de 2000 mipymes del país, durante más de 20 años. Se dedica a apoyar la organización, crecimiento y desarrollo de empresas Mipymes en el país.

Consultor Líder: JORGE ENRIQUE PORRAS R.

PERFIL PROFESIONAL

Experiencia de más de 25 años en programas de Desarrollo Empresarial (Bogotá– País), dirigidos a Mipymes, con énfasis en mercadeo, ventas, servicio al cliente, organización y gerencia.. Especialista en franquicias. Competencias y experiencia en desarrollo empresarial y creación de empresas. Consultor, docente y conferencista Empresarial en temas relacionados.

2EXPERIENCIA LABORAL

Liem Group SAS (Actual): Representante Legal y Consultor. Empresa de consultoría para Desarrollo Empresarial, Fortalecimiento organizacional, Mercadeo, ventas, servicio al cliente y estructuración de franquicias. Cerca de 100 empresas del país, durante julio 2014 a abril 2021. Proyectos institucionales Cámara de Comercio de Bogotá; Corporación Prospéritas; Compensar; Coomeva; Cámaras de Comercio de Neiva, Palmira, Pereira. Cerca de 150 conferencias y 250 talleres (2014 – 2021) a instituciones y empresas. Más de 4.500 horas de asesorías a empresas y emprendedores.

Cámara de Comercio de Bogotá (2001 – 2014): - Jefe área de Consultoría Especializada para pymes; - Coordinador servicios empresariales Bogotá Emprende Sede Kennedy; - Líder Diseño e implementación de la consultoría en franquicias para pymes.;- Líder eje temático de mercadeo, ventas y servicio al cliente para Bogotá Emprende.

ESTUDIOS: Administrador de Empresas, 1989 - **Escuela de Administración de Negocios;** Diplomado Programa de Formación de Consultores, 2004 – Cámara Comercio Bogotá; Diplomado Franquicias, 2007 Tecnológico de Monterrey-; Escuela Col de Ingeniería Diplomado Gestión del conocimiento, 2008 - Cámara Comercio Bogotá ; Diplomado Microfranquicias Propaís - BID

2.7. TIEMPO DE DURACIÓN



La asesoría tiene una duración de 40 horas de trabajo que se ejecutan durante 2 meses. La ejecución de las horas propuestas se divide de la siguiente manera:

ACTIVIDADES	TIEMPO DE EJECUCIÓN x LABOR
Formulación aspectos básicos de Planeación Estratégica	6 horas de trabajo directo con el equipo de la empresa
Definición y construcción de la estructura de operación	10 horas de trabajo directo con el equipo de la empresa
Formulación fortalecimiento Comercial	16 horas de trabajo directo con el equipo de la empresa
Sistematización del proceso: documentos, diseño de herramientas; organización información, entre otros.	8 horas de trabajo indirecto, construcción de herramientas y documentos del proceso

3. INVERSIÓN TOTAL Y FORMA DE PAGO



PRODUCTO	INVERSIÓN ANTES DE IVA
Formulación Estructura y Gestión Comercial de la UEN Unidad Gestora de Servicios y Negocios de FEMDI	Pesos M/CTE (\$9.143.000), más el IVA correspondiente
Forma de pago	<ul style="list-style-type: none"> — 40% a la entrega de Documento Ajuste Estratégico y Modelo de Negocio, en medio digital — 30% a la entrega de Documento Estructura Organizacional de la UEN, en medio digital — 30% a la entrega de Documento Gestión y estructura Comercial, en medio digital

Este valor aplica para realizar el proceso virtualmente, no incluye traslados, ni costos de viaje como hospedaje, transportes, viáticos en general.

4. Términos y condiciones:



- La consultoría tiene como alcance final la Formulación de los aspectos estratégicos y operación de la nueva UEN de FEMDI: **Unidad Gestora de Servicios y Negocios.**
- Se recomienda el cumplimiento de las jornadas de trabajo y el avance de las tareas que se acuerdan de común acuerdo.
- La empresa debe definir el equipo de trabajo que estará al frente del proyecto
- La empresa debe facilitar la información requerida por el consultor para el desarrollo de la consultoría.
- Toda la información suministrada por la empresa es de carácter confidencial.