

		SISTEMA DE GESTIÓN INTEGRAL "ITBOY"											CÓDIGO: FR-PLE-10			
PROCESO													VERSIÓN: 5			
PLANEACIÓN ESTRATÉGICA													Pág.: 1 de 1			
PLAN DE ACCIÓN POR PROCESOS													Fecha Aprobación:			
VIGENCIA:		2020		PROCESO:				COMERCIALIZACION								
Compromiso del ITBOY con el Plan de Desarrollo de Boyacá		Compromiso con el plan indicativo institucional				Como el funcionario ITBOY va a cumplir con su compromiso social		Compromiso del funcionario ITBOY	Como el funcionario ITBOY realizará su compromiso	Cuando cumplimos con la comunidad interesada				Quien responde por la acción.		
PROGRAMA ESTRATEGICO	PROGRAMA TEMATICO	SUBPROGRAMA TEMATICO	Objetivo del subprograma temático	Meta del cuatrienio del sub temático	Meta de la vigencia/AÑO	ACTIVIDADES	ESTRATEGIAS	META DE LA ACTIVIDAD	Evidencias de la Actividad	Recursos requeridos para el desarrollo de la actividad	Cronograma Propuesto				Responsable de la actividad	
											1 TRIMESTRE	2 TRIMESTRE	3 TRIMESTRE	4 TRIMESTRE		
ITBOY	CREER EN BOYACA ES CREAR UNA CULTURA	Gestión Comercial	Desarrollar las acciones de planificar, dirigir, coordinar y supervisor las actividades que se deben ejecutar para realizar la comercialización y mercadeo de los servicios que presta el itboy		Aumentar los ingresos por medio del mercadeo y posicionamiento de marca del portafolio Institucional, llegando directamente a los diferentes grupos de valor, acorde con el Plan estrategico de Comercialización	<p>Articular con la subgerencia Operativa para que en el Plan de Medios sean incluidas las campañas de Registro de Trasnito y de conductores</p> <p>Promocionando el portafolio de servicios en la Gobernación de Boyacá y de mas entidades Publicas del orden departamental</p> <p>Realizar alianzas publico privadas con centros de reconocimiento a conductores, escuelas de conducción en nuestra Jurisdicción.</p> <p>Formular y cordinar con el encargado de comunicaciones estrategias para comercializar el Registro de Trasnito de conductores en Redes sociales.</p> <p>Realizar la caracterizacion de los usuarios</p> <p>Fortalecimiento de la gestión comercial de los PATS, realizando los encuentros misionales con los actores comerciales.</p>	100% de cumplimiento de las estrategias mercadeo y posicionamiento de marca y del portafolio Institucional.	Portafolio de servicios actualizado, informes comerciales, formatos de visita diligenciados, pantallazos y copia del documento y directorio actualizado.	Recursos económicos, sistemas y talento humano.		X	X	X		Líder proceso Comercialización	
												X	X	X		
										X	X	X	X			
											X	X	X			
											X	X	X			
												X	X	X		

		Gestión del proceso comercial	Participar en la sostenibilidad del sistema de gestión de la calidad Implementando oportunamente el 100% de acciones de mejora establecidas para el proceso Participando en el 100% del cronograma correspondiente a las auditorias internas. Documentando el 100% el manual políticas de mercadeo Y MIPG Revisando una vez el mapa de riesgos por procesos.	100% de cumplimiento de las estrategias para el fortalecimiento de calidad	Resultado de medición de indicadores, acciones de mejora implementadas, Informe de auditoria de calidad, Manual, acta de revisión	Humanos	X	X	X	X	Líder proceso Comercialización
--	--	-------------------------------	--	--	---	---------	---	---	---	---	--------------------------------

**ELIZABETH AMARGO VARGAS**  
 LIDER PROCESO DE COMERCIALIZACION

**V.B: NATHALY LORENA GROSSO**  
 Gerente General ITBOY