



Caracterización

Mercadeo Estratégico

Código CT- MET

Versión 1

Vigente desde 30/06/2023

Tipo de proceso:	Estratégico.
Nombre del proceso:	Relacionamiento Estratégico.
Líder del proceso:	Director General.
Nombre del subproceso:	Mercadeo Estratégico.
Líder del subproceso:	Jefe Oficina Comercial.
Objetivo:	Fortalecer el relacionamiento con los grupos de interés del orden nacional y territorial para la identificación de necesidades y expectativas, el diseño, articulación e implementación de estrategias de mercadeo y comercialización de la información geográfica, catastral y agrológica, que contribuya a generar valor público y al posicionamiento del IGAC.
Alcance:	Inicia con la formulación del Plan de Mercadeo, continua con la ejecución de las estrategias de mercadeo en articulación y relacionamiento con los grupos de interés y los procesos estratégicos, misionales y de apoyo y, finaliza con la retro alimentación de los clientes e implementación de acciones de mejora.

N°	Ciclo de Mejora	Proveedores	Entradas	Actividad (Descripción)	Responsable	Salidas	Clientes
1.	Planear.	Gobierno Nacional.	Políticas, programas, proyectos y lineamientos.	Formular los planes y estrategias del subproceso. Con base en las necesidades del subproceso y los lineamientos emitidos, se formulan las estrategias, planes y proyectos para cada vigencia.	Jefe Oficina Comercial. Equipo de trabajo del subproceso de Mercadeo Estratégico.	Plan de Acción del subproceso.	Proceso de Direccionamiento Estratégico y Planeación. Subproceso de Mercadeo Estratégico.
		Subproceso de Mercadeo Estratégico.	Necesidades de contratación. Lineamientos para el Plan de Mercadeo Institucional.			Plan Anual de Adquisiciones del subproceso.	Proceso de Gestión Contractual. Subproceso de Mercadeo Estratégico.
		Proceso de Direccionamiento Estratégico y Planeación.	Lineamientos estratégicos. Presupuesto asignado. Plataforma Estratégica Institucional aprobada.			Plan de Mercadeo Institucional. Estrategia Comercial. Meta de ingresos por ventas de	Subproceso de Mercadeo Estratégico. Todos los procesos involucrados.

N°	Ciclo de Mejora	Proveedores	Entradas	Actividad (Descripción)	Responsable	Salidas	Clientes
		Proceso de Gestión Contractual.	Lineamientos de contratación.			contado y/o convenios.	
2.	Hacer.	Subproceso de Mercadeo Estratégico.	Metodología de Costeo.	Elaborar la estructura de costos. Realizar con los procesos involucrados el costeo de los productos y servicios a cargo del instituto.	Equipo de trabajo del subproceso de Mercadeo Estratégico.	Estructura de costos asociados a la oferta de productos y servicios de la entidad.	Todos los procesos.
		Procesos involucrados.	Listado de insumos por productos y servicios.				
3.	Hacer.	Dirección General Procesos involucrados.	Lineamientos de la Dirección General y de Política Pública Información de los productos y servicios. Información del costeo misional.	Fortalecer el portafolio de Productos y/o Servicios del IGAC. Acordar con los procesos involucrados los precios unitarios de venta de los productos y servicios a cargo del instituto.	Equipo de trabajo del subproceso de Mercadeo Estratégico.	Resolución de precios unitarios de venta de los productos y servicios actualizado.	Partes Interesadas.
		Subproceso de Mercadeo Estratégico.	Estructura de costos asociados a la oferta de productos y servicios de la entidad. Resolución vigente de precios unitarios de venta de los productos y servicios.	Analizar, actualizar y diversificar el portafolio de productos y servicios del IGAC.		Portafolio de Productos y/o Servicios del IGAC actualizado.	Todos los procesos.
4.	Hacer.	Clientes.	Necesidades de productos y servicios.	Realizar acciones de relacionamiento y posicionamiento del IGAC como generador de valor público.			
		Dirección General.					
		Subdirección General. Direcciones Territoriales.	Información geográfica, catastral, agrológica, tecnológica, jurídica, de investigación, administrativa y financiera.	Identificar oportunidades de mercado, establecer relaciones con los clientes, fortalecer la difusión y utilización de la información geográfica, catastral y agrológica del país, mejorar la atención, experiencia y fidelización de los clientes, que contribuyan al posicionamiento del IGAC como generador de valor público.	Equipo de trabajo del subproceso de Mercadeo Estratégico.	Alianzas Estratégicas Estrategias de mejoramiento de la experiencia con el cliente.	Partes Interesadas. Procesos misionales involucrados.
		Procesos involucrados. Subproceso de Mercadeo Estratégico.	Sinergia y articulación entre los diversos actores internos y externos.				Direcciones Territoriales.

N°	Ciclo de Mejora	Proveedores	Entradas	Actividad (Descripción)	Responsable	Salidas	Clientes
			<p>Analítica de datos</p> <p>Estructura costos asociados a la oferta de productos y servicios de la entidad.</p> <p>Resolución de precios unitarios de venta de los productos y servicios.</p>				
5.	Verificar.	<p>Subproceso de Mercadeo Estratégico.</p> <p>Proceso de Gestión Presupuestal, Contable y Financiera.</p>	<p>Meta de ingresos por ventas de contado y/o convenios.</p> <p>Reporte de ingresos.</p> <p>Reporte de convenios y/o contratos.</p> <p>Reporte de cartera.</p>	<p>Realizar seguimiento a la gestión de ingresos y cartera.</p> <p>Con base a las metas establecidas para la venta de bienes y servicios, el reporte de ingresos y de firma de convenios y/o contratos se realiza seguimiento a los pagos realizados de los bienes y servicios vendidos.</p>	Equipo de trabajo del subproceso de Mercadeo Estratégico.	Reporte de seguimiento a la gestión de la cartera.	Todos los procesos involucrados.
6.	Verificar.	Subproceso de Mercadeo Estratégico.	<p>Plan de Acción Anual del proceso.</p> <p>Plan de Adquisiciones del proceso.</p> <p>Información de Mercadeo Estratégico.</p>	<p>Realizar seguimiento a la gestión de relacionamiento con los clientes y evaluar la gestión del proceso.</p> <p>Realizar seguimiento y evaluación del cumplimiento de las estrategias, planes y proyectos formulados y la satisfacción del cliente.</p>	<p>Jefe Oficina Comercial.</p> <p>Equipo de trabajo del subproceso de Mercadeo Estratégico.</p>	<p>Informe de cumplimiento y evaluación de las actividades.</p> <p>Cumplimiento del Plan de Mercadeo.</p>	Subproceso de Mercadeo Estratégico.
7.	Actuar.	<p>Subproceso de Mercadeo Estratégico.</p> <p>Proceso Gestión de Servicio con el Ciudadano.</p>	<p>Informe de cumplimiento y evaluación de las actividades.</p> <p>Informe de encuestas realizadas a clientes.</p>	<p>Implementar acciones de mejora.</p> <p>Con base a los resultados obtenidos y en caso de ser necesario se implementan las acciones de mejora para corregir las desviaciones detectadas o mejorar los resultados presentados.</p>	<p>Jefe Oficina Comercial.</p> <p>Equipo de trabajo del subproceso de Mercadeo Estratégico.</p>	Acciones de Mejora.	Todos los procesos.

Riesgos del Proceso	Indicadores del Proceso
Identificados a través de la herramienta definida	Identificados a través de la herramienta definida

CONTROL DE CAMBIOS

FECHA	CAMBIO	VERSIÓN
30/06/2023	<ul style="list-style-type: none"> ◦ Se adopta como versión 1 debido a la actualización de la Cadena de Valor en Comité Institucional de Gestión y Desempeño del 3 de marzo del 2023, nuevos lineamientos frente a la generación, actualización y derogación de documentos del SGI. ◦ Se ajusta el documento según la nueva Estructura Orgánica aprobada por Decreto 846 del 29 de Julio del 2021. ◦ Se crea la caracterización del subproceso "Mercadeo Estratégico", código CT-MET, versión 1. 	1

Elaboró y/o Actualizó	Revisó Técnicamente	Revisó Metodológicamente	Aprobó
<p>Nombre: Equipo del Subproceso de Mercadeo Estratégico.</p> <p>Cargo: Oficina Comercial</p> <p>Nombre: Equipo de Arquitectura de Procesos.</p> <p>Cargo: Oficina Asesora de Planeación.</p>	<p>Nombre: Sonia Córdoba Alvarado.</p> <p>Cargo: Jefe Oficina Comercial</p> <p>Nombre: Equipo del Subproceso de Mercadeo Estratégico.</p> <p>Cargo: Oficina Comercial</p>	<p>Nombre: Sonia Córdoba Alvarado</p> <p>Cargo: Jefe Oficina Asesora de Planeación (E).</p> <p>Nombre: Equipo de Arquitectura de Procesos.</p> <p>Cargo: Oficina Asesora de Planeación.</p>	<p>Nombre: Sonia Córdoba Alvarado.</p> <p>Cargo: Jefe Oficina Comercial</p>