

CARACTERIZACIÓN PROCESO GESTIÓN DE MERCADEO					
TIPO DE PROCESO	ESTRATÉGICO <input checked="" type="checkbox"/>	MISIONAL <input type="checkbox"/>	APOYO <input type="checkbox"/>	EVALUACIÓN <input type="checkbox"/>	
<b>Objetivo:</b> implementar el desarrollo de proyectos comerciales para la generación de ingresos a través de la explotación colateral del sistema integrado de transporte público, de manera eficiente y que contribuya a la sostenibilidad financiera de la entidad.					
<b>Alcance:</b> Este proceso cubre las siguientes actividades: explotación comercial de la Infraestructura, del conocimiento, de la marca y demás negocios conexos.					
<b>Líder del Proceso:</b> Subgerente de Desarrollo de Negocios		<b>Participantes:</b> Profesional Especializado (06) - Negocios Colaterales, Profesional Universitario (03) -Gestión de Negocios y Explotación de Marca, Profesional Universitario (03) - Gestión de Explotación de Negocios Colaterales			
ENTRADAS		ACTIVIDADES		SALIDAS	
NOMBRE	PROVEEDOR		RESPONSABLE	NOMBRE	CLIENTE
Plan Estratégico TMSA	Proceso: Desarrollo Estratégico	P	Elaborar y consolidar el plan de acción de la Subgerencia de Desarrollo de Negocios.  Subgerente de Desarrollo de Negocios Profesional Especializado (06) - Negocios Colaterales Profesional Universitario (03) - Gestión de Negocios y Explotación de Marca Profesional Universitario (03) - Gestión de Explotación de Negocios Colaterales	Plan de acción	Procesos: Desarrollo Estratégico y Gestión de Mercadeo
Plan de acción	Procesos: Desarrollo Estratégico Gestión de Mercadeo		Planificar las actividades para la explotación colateral del conocimiento, la Infraestructura del Sistema de Transporte Público a cargo de la Entidad, el conocimiento, de la marca y demás negocios conexos.  Subgerente de Desarrollo de Negocios Profesional Especializado (06) - Negocios Colaterales Profesional Universitario (03) - Gestión de Negocios y Explotación de Marca Profesional Universitario (03) -Gestión de explotación de negocios colaterales	Proyectos y estrategias para la explotación colateral de: conocimiento, la Infraestructura, marca y demás negocios conexos del Sistema de Transporte Público a cargo de la Entidad.	Comité Comercial
			Determinar las condiciones de propiedad intelectual y para el uso de las marcas relacionadas con TRANSMILENIO S.A.	Condiciones de propiedad intelectual y uso de las marcas relacionadas con TRANSMILENIO S.A.	Proceso: Gestión de Mercadeo
Proyectos y estrategias para la explotación comercial del conocimiento, la Infraestructura del Sistema de Transporte Público a cargo de la Entidad y la marca	Proceso: Gestión de Mercadeo	H	Desarrollar los proyectos y estrategias de explotación colateral del conocimiento, la Infraestructura del Sistema de Transporte Público a cargo de la Entidad, la marca y demás servicios conexos.  Profesional Especializado (06) - Negocios Colaterales Profesional Universitario (03) - Gestión de Negocios y Explotación de Marca Profesional Universitario (03) - Gestión de Explotación de Negocios Colaterales	Acuerdos de negocios en cuanto a la explotación comercial del conocimiento, infraestructura del Sistema de Transporte Público a cargo de la Entidad, las marcas y servicios conexos relacionados con TRANSMILENIO S.A..	Comité Comercial
			Promover los proyectos y estrategias potenciales de explotación colateral del conocimiento, la Infraestructura del Sistema de Transporte Público a cargo de la Entidad, la marca y los servicios conexos.  Profesional Especializado (06) - Negocios Colaterales Profesional Universitario (03) - Gestión de Negocios y Explotación de Marca Profesional Universitario (03) - Gestión de Explotación de Negocios Colaterales	Facturación generada por explotación comercial de la Infraestructura, la marca, el conocimiento y los servicios conexos del Sistema de Transporte Público a cargo de la Entidad	Proceso: Gestión de información financiera y contable
Lineamientos y Políticas para la Explotación Comercial de la Marca	Comité de Gerencia Comité de Comercial		Desarrollar actividades de protección y defensa de las marcas registradas relacionadas con TRANSMILENIO S.A.	Usos de marca controlados Marcas protegidas	Proceso: Gestión de Mercadeo

CARACTERIZACIÓN PROCESO GESTIÓN DE MERCADEO					
TIPO DE PROCESO	ESTRATÉGICO <input checked="" type="checkbox"/>	MISIONAL <input type="checkbox"/>	APOYO <input type="checkbox"/>	EVALUACIÓN <input type="checkbox"/>	
Acuerdos de negocios en cuanto a la explotación comercial del conocimiento, infraestructura del Sistema de Transporte Publico a cargo de la Entidad y las marcas relacionadas con Transmilenio S.A.	Proceso: Gestión de Mercadeo		Profesional Especializado (06) - Negocios Colaterales Profesional Universitario (03) -Gestión de Negocios y Explotación de Marca Profesional Universitario (03) - Gestión de Explotación de Negocios Colaterales	Actas	Personas Jurídicas con las que se firman los acuerdos Proceso: Gestión de Mercadeo
Plan de acción	Proceso: Gestión de Mercadeo	V	Profesional Especializado (06) - Negocios Colaterales Profesional Universitario (03) - Gestión de Negocios y Explotación de Marca Profesional Universitario (03) - Gestión de Explotación de Negocios Colaterales	Seguimiento al Plan de Acción	Proceso: Desarrollo Estratégico
Informes de Seguimiento	Proceso: Gestión de Mercadeo	A	Analizar, reportar y actualizar de acuerdo a las necesidades del área el Mapa de Riesgos y los indicadores de gestión del proceso Subgerente de Desarrollo de Negocios Profesional Especializado (06) - Negocios Colaterales	Indicadores de gestión medidos	Proceso Gestión de Mercadeo
Indicadores de gestión medidos	Proceso: Gestión de Mercadeo		Definir y ejecutar las acciones correctivas, preventivas y de mejora que se consideren necesarias Profesional Universitario (03) - Gestión de Negocios y Explotación de Marca Profesional Universitario (03) - Gestión de Explotación de Negocios Colaterales	Matriz acciones correctivas, preventivas y de Mejora	Proceso: Gestión de Mercadeo
PRODUCTOS FINALES: Facturación por la explotación colateral de la Infraestructura del Sistema de Transporte Público a cargo de la Entidad, del conocimiento, de la marca y demás negocios conexos.					
<b>POLITICAS DE OPERACIÓN</b>  Implícitas en los documentos que forman parte del proceso y que se pueden consultar en el listado maestro de documentos		<b>RECURSOS</b> <b>RECURSOS HUMANOS</b> Subgerente de Desarrollo de Negocios, Profesional Especializado (06) - Negocios Colaterales, Profesional Universitario (03) -Gestión de Negocios y Explotación de Marca, Profesional Universitario (03) - Gestión de Explotación de Negocios Colaterales Secretaria (03)		<b>ACTIVIDADES DE MONITOREO Y SEGUIMIENTO</b>  Medición de Indicadores Ver Cuadro de Mando Integral  Actividades de Seguimiento Ver Plan de Acción e informes  Actividades de Autocontrol y Evaluación Ver Matriz de Acciones Correctivas, Preventivas y de Mejora	
<b>DOCUMENTOS ASOCIADOS AL PROCESO</b>  Ver Listado maestro de documentos oficiales del SIG		<b>HARDWARE, SOFTWARE DE INFORMACIÓN Y COMUNICACIONES</b> Equipos de Computo Comunicación Web - Internet Microsoft Office Equipo de comunicación telefónica Equipos de Impresión		<b>INFRAESTRUCTURA</b> Instalaciones físicas asignadas a la Subgerencia de Negocios  Puestos de trabajo	
<b>REGISTROS ASOCIADOS AL PROCESO</b>  Ver Listado maestro de documentos oficiales del SIG Ver Tablas de Retención Documental		<b>TRAMITES RELACIONADOS CON EL PROCESO</b>  NO APLICA		<b>RIESGOS ASOCIADOS AL PROCESO</b>  Ver Mapa de Riesgos	
<b>ACTIVOS DE INFORMACIÓN</b>  Ver Tablas de Retención Documental				<b>REQUISITOS LEGALES Y/O NORMATICOS</b>  Ver Normograma del Proceso	
Elaboró:	Profesional Especializado (06) - Negocios Colaterales Profesional Universitario (03) -Gestión de Negocios y Explotación de Marca Profesional Universitario (03) - Gestión de Explotación de Negocios Colaterales				<b>Versión 4</b>  <b>Diciembre de 2018</b>
Aprobó:	Subgerente de Desarrollo de Negocios				