



PLAN DE ACCIÓN

CÓDIGO: SAT-F145
 A PARTIR DE: 15 DE FEBRERO 2018
 VERSIÓN: 04
 PAG: 1 / 2

| MATRIZ DOFA | | 8. | | | 8. | | META | LOGRO |
|---|--|--|---|--|----------------|---------|---------|----------------|
| OBJETIVO ESTRATÉGICO | METAS | INICIATIVAS | TAREAS | INDICADOR | IV TRIM | IV TRIM | IV TRIM | IV TRIM |
| FORTALECER EL APOYO SOCIAL Y ECONOMICO DE LAS REGIONES | OFERTAR 1.489.000 SILLAS EN EL MERCADO. | Mejorar el modelo operacional para que la proyección en el calculo en la oferta de las sillas sea mas real. | Incorporar al modelo los Payload de cada ruta por tipo aeronave Realizar permanentemente analisis operacional de cada una de las rutas. | SILLAS PROYECTADAS / SILLAS OFRECIDAS | 394.798 | | | 334.292 |
| MANTENER LA SOSTENIBILIDAD FINANCIERA | OCUPAR MINIMO 1.173.000 SILLAS DE LAS OFERTADAS EN EL MERCADO POR LA EMPRESA. | mantener el índice de ocupación por encima del 78% | Realizar Permanentemente Análisis Operacional de cada uno de los vuelos. | SILLAS PROYECTADAS A OCUPAR MES / SILLAS OCUPADAS MES | 339.945 | | | 288.999 |
| | ALCANZAR UNA TARIFA MEDIA NETA DE \$191.312 (Sin Impuestos) DURANTE LA VIGENCIA. | | Optimizar Permanentemente el inventario de sillas en cada uno de los vuelos. | TARIFA REAL MES / TARIFA PROYECTADA MES | 607.316 | | | 581.153 |
| | ALCANZAR MINIMO UN TOTAL DE \$224.500 MILLONES POR VENTA DE TKS VOLADOS | | | INGRESOS PROYECTADOS VENTAS TIKETES VOLADOS MES / INGRESOS REALES VTAS TIKETES VOLADOS MES | 68.820.510.385 | | | 55.956.551.937 |
| | NO SUPERAR \$257 MIL MILLONES EN LOS COSTOS Y GASTOS OPERACIONALES | Renegociar los contratos directos de la operación | Revalidar o renegociar contratos de Leasing | COSTOS OPERACIONALES PROYECTADOS / COSTOS OPERACIONALES MENSUALES | 67.676.137.908 | | | 57.677.276.306 |
| MEJORAR EL SERVICIO AL CLIENTE (EXTERNO E INTERNO) | ALCANZAR UN NIVEL DE SATISFACCIÓN DEL CLIENTE EXTERNO DEL 4,6 SOBRE 5.0 | mantener una comunicación clara, permanente y eficaz con cada una de las agencias comerciales | Enviar periódicamente el informe operacional a cada una de las agencias de sus rutas | ENCUESTA | 4,6 | | | 4 |
| | ALCANZAR UN NIVEL DE SATISFACCIÓN DEL CLIENTE INTERNO DEL 4,8 SOBRE 5.0 | | Asegurar la adecuada atención dentro de los horarios establecidos de los canales de comunicación | PUNTAJE DE ENCUESTA CLIMA ORGANIZACIONAL. | 4,8 | | | 5 |
| GARANTIZAR LA INFRAESTRUCTURA TECNOLÓGICA Y LOS SISTEMAS DE INFORMACION | PROYECTOS VIABLES TÉCNICOS, JURIDICOS Y ECONOMICAMENTE ALCANZABLES | Impulsar la innovación tecnológica en la organización | Realizar un listado de todos los desarrollos requeridos en la Organización | Numero de actividades propuestas / numero de actividades ejecutadas | 5 | | | 3 |
| OPTIMIZAR LOS PROCESOS DE LA EMPRESA | CERRAR LAS NC ANTES DEL SEGUNDO BIMESTRE DE 2018. | Mantener una vigilancia sobre las normas y procedimientos que regulan el proceso Estratégico, para evitar el levantamiento de NC | Capacitar al personal del proceso una vez se conozca de una creación o actualización de las normas procedimientos y riesgos | NC ABIERTAS BIMESTRE / NC CERRADAS BIMESTRE | 6 | | | 3 |