



FICHA RETO INDUKITCHEN

RETO

¿Cómo + acción + situación problema + objetivo?

¿Cómo integrar en una herramienta digital el proceso de adquisición de órdenes de servicio con el objetivo de medir los mismos, mejorar la distribución de ruta, facturación y almacenamiento de la información para fortalecer el departamento técnico de la compañía?

OBJETIVO ESTRATÉGICO

¿Cuál es el objetivo estratégico que enmarca el reto? Ejemplo: Mejorar la calidad de sus bienes y servicios; Reducir los tiempos de respuesta a las necesidades del cliente y proveedor; Incrementar o mantener su participación de mercado y Aumentar la capacidad y/o flexibilidad para la producción de bienes y servicios.

Optimizar los recursos técnicos y operativos, permitiendo tener una mayor eficiencia.

ANTECEDENTES

¿Qué está generando un problema?

¿Cómo se ha intentado solucionar el reto hasta ahora? Detalla las iniciativas ya realizadas que dan información de éxitos y fracasos.

Manejamos ordenes de servicio física y proceso manual, en la actualidad hemos tratado de organizar las rutas en archivos de excel, sin mucho éxito por que la alimentación es muy dispendiosa y no se le hace un adecuado manejo; tenemos un grupo en whatsapp donde se informa la ruta y los por menores, ha funcionado en el sentido de la recolección de imágenes y se informa la culminación y servicio siguiente, y en temas de las ordenes de servicio, no hemos implementado ningún cambio en el sistema, mejoramos el formato en la medida que identificamos la necesidad.

DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA U OPORTUNIDAD

Explicar claramente el dolor actual, esa situación problemática que no se ha podido solucionar y que genera unos efectos negativos o también la oportunidad que la empresa desea aprovechar. "Deseado: Datos que midan la magnitud del problema. El costo operacional, financiero, reputacional o de oportunidad que paga la empresa por no solucionar la necesidad o

el proceso del departamento técnico es de manera manual, es decir, las órdenes de servicio son físicas y se diligencian manualmente, su almacenamiento es físico y por ende se pierden las imágenes del antes, después y la actualidad del servicio. No se cuenta con control de ruta, ni tiempos de servicio y despliameinto.

POBLACIÓN AFECTADA

¿Quiénes son las personas que actualmente perciben la necesidad y se ven afectadas por no tener una solución? ¿Aquí pueden estar involucrados: Proveedores, distribuidores, clientes, roles o áreas internas de la compañía

Departamento técnico: Supervisor Técnico.
Departamento administrativo: persona que digitaliza y el cliente.

¿QUÉ RESULTADOS ESPERA OBTENER?

Objetivos a cumplir, beneficios para el público objetivo. Deseado: Datos, cifras, porcentajes que permitan medir la solución. El valor monetario que podrían obtener si solucionan la necesidad.

La empresa busca agilizar la recepción de ordenes de servicios, medir y controlar los servicios y rutas, facturación más rápida, almacenamiento tanto de información como imágenes por cliente, todo esto en una herramienta integrada

REQUISITOS

¿Cuál es el alcance de la solución? Listar los aspectos mínimos a tener en cuenta en la solución: Técnicos, económicos, de uso, normativos, tiempo de ejecución, entre otros

Capacitación e implementación de la herramienta dirigida al personal
Soporte técnico
Alienar el sistema de órdenes de servicio con el software administrativo de la compañía que se llama HGI la empresa; Diseño de uso amigable para operación en computador y celular.

TIPO DE INNOVACIÓN

Mejora proceso, innovación continua, innovación disruptiva

Mejora proceso

TIPO DE SOLUCIONADORA DESEADA

Startup, empresa desarrolladora de producto o servicio, grupo de investigación, consultora.

empresa desarrolladora de productos y servicios

RANGO DE PRESUPUESTO

Permite saber el nivel de detalle y complejidad que se ofrece en la solución

20 millones

RANGO DE TIEMPO

Rango de tiempo en el cual la empresa espera tener una solución

3 meses