

RETO

¿Cómo transmitir, comunicar o transferir el conocimiento de los procesos, productos y servicios de Forjas Bolívar a nuestros clientes mediante una solución tecnológica, didáctica y de gran aceptación, para aportar directamente a los objetivos comerciales y de capacitación?

OBJETIVO ESTRATÉGICO

(¿A qué le apuesta la Compañía? ¿Cuál es el objetivo estratégico que enmarca el reto?: Ampliar portafolio de nuevos productos, aumentar el margen operativo, incrementar clientes, generar nuevos ingresos, etc. ¿Cómo se alinea con la estrategia empresarial?)

Mejorar el relacionamiento con el cliente, por medio del reconocimiento profundo de nuestras capacidades, asistido con herramientas no convencionales que apalquen el entendimiento y la visualización de nuestros productos y servicios.

Estos elementos se alinean con la estrategia de digitalización que se imparte para llevar a Forjas Bolívar al siguiente nivel.

ANTECEDENTES

(¿Qué ha sucedido que se está generando un problema?)

¿Qué se ha realizado previamente en la compañía, hay algún proyecto en curso? Detalla las iniciativas ya realizadas que dan información de éxitos y fracasos)

_Las visitas de nuestros clientes, estudiantes o proveedores a nuestra planta productiva se han visto afectadas por los riesgos desencadenados a causa de la pandemia.
 _Las personas que no tiene seguridad social al día por diferentes razones y pueden ser clientes potenciales no pueden visitar la planta por el alto riesgo de accidentalidad que se presenta. Por consiguiente, no puede visualizar nuestras capacidades instaladas.
 _ Los altos niveles de ruido en nuestra planta productiva interrumpen la buena comunicación de nuestro personal comercial que le enseña nuestras capacidades a clientes potenciales.
 _No hay proyectos en curso que aporten a la resolución de esta problemática.

DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA U OPORTUNIDAD

(Explicar con detalles la situación, para que sea muy evidente que el problema realmente es un problema y que hay una gran oportunidad si se soluciona. Datos, cifras, porcentajes, que le dan relevancia para invertir en la situación.)

Los recorridos técnico comerciales, educativos o de capacitación por nuestra planta productiva normalmente son riesgosos y no se generan un entendimiento total de las capacidades o los procesos de fabricación instalados en la compañía, lo que se traduce en una mala experiencia comercial, un bajo entendimiento de los desarrollos productivos o una mala capacitación para personal de tiempo completo.

PÚBLICO OBJETIVO

¿Quién es el destinatario de la solución?

Cliente externo:

_Clientes antiguos.
 _Clientes nuevos (potenciales).
 _Estudiantes universitarios.
 _Proveedores de productos o servicios.

Cliente interno:

_Personal nuevo en proceso de capacitación.
 _Personal antiguo en proceso de recapacitación.

IMPACTO ESPERADO CON LA SOLUCIÓN

(Qué resultados espero obtener?, datos cuantitativos y cualitativos que ayuden a entender lo que se espera para el público objetivo y para la empresa)

_Identificar las tecnologías adecuadas que ayuden a brindar soluciones a la problemática propuestas.
 _Apalancarnos de soluciones de realidad virtual y aumentada que nos permita transportar nuestra planta o nuestros productos a cualquier parte del mundo.
 _Utilización de sistemas de comunicación por medio de tecnología IoT (audioguías, QR, Realidad Aumentada).
 _Poder ahorrar tiempo y generar herramientas didácticas que aporten al conocimiento profundo de los procesos y procedimientos para el personal en capacitación.

RESTRICCIONES

(En la implementación de la solución cuáles barreras que se puedan identificar para el desarrollo e i)

_Seguridad industrial: Debido a la posible inclusión de elementos u accesorios sueltos en una línea de producción metalmeccánica, y de artefactos de audio que posiblemente impidan la escucha activa del entorno.

REQUISITOS

(Aspectos mínimos a tener en cuenta en la solución: Técnicos, económicos, de uso, entre otros.). ¿Cuál es el alcance de la solución? Define lo que está incluido en el proyecto .

_Requisitos de seguridad industrial.
 _En el caso de desarrollo de audios informativos deben ser en español e inglés.
 _Deben ser soluciones portables, fáciles de transportar o de maniobrar.
 _Debe incluir minino una solución que se pueda implementar con gafas o dispositivos de realidad aumentada.