



FICHA RETO TRAZADO INMOBILIARIO

RETO

¿Cómo + acción + situación problema + objetivo?

Compartir toda la información que se genera en tiempo real - optimización de respuestas al cliente (constructoras, usuario de avalúo y banco) y manejo de los recursos internos de la oficina (conocimiento, tiempo y económico)

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.

El cliente podrá conocer el estado en que se encuentra su informe entrando a la plataforma de TRAZADO - control de debido cumplimiento en las tareas asignadas, repercutiendo en la óptima entrega del proceso al cliente

| | | |
|---|---|---|
| <p>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.</p> <p>El problema es lograr identificar cual es la crm o similar mas indicada, teniendo en cuenta los recursos economicos. Se logra una bitacora basica con otras herramientas</p> | <p>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</p> <p>1. Devoluciones, reprocesos. 2. Toma de informacion en el campo se hace de manera manual y luego se digita.</p> | <p>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</p> <p>El area operativa, evaluadores y supervisores</p> |
| <p>¿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.</p> <p>Digitalizacion al 100%. Poder lograr una data que pueda servir para informacion estadística. Se lograria mayor credibilidad</p> | <p>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</p> <p>Herramienta tecnológica que permita integrar la crm con el contacto del cliente (integración y automatización)</p> | <p>TIPO DE INNOVACIÓN Mejora proceso, innovación continua, innovación disruptiva</p> <p>Mejora proceso</p> |
| <p>TIPO DE SOLUCIONADORA DESEADA Startup, empresa desarrolladora de producto o servicio, grupo de investigación, consultora. CONSULTORA:Asesoría especializada</p> <p>Empresas dedicada a las pymes y gremios</p> | <p>RANGO DE PRESUPUESTO Permite saber el nivel de detalle y complejidad que se ofrece en la solución</p> <p>Por definir</p> | <p>RANGO DE TIEMPO Rango de tiempo en el cual la empresa espera tener una solución</p> <p>gradialmente entre 3 y 6 meses</p> |