



FICHA RETO ALIANZA TEAM

RETO

¿Cómo + acción + situación problema + objetivo?

¿Cómo anticiparnos a las tendencias y movimientos del mercado, para identificar oportunidades para crear valor a nuestros clientes y generar valor a nuestro negocio?

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.

Generando y capturando valor en tiempo real para los clientes B2B al traer propuestas mas ajustadas a las necesidades del mercado

<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>En Team Solutions®, unidad de negocio B4B de la compañía Alianza Team®, somos expertos que utilizamos la ciencia y el conocimiento en lípidos para la exploración, la innovación y la creación de nuevos desarrollos que permitan dar soluciones a las necesidades de los consumidores a través de las marcas de nuestros clientes. Lo hacemos a través del profundo entendimiento de las marcas, y proponiendo soluciones de valor que permitan generar ventajas competitivas de sus productos en los mercados.</p> <p>Las tendencias del mercado estan cambiando a una velocidad nunca antes vista por lo cual debe existir un equipo de mercadeo para analizar tendencias de mercado, de consumidores, ingredientes, insumos, canales, entre otros para traer propuestas de valor para el consumidor.</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>Hoy en día el proceso para identificar los insights y diseñar propuestas robustas para los clientes se hace de forma manual, lo que ha requerido tiempo de un equipo grande de personas y dinero destinado por la empresa que se podrían gestionar de forma más eficiente con una solución integral y eficiente para la toma de decisiones.</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>Cientes B2B</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>Encontrar una herramienta que necesite unas adaptaciones adicionales para cumplir con las necesidades buscadas.</p> <p>Buscamos una nueva capacidad que actúe como un ecosistema para generar insights de mercado. Debe combinar tendencias de mercado, impactos del entorno, movimientos del mercado, percepción del shopper, cifras de canales y valor o reputación.</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>Debe combinar tendencias de mercado, impactos del entorno, movimientos del mercado, percepción del shopper, cifras de canales y valor o reputación de una marca.</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.</p> <p>Startup y empresa desarrolladora.</p>	<p>RANGO DE PRESUPUESTO Permite saber el nivel de detalle y complejidad que se ofrece en la solución</p> <p>Se quiere cocrear el desarrollo y el valor del mismo debe ser por guianza del solucionador</p>	<p>RANGO DE TIEMPO Rango de tiempo en el cual la empresa espera tener una solución</p>