



FICHA RETO ALIANZA TEAMS

RETO

¿Cómo desarrollar formas más eficientes o implementar cadenas de distribución más cortas para tener presencia en los lugares donde los consumidores de estratos 1 y 2 en el caribe compran el aceite de cocina a granel, con el fin de garantizar su inocuidad (calidad) y disponibilidad?

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?)

Misión de Alianza Team:
"Alimentar un mejor mañana"

Misión de Team Caribe:
"Buscar cadenas logísticas mas cortas para el desarrollo y fortalecimiento de nuestra presencia en la Cuenca del Caribe."

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)*

*Hoy en día se vende aceite al granel a aquellos consumidores que tienen capacidad de bajo desembolso por compra. Este método no asegura la calidad (no se sabe que marca están comprando) del aceite ni su inocuidad en la transferencia de empaques (bolsas, tarros, etc.). Los consumidores que compran por este método suelen ser de estratos socioeconómicos 1 y 2, con una frecuencia de compra diaria.

*Ya tenemos el producto en tamaño sachet pero el costo asociado aún es muy alto para el consumidor.

*Alianza Team no está vendiendo en las tiendas del Caribe por lo tanto la informalidad le termina vendiendo al 60% de la población colombiana.

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.)

Nuestra cadena de distribución es muy larga para llegarle al consumidor en donde EL CONSUMIDOR necesita que tengamos presencia con el valor de desembolso requerido por lo que su primera opción es el método actual de venta de aceite de cocina de bajo costo pero este aceite puede ser de mala calidad o haber sido usado, es un aceite del que el consumidor no conoce su procedencia, además de que el proceso de envasado no es inocuo.

PÚBLICO OBJETIVO

¿Quién es el destinatario de la solución?

- 1) **Consumidor: Compra el aceite al granel**
 - 2) **Tendero:** Vende el aceite al granel
 - 3) **Vendedor:** Vende aceite del cual no sabemos procedencia
 - 4) **Reenvasador: Que compra gran cantidad de aceite y lo reenvasa en bidones.**
- ***Compra y venta informal**

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)

El gran objetivo es hacer mucho más eficiente la cadena de distribución de nuestro aceite hasta que llega al consumidor, ofreciendo un producto (aceite de cocina) de calidad y a bajo costo, contribuyendo a mejorar la salud de los colombianos. La consecuencia será crear un nuevo mercado (nuevo modelo de negocio, nuevos canales, nuevo público objetivo).

RESTRICCIONES

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

- 1) El piloto debe demostrar éxito antes de considerar inversiones grandes (en emprendimiento, maquinaria, etc.)
- 2) Team Caribe no va a llegar directamente de venta a cliente
- 3) La guerra de los precios al competir con el mercado informal

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 .

- 1) Ley de venta de productos al granel (vida útil)
- 2) Logística última milla. Debe considerar disponibilidad (como llegar al cliente)
- 3) Reputación corporativa al tener presencia en lugares donde usualmente se vende producto informal
- 5) La solución que se va a proponer debe tener por lo menos un caso de éxito probado.