



FICHA RETO MAXIBIENES

RETO

¿Cómo + acción + situación problema + objetivo?

¿Cómo mejorar la trazabilidad y calidad de los inventarios que se realiza a los inmuebles durante un contrato de arrendamiento , para generar valor en el sector inmobiliario desde el servicio de renta de inmuebles ?

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.

Cumplir la Mega planteada por Maxibienes al 2025 de administrar 11.000 inmuebles y tener 18 sedes físicas. Nos centramos en ampliar cobertura, ofrecer mejor respaldo y agilidad en procesos.

<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>Actualmente se hace un proceso manual donde se generan archivos PDF editables y se almacenan en Onedrive las fotografías y videos para que el cliente descargue. Se hace gestión por separado de firma electrónica, como la aceptación de inventario. Los inventarios físicos generan reprocesos y poca productividad. Hay una falta de control y estandarización si no hay una herramienta que apoye el proceso administrativo</p> <p>Anteriormente se utilizaba una herramienta digital de inventarios que no cumplió las expectativas y sólo se conoce de otra en el mercado que pertenece a la competencia directa. No se ha encontrado la herramienta idónea en el mercado</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>Insatisfacción y dificultades administrativas por inventarios mal realizados o falta de trazabilidad del mismo.</p> <p>No se cuenta con un herramienta para realizar inventarios digitales de los inmuebles y la trazabilidad que implica (entregas iniciales, mantenimientos, garantías, estado de recibido, duplicidad, agenda, comunicaciones, firma electrónica, reportes y dashboard)</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 externos: Disponibilidad de inventario, actualización en tiempo real, transparencia en el estado real del inmueble y responsabilidades adquiridas.</p> <p>Equipos comerciales: Genera los inventarios, registro fotografico y video, firma electrónica; optimizar el mayor tiempo posible.</p> <p>Equipos de mantenimiento de inmuebles: Consulta y actualización de inventarios; trazabilidad del inventario.</p> <p>Equipos de desocupación de inmuebles: Revisión de inventarios, novedades de inventarios en la desocupación, firma electrónica; trazabilidad del inventario.</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>Mejorar la trazabilidad y calidad de los inventarios, permitiendo al cliente interno encontrar fácil la información para sus labores y al cliente externo tener claridad sobre las condiciones de su inmueble y las obligaciones que implica.</p> <p>Esto mejoraría tiempos de respuesta y satisfacción de los clientes tanto interno como externo.</p> <p>Este servicio se puede desarrollar en conjunto (coinvertión) y ofrecerse como línea de negocio.</p> <p>Desarrollo tecnológico (Aplicativo móvil) para hacer inventario en inmuebles, Panel administrador (web o móvil)</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 Funcionar Offline (ya que en todos los sitios no hay buena cobertura de datos)</p> <p>*Lograr actualizaciones y guardar historial de versiones.</p> <p>*Contener Linderos de inmuebles</p> <p>*Almacenamiento de fotografía y videos</p> <p>*Evitar duplicidad de inventarios (2 de un mismo inmueble)</p> <p>*Dashboard</p>	<p>TIPO DE INNOVACIÓN Mejora proceso, innovación continua, innovación disruptiva</p> <p>Innovación continua</p>
<p>TIPO DE SOLUCIONADORA DESEADA Startup, empresa desarrolladora de producto o servicio, grupo de investigación, consultora.</p> <p>DESARROLLADORA:Servicios de diseño y creación de proyectos</p> <p>Startup o desarrolladora de producto y servicio</p>	<p>RANGO DE PRESUPUESTO Permite saber el nivel de detalle y complejidad que se ofrece en la solución</p> <p>A definir según tipo de desarrollo o propuesta presentada.</p>	<p>RANGO DE TIEMPO Rango de tiempo en el cual la empresa espera tener una solución</p> <p>MVP 4-6 Meses</p>