



FICHA RETO SUPRALAB

RETO

¿Cómo + acción + situación problema + objetivo?

¿Cómo automatizar/digitalizar los procesos inventario y despacho de productos con el fin de mejorar la experiencia del usuario interno y cumplir a satisfacción con el cliente externo?

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.

Mejorar los sistemas para reducir los agotados en producción, mejorar la experiencia del cliente en cuanto a entrega del producto (empaqué y tiempo)

<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>Lo que genera el problema principalmente es la falta de organización, en cuanto a inventario y logística de entrega. Anteriormente hemos intentado implementar mejoras, como por ejemplo cambiar el sistema de diligenciamiento de la información, capacitar al personal de bodega en cuanto a empaqué. Esto no logro ser exitoso porque solo se realizo por un tiempo, luego se dejó de hacer.</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>El problema que tenemos actualmente es que no hay un proceso definido y organizado para la realización de inventarios, no tenemos información real y actualizada, y a la hora de realizar los despachos no se cuenta con personal capacitado para empaqué y tampoco los insumos necesarios.</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>Área de producción y logística</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 todos los procesos de las áreas de manera porcentual en un 1% alcanzable, innovando los procesos de despacho e inventario, para lograr que la experiencia del cliente sea satisfactoria. nos gustaría contar con un sistema que nos ayude y facilite con la información del inventario.</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> <ol style="list-style-type: none"> 1. Información real y verificable, la cual tengamos a la mano en tiempo real(inventarios) 2. Canales de comunicación, generar con un sistema un canal de comunicación asertiva 3. Plan de intervención e integración de procesos, lograr plantear un proyecto o paso a paso para ejecutar la mejora de los procesos 4. presupuesto 	<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>Empresa desarrolladora de producto o servicio</p>	<p>RANGO DE PRESUPUESTO Permite saber el nivel de detalle y complejidad que se ofrece en la solución</p> <p>\$20'000,000</p>	<p>RANGO DE TIEMPO Rango de tiempo en el cual la empresa espera tener una solución</p> <p>3 meses</p>