

ANALISI INTERN

Presentat per: Carles Bosch, Èric Díez, Tomás Serra i Marc Ramos



ÍNDEX

- 1 Logística i Operativa
- 2 Comercialització i vendes
- 3 Tecnología
- 4 Recursos humans i gestió



LOGISTICA LA CALLERA DE LA CAL

PUNTS FORTS

- Processos ben estructurats que asseguren la qualitat i minimitzen errors en la recepció i registre.
- Sistemes eficients que ajuden a evitar trencaments d'estoc i excessos d'inventari.
- Bona traçabilitat dels materials.
- Processos segurs i ben definits.

DEBILITATS

- La gestió depèn molt de les condicions pactades amb els proveïdors.
- Marge de millora en la coordinació per reduir costos i temps d'espera.
- Optimització en la gestió d'espais i automatització.

03

MILLORES

- Integració dels sistemes de control de materials amb la previsió de demanda.
- Optimització de la gestió de devolucions mitjançant acords més flexibles.
- Automatització del magatzem amb sistemes WMS.
- Millora en la programació del transport amb eines com TMS i anàlisi en temps real del trànsit.

- Excel·lent gestió, minimitza defectes i millora la percepció de la marca.
- Alta productivitat i qualitat.
- Bon nivell d'automatització.
- Manteniment predictiu eficient.
- Processos ben estructurats.

DEBILITATS

- Gestió de residus no està prou optimitzada.
- Processos amb marge per millorar la velocitat i automatització.
- Retards que afecten el subministrament de matèries primeres.

- Ús d'intel·ligència artificial i machine learning en la transformació de matèries primeres.
- Automatització de l'empaquetat i etiquetatge amb tecnologies com RFID i línies d'embalatge més flexibles.
- Millora en la gestió de residus i reciclatge per fer la producció més sostenible i eficient.
- Optimització de la distribució de planta i circuits de moviment intern.

MILLORES

OPERACIONS



• Xarxa de distribució global molt optimitzada amb grans operadors logístics.

- Digitalització avançada.
- Centres de distribució estratègics a Europa i Amèrica.
- Planificació de producció basada en la demanda.

DEBILITATS

- La traçabilitat i eficiència en la recepció podrien millorar-se.
- Dependència de transportistes externs.

MILLORES

- Implementació de sistemes avançats de traçabilitat en la recepció de materials.
- Optimització de la logística de transport.
- Ús de dades en temps real per a una millor previsió logística.

LOGÍSTICA DE SORTIDA

05



COMERCIALITZACIÓ ENDES

PUNTS FORTS

- <u>Segmentació de mercat clara</u>: → @ Dirigida a esportistes 🏃 🚴 i am<mark>ants</mark> de l'aire lliure 🗥 🧩
- Imatge de qualitat i reputació → ★ Marca premium amb innovació en materials i innovació en materials i sostenibilitat , com l'ús de polièster reciclat REPREVE® i llana merina certificada .
- Canals de venda diversificats → III Distribució global ô mitjançant botigues físiques ;;
 ecommerce, Amazon o i distribuidors oficials.

DEBILITATS

- Presència publicitària moderada: → Marques com Columbia tenen estratègies més agressives en mitjans digitals i tradicionals.
- <u>Investigació de mercats justeta</u>: → ii Encara que BUFF® realitza estudis de mercat, podria ampliar-ne l'abast 🄎 per detectar noves oportunitats.

- Augmentar la inversió en publicitat i promoció →
 Competir amb Columbia.
- Enfortir la força de vendes → Millorar la motivació 6,
 formació incentius per als comercials.
- Millorar l'estratègia d'investigació de mercats →
 Ampliar estudis per detectar tendències i oportunitats.

 i adaptar-se més ràpidament als canvis del sector

 .



SERVEI POSTVENDA

PUNTS FORTS

- Opcions de reparació i ajustament → Alternativa sostenible per allargar la vida útil dels productes Y.

DEBILITATS

- <u>Limitacions en la reparació</u> → X Tot i ser una estratègia sostenible, no tots els productes poden ser reparats, cosa que pot generar insatisfacció ...

- Expandir el servei de reparació i recanvis → Ampliant el catàleg de peces 🍛 i els mercats on estan disponibles 💲.
- Potenciar la formació i capacitació dels clients → Creant contingut digital més interactiu i vídeos explicatius.



SUBMINISTRAMENT

PUNTS FORTS

- <u>Selecció rigorosa de proveïdors</u> → ✓ BUFF® treballa amb fabricants que compleixen certificacions OEKO-TEX® 📜 i bluesign®, assegurant processos respectuosos amb el medi ambient 🚳.
- <u>Ús de materials sostenibles</u> → Polièster reciclat REPREVE®, llana merina mulesingfree , i tractaments Polygiene® per reduir la necessitat de rentat i allargar la durabilitat dels productes.
- Aliances estratègiques per innovació → Col·laboració amb empreses de teixits tècnics i universitats per desenvolupar nous materials més lleugers i resistents.

DEBILITATS

- Dependència de proveidors externs → △ Tot i tenir criteris de selecció estrictes, dependre d'altres empreses li pot comportar a BUFF® riscos logístics =.
- Gestió de manteniment infraestructural deficient: → A Manteniment d'equips, edificis i materials amb puntuació baixa.
- Processos de compra de maquinària poden ser més eficients.

- • Diversificació de Proveïdors
 → Reduir riscos logístics i
 evitar dependències.
- Manteniment d'Infraestructures → Introduir manteniment predictiu per optimitzar costos ...
- ★ Innovació en Maquinària → Invertir en tecnologia 🚀 per millorar eficiència i sostenibilitat.

09

ASPECTES A MILLORAR

- **Desenvolupar itineraris de carrera:** Cal establir un pla de promoció estructurat amb objectius clars.
- Establir col·laboracions amb centres de formació: Per captar perfils especialitzats..
- Impulsar un model de relació sindical més proactiu: Promoure espais de diàleg periòdics per anticipar canvis

DEBILITATS

- **Dificultats de promoció interna:** No hi ha un pla de carrera clar i estructurat
- Captació de perfils concrets complexa: L'empresa pateix dificultats per cobrir posicions molt tècniques.
- Relació amb sindicats poc activa:
 Diàleg amb representants sindicals limitat.

PUNTS FORTS

- Sistema d'avaluació del personal ben implementat: Basat en objectius i competències
- Política retributiva molt atractiva: No es limita al salari fix, sinó que incorpora incentius variables.
- Alt nivell de motivació i implicació del personal: La cultura organitzativa genera un fort sentiment de pertinença



- Planificació estratègica clara i adaptativa: Planificació orientada a resultats, alineada amb els valors corporatius.
- Cultura empresarial molt consolidada: Cultura forta basada en la sostenibilitat, la innovació i el benestar laboral.
- Imatge pública sòlida i positiva: Gràcies al seu compromís amb la responsabilitat social la marca es reconeguda a nivell global

DEBILITATS

- Fluïdesa limitada en la comunicació interna: Es percep manca de coordinació entre departaments.
- Gestió de riscos poc sistematitzada: Es basa en gran part en l'experiència directiva i no en sistemes d'anàlisi predictiu.
- Capacitats directives amb marge de millora: Espai per desenvolupar habilitats estratègiques

ASPECTES A MILLORAR

- Millorar la competència transversal: Cal implementar metodologies més àgils
- Invertir en eines de BI: Permeten anticipar desviacions i prendre decisions proactives.
- Crear un pla de desenvolupament per a liders: Formacions específiques en lideratge adaptatiu, coaching...

ESTRUCTURA GERECIAL



- Integració efectiva entre tecnologia i producció: Ha aprofitat les innovacions tecnològiques per millorar l'eficiència.
- Bones connexions entre logística i servei postvenda: Permet una gestió postvenda àgil i satisfactòria
- Relació eficient entre compres i demanda client: permet anticipar la demanda i garantir estoc disponible.

- Cordinació limitada entre RRHH i altres àrees clau: No és fluïda. Això dificulta la planificació de personal
- Col·laboració poc estratègica amb proveïdors: Poca col·laboració en innovació, i sostenibilitat
- Manca d'una visió integral del client: Es gestionen per departaments separats, i no hi ha una plataforma unificadora

DEBILITATS

SINERGIES EMPRESERIALS

- Fomentar una visió transversal de la gestió de talent: RRHH hauria de participar en la planificació d'operacions i serveis.
- Establir aliances estratègiques amb proveïdors: Podria incloure projectes conjunts d'R+D,
- Implantar una plataforma CRM integrada: Disposar d'una eina que reculli totes les dades de client



TECNOLOGIA

PUNTS FORTS

- Inversió en R+D
- Lideratge en innovació sostenible
- Protecció de patents → Diferenciació
- Adquisició de nova tecnologia → Traçabilitat
- Cultura d'innovació → Metodologies àgils

MILLORES

- Exploració de noves col·laboracions → Acords amb empreses tecnològiques per accelerar la innovació
- Mantenir l'equilibri entre patents i innovació oberta → Col·laboració amb altres actors
- Avaluació de la rendibilitat de la inversió tecnològica

DEBILITATS

- Dependència de la protecció de patents:
 - → Poca flexibilitat d'adaptació
- Know-how intern → Marge per millorar la transmisió del coneixement
- Costos d'implementació tecnològica



CONCLUSIÓ

- Fort Lideratge en Innovació i R+D
 - o Forta inversió en recerca i desenvolupament.
 - Laboratoris propis
 - Col·laboració amb centres d'investigació
 - Estratègia de patents
- Compromís amb la Sostenibilitat
- Cadena de Subministrament Eficaç i Controlada
 - Proveidors seleccionats
- Excel·lència en el Servei Postvenda
 - Fidelització del client
- Entorn Laboral i Cultura Empresarial Positiva
 - La formació i capacitació dels empleats són aspectes clau
- Gestió del Coneixement i Infraestructures
 - Marge de millora





GRÀCIES PER LA SEVA ATENCIÓ

