

Takeaways

Proposta de valor

Bombers Roma -> una persona et comprava la casa si la tenies en flames, que pagava als bombers per apagar-la

Bombers i UPC són deficitàries, el seu objectiu no és guanyar diners. De fet, si en guanyen és que algo malament deus estar fent

Les empreses han de guanyar diners

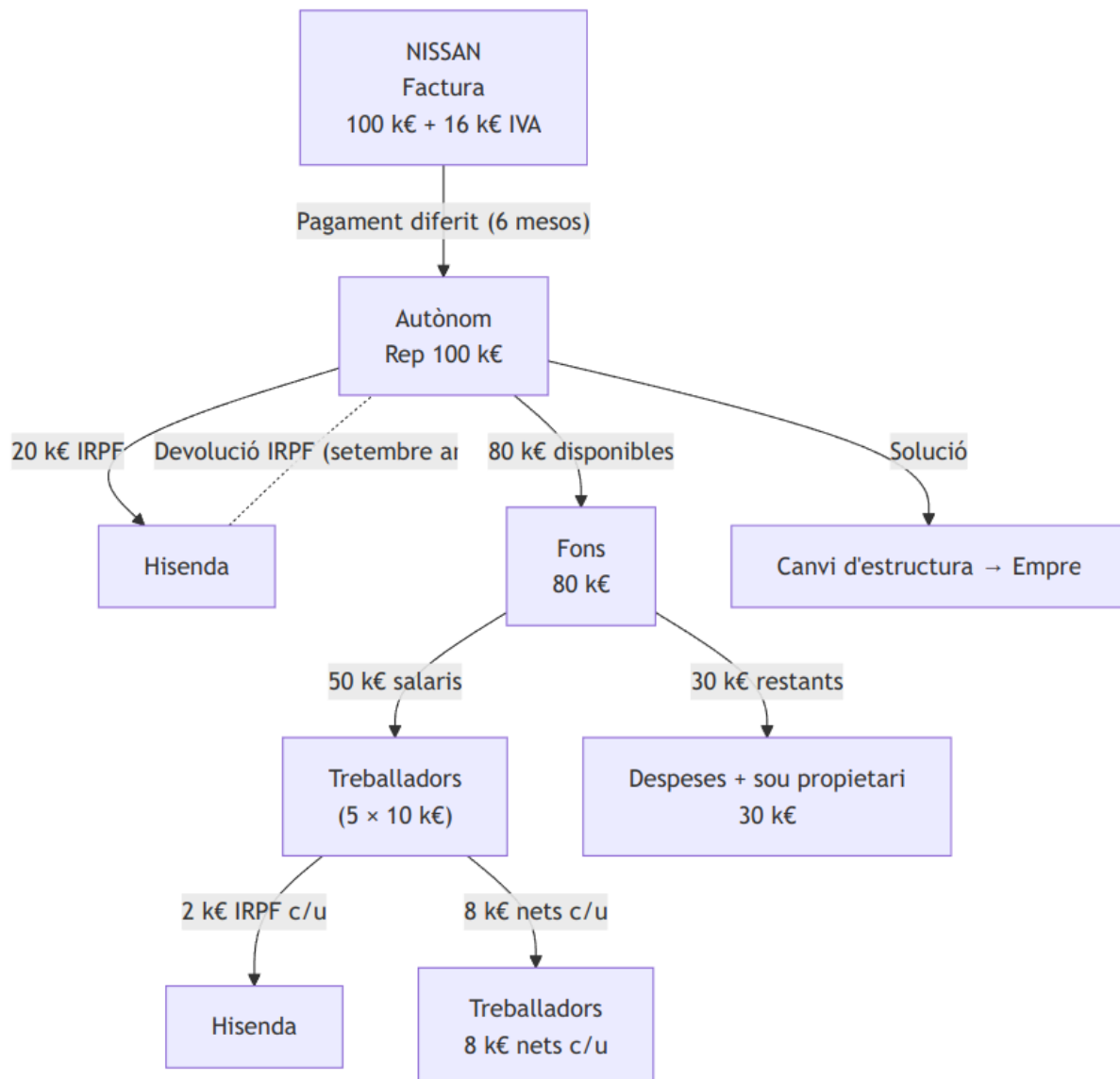
Les empreses competeixen entre elles

En tot moment, les empreses han de valorar si els canvis valen la pena amb el risc que comporta, ja que tota l'estona apareixen tecnologies noves. Prendre decisió d'adoptar o de no adoptar. 2 Riscos:

1. Adoptes la tecnologia, i la tecnologia no et fa més eficient, etc., i perds esforços inútils en adoptar-lo.

2. No adoptes la tecnologia, i els competidors sí, i et quedes obsolet. L'empresa pot desaparèixer en no adoptar una certa tecnologia

Els diners costen diners



Killer app

Per a una revolució tecnològica, necessites una killer app

Smartphone tenia una killer app: whatsapp

Als 2000s, les empreses europees dominaven els mòbils (Nokia, Ericsson, Alcatel). Ja que hi havia un estàndard europeu (GSM).

Cada missatge es pagava, i el killer app de whatsapp permetia enviar missatges gratis.

Quan et prometen la pròxima tecnologia, t'has de preguntar quina killer app té, si no és dubtosa la revolució.

Materials Requirements Planning (MRP)

Les empreses que fabriquen productes tenien un problema: la planificació de materials

Problema

Parts -> Coses

Proveïdors -> Magatzem -> Fàbrica -> Magatzem -> Distribuïdors

Els proveïdors posen components al magatzem, però quan i en quina quantitat?

Si compres avui als proveïdors, i vens als distribuïdors en 6 mesos:

- Cost financer (dineros costen dineros)
- Risc que pot comportar al futur per canvis en el mercat
- Els magatzems són molt cars

A Gaifana, hi havia una empresa d'electrodomèstics, cada hora que la fàbrica que estava parada, costava 10M de lires

Pla de producció

La feina consistia en que la fàbrica no pari mai per manca de components

Es crea un pla de producció, describint tot el procés de fabricació, materials, totes les peces, les especificacions d'aquestes, les màquines necessaries per fabricar-ho

El diagrama de gantt es va crear per als plans de producció

Possibles solucions

2 possibilitats:

1. Tenir un buffer -> tens peces de més ja pagades, i el magatzem costa dineros
2. Utilitzar MRP, programes per calcular les necessitats de peces i màquines, per saber la quantitat de peces a demanar. Et permet ser més eficient, és a dir, fabricar més barat. (Avantatge competitiu). Aquests programes funcionaven amb assembler, mitjançant targetes perforades, i es van crear les primeres bases de dades.

Aquí és quan entra SAP, un software de gestió de processos Alemany. Aquest software donava problemes per diferències de cultura.

Just in time

A Japó, quan un client feia una demanda, després compraven les peces i produïen el producte.

S'estalviaven el magatzem

Demanaven les peces, fixant en un Agreement el dia i hora exacta. Si no compleix, hi ha una penalització. Encara que sigui més car, val la pena si et permet estalviar el magatzem

Amb això apareixen les empreses de logística

El producte, amb certes certificacions, qualitats, i tenir-ho en una hora i dia en un lloc concret, passa a ser un servei.