

CASO DISTRIBUCIONES DEL NORTE

La empresa “**DISTRIBUCIONES DEL NORTE**” comienza a perder cuota de mercado, ante la entrada de nuevos competidores y marcas alternativas, para ello deben descubrir como agilizar la gestión comercial de su fuerza de ventas para poder cubrir las necesidades de su cartera de clientes.

Por esto, la gerencia general ha decidido ejecutar un proyecto de tecnología, para poder ayudar a la fuerza de ventas a ser más eficientes en su gestión comercial, el proyecto tiene por objetivo desarrollar e implementar una solución que permita a su fuerza de ventas hacer la gestión comercial de cartera, para lo cual han identificado cuatro necesidades funcionales que deben ser cubiertos y que les ayudará a solucionar sus principales “pains”

1. Pase de órdenes de compra de clientes. Los vendedores harán su ruta de venta diaria y desde esta nueva solución podrán pasar pedidos de clientes. Para realizar la venta a clientes se debe validar que el cliente no tenga deuda vencida, si los pedidos superan los 1600 soles se debe exigir el documento de identidad.
2. Control de cartera, el vendedor podrá realizar la cobranza de aquellos pedidos que aún no han sido cobrados. Para ello es importante que el vendedor tenga la cuenta corriente actualizada de cada uno de sus clientes.
3. Gestión de clientes. Con esta funcionalidad se pretende administrar toda la cartera de clientes asignada a un vendedor. Le debe permitir al vendedor poder crear y/o modificar los clientes que tiene asignado. Es importante que el vendedor solo pueda ver los clientes que tiene asignados y de acuerdo con el día de visita. Además, se puede actualizar la geolocalización de sus clientes, así como también verlos cómo están ubicados en un mapa.
4. Gestión de repartos. Con esta feature se pretende agilizar el proceso de entrega de pedidos a los clientes y con ello también reducir la insatisfacción por pedidos demorados, además de mejorar el flujo interno dentro de la organización. Los pedidos irán clasificados por vehiculo de reparto y ruta pre-establecida.
5. Integración con el ERP de la empresa. Todos los pedidos y cobranzas registrados en esta nueva solución deben estar integrados y/o transferidos a su core comercial (ERP).

Actividades

1. Elaborar la lista de features (product backlog) de cada funcionalidad y priorizarla de acuerdo con el “valor para el negocio”.
2. Elaborar el vision board del producto.
3. Elaborar al menos 4 historias de usuario para planificarlas en los siguientes dos sprints.
4. Hacer el sprint planning y elaborar un plan de sprints (releases) tentativo, considerar sprint de dos semanas.

