Empresa de ropa

Ciclo de vida

Mejorar las ventas

Reunión mensual para evaluar los indicadores y evaluar el mes anterior en ventas.

* Tener presente que productos tuvieron más demanda.
* Daily de 15 min - Feedback en procesos de ventas, inventario, colecciones, demanda de productos, que prendas se vendieron más, habilidades blandas.
* Tener un marco o tablero con objetivos mensuales. (Trello)
* Planificación de envió con el personal de entregas (Organizar el producto y envió)
* Al final del día se medirá las horas de menor y mayor flujo para tener más personal y apoyo.
* Fortalecimiento de pagina web y entregas.

Empresa de Mensajería (Mejora en tiempos de desplazamiento)

* Conocer que tiempos se maneja en cada zona de desplazamiento.
* Tener un mapa general de zonas e implementación de la tecnología para estar actualizado de las rutas
* Reunión mensual para establecer buenas practicas en la entrega del producto y tener comunicación en tiempos de contingencia.
* Daily de 15 min para organizar el personal con los envío del día , de acuerdo a su cercanía y zonas aledañas.