

Reporte de Visita de Campo



Reporte de Visita de Campo

Realizado por: Daniel Vallejo (Yehiibhii)

Sitio: Planta Matriz + Sucursal 1 y 2

Fecha: Agosto de 2019

Objetivo




Obtener una visión directa del entorno físico, dinámica de trabajo y puntos críticos de las operaciones relacionadas con producción, logística y ventas.

Alcance




- Revisión de organización física del taller
- Observación de flujo de trabajo en serigrafía, bordado y sublimación
- Interacción informal con empleados
- Interpretación del nivel de coordinación entre áreas

Hallazgos Clave




Matriz

-  Buen espacio físico pero mal aprovechado
-  Falta de señalización y zonas definidas
-  Material disperso, sin control de inventario claro

Sucursal 1

-  Buen contacto con clientes
-  Sin seguimiento digital de pedidos
-  Alta rotación de personal de venta

Sucursal 2

-  Conflictos internos notorios
-  Falta de liderazgo claro
-  Retrasos constantes en entrega de productos

Resultado de la Visita

Se confirmaron múltiples afectaciones operativas derivadas de la improvisación constante, falta de procesos definidos y desconexión entre áreas. Se identificó alto potencial de mejora si se establecen estándares claros, roles definidos y herramientas de control básico.

Recomendaciones Preliminares

- Implementar código de barras para inventarios
- Definir un responsable único por área
- Capacitación básica en servicio al cliente
- Crear espacios de comunicación regular entre equipos