



**MASOGORI**  
Solutions

**PROYECTO  
TODO LIMPIEZA S.R.L**



## DIAGNOSTICO ORGANIZACIONAL

### RELEVAMIENTO INICIAL

#### 1. Personas

**Cultura:** ¿Cuáles son los valores actuales de la empresa? ¿son limitantes para su transformación digital?

*Creció desde cero y fueron innovando en las partes más importantes y necesarias a nivel impositivo (Facturación), luego para diseño y transportes (Direcciones de clientes e historial). Tienen una sola persona encargada totalmente de tareas administrativas, se hace difícil sumar más innovaciones a nivel tecnológico.*

*Valores: Se intenta transmitir el respeto y honestidad hacia los empleados.*

**Liderazgo:** ¿Qué estilo de liderazgo tiene la compañía? ¿Este ha permitido comenzar a transitar su transformación digital? ¿Qué estilo desearían tener en el futuro?

*La compañía lleva a cabo un liderazgo vertical, el encargado de tomar las decisiones es el director y la gerente de producto las comunica. Ambos son partícipes de las decisiones.*

*Si, al crecer la empresa se comenzó a implementar un sistema para la facturación.*

*En el futuro le gustaría que los clientes ingresen a un sistema y que se autogestionen el pedido. Hay otras empresas que lo tienen.*

**Habilidades:** ¿Cuáles son las fortalezas del personal? ¿y sus debilidades? ¿poseen el conocimiento y las habilidades necesarias para la transformación digital? ¿Cuáles le faltan?

*Una de las fortalezas que detectamos es que al contar con empleados que poseen experiencia en el rubro, los mismos trabajan de forma más rápida y eficiente. Por otro lado, relevamos acerca de problemáticas con respecto a la confianza y el compromiso con el trabajo.*

*Por parte de los directores se intenta impulsar el compromiso y respeto hacia el resto de los empleados.*

#### 2. Nuevos Modelos de Negocio

Actualmente la empresa posee el catálogo impreso en papel y digital con lista de precios. Los mismos se envían por WhatsApp o mail.

El negocio valora mucho a sus clientes e intenta brindar un servicio personalizado para retenerlos. Los competidores directos, como Mister Trapo, tienen publicidad en TV, publicidades en redes sociales con influencers, y destinan mucha inversión en marketing, pero al brindar productos y servicios de forma masiva, sus clientes pierden la personalización en las compras. Otra empresa, Make, vende a China, y utiliza un recurso cultural (su personal consta mayormente de gente con nacionalidad china) y se volvió famoso porque compran a una empresa extranjera con gente propia.

Nosotros planteamos la posibilidad de llevar a cabo un modelo de negocio de tipo suscripción. Este ofrece acceso a un producto/servicio determinado a partir del pago de un cargo fijo.

### 3. Tecnologías emergentes

**Sustentabilidad:** *Los trapos son biodegradables, se pueden usar para compost una vez concluida su vida útil. Mister Trapo hace publicidad de eso, Todo Limpieza no, pero tienen pensado hacer campañas así a futuro. Se podría usar para una web.*

**Redes:** *Actualmente la empresa cuenta con Instagram pero no lo administra ningún Community manager por lo cual no genera visibilidad, ni nuevos clientes por ese medio. Creemos que impulsar las redes sociales e incorporar un sitio web ayudaría a captar clientes ya que hoy en día sus competidores tienen estos medios en funcionamiento.*

**E-commerce:** *Creemos que la venta por internet podría ayudar a ampliar el alcance de clientes tanto minoristas como mayoristas. De esa manera se podrán mostrar los productos de forma digitalizada.*

## REQUERIMIENTOS DEL NEGOCIO

Las historias de usuario se usan, en el contexto de la ingeniería de requerimientos ágil, como una herramienta de comunicación que describen, en una o dos frases, una funcionalidad de software desde el punto de vista del usuario, con el lenguaje que éste emplearía. El foco está puesto en qué necesidades o problemas soluciona lo que se va a construir.

### 4. Historias de usuario

#### US-01: Administrativa

Como Aylen, empleada administrativa Quiero poder realizar la facturación desde un sistema que automáticamente me genere el remito de entrega y baje el stock a medida que facturo productos Para optimizar los tiempos de trabajo.

#### US-02: Gerente de Finanzas

Como Stella, gerente de finanzas, necesito tener las ventas diarias y el listado de deudores con la fecha para pasar a cobrar.

#### US-03: Gerente de Finanzas

Como Stella, gerente de finanzas, necesito contar con el listado de cuenta corriente de Proveedores que incluya datos de las Facturas que se reciben y cuándo se realiza el pago para saber al instante los movimientos de ventas y compras.

#### US-04: Vendedor

Como vendedor podría decirte que la digitalización total de catálogos en sus diferentes versiones (con precios de oferta, de lista, y especiales para clientes con descuento) sería una gran herramienta para clientes que están familiarizados con ese sistema de compra.

#### US-05: Vendedor



Como vendedor, tener un sistema que permita directamente anotar el pedido y enviarlo a facturación.

#### US-06: Director

Necesito eficientizar la logística de entrega de los bultos, de manera que se ahorre tiempo y costos en el envío de los productos.

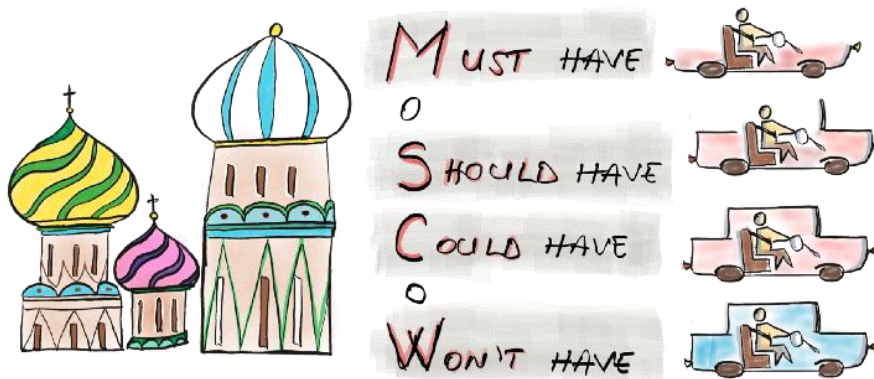
#### US-07 Gerente de Producto

Sistematizar la lista de pedidos que actualmente se llevan en Excel para que se actualicen los precios cada vez que se modifican las listas de precios en el sistema.

#### US-08 Gerente de Producto

Obtener mediante el sistema un reporte de acumulado de ventas por zona.

### 5. Priorización



<p><b>"MUST HAVE" (debe estar)</b> <i>Este pedido tiene que ser atendido sí o sí</i></p> <p>US-01</p>	<p><b>"SHOULD HAVE" (deseable que esté)</b> <i>Debería estar, pero llegado el caso se podría prescindir</i></p> <p>US-02 US-03</p>
<p><b>"COULD HAVE" (podría estar)</b> <i>Sería interesante tenerlo en cuenta de ser posible</i></p> <p>US-05</p>	<p><b>"WON'T HAVE" (ahora no es el momento)</b> <i>No se debería priorizar ahora, pero quizás sí en el futuro</i></p> <p>US-04</p>

# DIAGNOSTICO ORGANIZACIONAL

## Percepción de los sponsors

1. **Nivel inicial:** los procesos son desorganizados e incluso pueden llegar a ser caóticos.
2. **Nivel repetible:** se basa en técnicas básicas de gestión de proyectos. Los procesos están definidos y documentados.
3. **Nivel definido:** la compañía tiene su propio proceso como estándar y cuenta con mayor atención a la documentación, integración y estandarización.
4. **Nivel administrado:** la empresa monitorea y gestiona sus propios procesos gracias a la recolección y análisis de datos.
5. **Nivel de optimización:** los procesos se mejoran de manera constante mediante la supervisión de los procedimientos actuales y la introducción de procesos innovadores.

*Los directivos de la organización consideran que se perciben en un nivel repetible ya que a lo largo de los años lograron crear una forma de trabajo que se adapta al rubro de la distribución y fabricación de artículos de limpieza, pero no pudieron generar un estándar de trabajo. A su vez los procesos de negocio se encuentran documentados, algunos de una forma más sistematizada y otros de forma manual pero todos se realizan.*

## ¿Cambió la visión del equipo de consultoría respecto de la situación actual de su cliente? ¿Anticipan alguna dificultad para avanzar?

Luego de las entrevistas con el cliente, hemos detectado que existen varios problemas a resolver.

Al ser una empresa que cuenta con un personal reducido por ser una PyME, priorizan más el manejo del día a día en el plano administrativo, lo cual les dificulta poder innovar en tecnologías o métodos que les permitan automatizar ciertas tareas que realizan de forma recurrente. Al centrarse también en cómo mejorar su producción y comercialización, no tienen bien definido el plan estratégico y su proyección, por lo que no tienen herramientas para la toma de decisiones y se basan más en criterios propios o valiéndose de sus experiencias pasadas.

De acuerdo a lo que vimos en las historias de usuario, hay asuntos por resolver que podemos tomar más prioridad, debido a como se maneja el negocio. Ya que, en la mayoría de las historias, el personal manifiesta tener problemas con los reportes existentes, que muchos son generados de forma manual, sin utilizar soporte tecnológico, como por ejemplo una orden de compra-venta.

También notamos que la relación entre el personal es buena, hay comunicación, pero al ser de forma vertical, muchas veces hay demoras debido a la falta de respuesta por parte de los mandos superiores, lo cual genera demoras en la comercialización.