



Actividad | # | Gestión Organizacional

Tecnología de Información

Ingeniería en Desarrollo de Software



TUTOR: HUMBERTO JESUS ORTEGA VAZQUEZ

ALUMNO: GUSTAVO ALONSO ESPINOZA ROMERO_A1

FECHA: 5/02/2024

INDICE

INTRODUCCION.....	3
DESCRIPCION	4
JUSTIFICACION.....	5
DESARROLLO	6
Datos del negocio:	6
Nombre del negocio.....	6
Procesos seleccionados (abordar prospectos).....	6
Propuesta de implementación.....	6
Investigación de herramientas.....	7
odoo, HubSpot, wasap busines.....	7
¿Por qué el proceso seleccionado necesita mejorar?	8
¿Por qué la propuesta puede mejorarlo?	8
¿Cuál es el mayor incidente con este proceso que conlleva una desventaja para el	9
negocio?	9
¿Cuál es el impacto que se generará ante la implementación de esta propuesta?	9
CONCLUSION.....	10
REFERENCIAS.....	11

INTRODUCCION

En esta primera actividad vamos a seleccionar algún proceso de interés o conocido, en este caso se eligió la solicitud de crédito Coppel, la cual vamos a explicar todos los procesos que conlleva la solicitud, y así de esta manera poder implementar un proceso que va a mejorar de una manera significativa y positiva a la empresa y al método que se esta llevando.

Las propuestas de mejora se mostrarán implementando sistemas de información y tecnologías, como la realidad virtual y/o la robótica, presentando mejoras, en el proceso y en el resultado final.

Estos procesos podremos visualizarlos en el apartado de desarrollo, el cual, mostrara a detalle lo que se necesitó para que la mejora del proceso a la solicitud se pudiese realizar. Los puntos importantes, datos de los procesos que ya están, son datos que fueron importantes para que pudiéramos saber que es lo que la empresa necesitaba para mejorar.

DESCRIPCION

La actividad realizada tendrá los datos del negocio como el nombre, el proceso que se ha seleccionado para que este se mejore, la propuesta, todo esto se encontrará detallado en la parte del desarrollo. Se describirá como es la el nuevos procesos y como este va a mejorar para bien de la empresa, aportando de una gran manera lo que esta puede llegar a necesitar, también puede que este proceso que se implementa, llegue a tener consecuencias negativas en otro proceso de la empresa, pero aun así teniendo más veneficios que repercusiones en contra.

Y este contendrá las propuestas de mejora al proceso, y estos se van a ser implementados en el sistema ERP, en el cual podremos gestionar de una manera correcta la operación del negocio. Logrando que los procesos que se necesitan llevar a cabo, puedan ser ejecutados de la manera que se está esperando por la empresa.

JUSTIFICACION

El realizar la actividad mostrando los procesos que podrían mejorar a la empresa, ayuda a que nos demos cuenta lo que se necesita para mejorar en diferentes aspectos en cualquier mejora, esta implementación de procesos ayudara a que la empresa pueda tener resultados diferentes a los que ya tiene, y con esto un aumento en lo económico, en la productividad, y en diferentes ámbitos los cuales son necesarios para que se realicen métodos diferentes a los habituales.

Y con ayuda de las herramientas de gestión empresarial como odoo, HubSpot, etc. Se logar las ideas que han sido propuestas, ya estas nos brindan todo lo que necesitamos para que se administren de la mejor manera.

También el saber las ventajas y desventajas que nos proporcionan, se comprende mucho mejor el entorno con el cual trabajaremos, como debemos comenzar; ya que es necesario saber lo que estas herramientas aportan y que no.

DESARROLLO

Datos del negocio:

Nombre del negocio.

Coppel (área de cobranza).

Procesos seleccionados (abordar prospectos)

Una vez estando con el prospecto se le piden datos de los personales, como: nombre, fecha nacimiento, donde trabaja, dirección donde vive, teléfono, referencias, entre otros; después estos datos se mandan a tienda para ser capturados en el sistema por un personal de tienda, una vez ingresados estos datos, el sistema arroja si el prospecto califica o no. Si este califica se notifica a cobranza que a calificado y el departamento de cobranza envía a alguien a corroborar datos con vecinos o familiares, una vez corroborado los datos como dirección, lugar de trabajo entre otras cosas y si son estos correctos se le notifica al cliente que su crédito está aprobado.

Propuesta de implementación

Tener un software en los dispositivos móviles, igual a que tienen en tienda.

En este software que estará en el dispositivo móvil, se podrá ingresar con el número de empleado, una vez ingresando el sistema te solicitara el nombre del prospecto mediante un mensaje el cual será: ingresar nombre completo, una vez ingresando te aparecerá otro mensaje que dirá: ingresar dirección del domicilio y a si con cada dato que se necesita del prospecto, sin poder avanzar hasta que cada dato sea ingresado; también se podrán omitir algunos de los datos, sabiendo que las personas pueden no tener sus datos completos. siendo así los datos que se puedan omitir se mostrará un icono que tendrá como nombre “omitir dato”.

Una vez que todos los datos requeridos entren al sistema, este arrojará una leyenda que dirá: “prospecto a cliente a calificado para el crédito”, y si este no califica dirá: “El prospecto no califica para el crédito”.

para que de esta manera el departamento de cobranza no tenga que esperar a tienda, para que le de la información si el prospecto está calificado o no.

Investigación de herramientas

odoo, HubSpot, wasap busines

- 1- **Odoo.** Con esta herramienta se puede se puede gestionar cualquier tipo de negocio, con lo cual nos da la confianza de que, aunque tengamos cualquier tipo de negocio nosotros podremos hacer uso del mismo, aprovechando todas las ventajas que este ofrece, como, por ejemplo: Generar informes de manera sencilla, flexible y ágil, y también es posible reagruparlos de manera sencilla, e incluso aplicarles filtros. También es barato en comparación de otras herramientas parecidas, siendo accesible para muchos y así obteniendo grandes beneficios de lo que te puede aportar. Por último, al tener una gran comunidad de usuarios, es fácil que podamos tener información sobre ella, o si hay dudas sobre algo en particular, se puede consultar si tener complicaciones.

Y por otro lado la desventaja que tiene es que, si requieres algo que sea extra, el precio final podría hacer que se elevaran los costos, provocando un descontrol si es que no se tiene previsto. (azuna, s.f.)

- 2- **HubSpot.** Las grandes ventajas de esta otra herramienta, es que tiene muchas soluciones para mejorar los procesos de tu empresa, con lo cual tendrías tienes varias opciones al momento de querer implementar alguna de ellas, también tiene varias funcionalidades básicas gratuitas, lo que es de gran ayuda en ciertos aspectos, pudiendo almacenar información de contactos, y que estos estén disponibles en el momento que se requieran. Y la mejor ventaja que tiene es que puede automatizar sus procesos, con esto puedes hacer que ciertas tareas específicas se les den seguimiento y a sí que lo que necesites se realice solo, en pocas palabras automáticamente. Las desventajas que pueden afectarte al momento de querer adquirirlo, es que puede variar su precio. dependiendo de que es lo que vayas a necesitar, es lo que te costará, este precio puede afectar significativamente si no se tiene un presupuesto definido. también es difícil de implementar o configurar esta herramienta y con esta desventaja provoca que la empresa no aproveche al máximo sus funcionalidades, y con esto puede ocasionar una pérdida de tiempo valioso si se quiere capacitar al personal, siendo no muy viable para la empresa. (mailclick, s.f.)

3-WhatsApp business. La mejor ventaja es que es muy fácil de usar, cualquier persona podría utilizarlo sin complicaciones, si capacitaciones, teniendo ventaja ya que no se pierde tiempo en capacitaciones o a que se adapten a él, la otra ventaja es que es muy rápido, siendo perfecto para cualquier empresa, porque el tiempo es lo que cualquier empresa está buscando optimizar. y además es gratuito, lo que lo hace una de las mejores opciones para cualquier empresa.

Las desventajas que tiene es que crea en los usuarios esa necesidad de que todo tiene que ser rápido, y con esto crea una mala costumbre, ya que no todo lo que se realiza en cualquier empresa lleva un proceso que puede requerir un determinado tiempo. Y otra desventaja es que puede ser limitado en ciertas funcionalidades, siendo ineficiente en algunos aspectos que pueden ser importante al momento de trabajar. (aprendamos marketing , s.f.)

¿Por qué el proceso seleccionado necesita mejorar?

Muchos clientes tienen la idea de que no les darán crédito por falta de historial, prejuicios, poca información sobre la autorización, etc. Otro de los detalles es que el proceso de informar al cliente si califica o no, toma unos días, haciendo que el cliente pierda interés por el crédito o que piense que su solicitud fue rechazada, provocando que no esté esperando contacto por parte de la empresa.

En otras palabras, si se tiene el software en un dispositivo, se le podrá informar al cliente en el momento si este califica o no y así poder dar la información al posible cliente para que este no se vaya a desanimar o perder interés.

¿Por qué la propuesta puede mejorarlo?

Con este software se le podrá informar al cliente si califica o no para el crédito al momento de levantar la solicitud.

¿Cuál es el mayor incidente con este proceso que conlleva una desventaja para el negocio?

Que podría tomar más tiempo el ingresar los datos al sistema y de esta manera retrasar otras actividades en el trabajo.

¿Cuál es el impacto que se generará ante la implementación de esta propuesta?

Tener una mayor probabilidad de generar más clientes, ya que estos podrían saber si estos están calificados o no, de esta manera provocando que el cliente tenga la certeza de que si podrá obtener el crédito.

CONCLUSION

Al realizar esta actividad se tuvo una retroalimentación de como implementar una mejora de procesos en una empresa, permitiendo que aprendamos la manera correcta de hacerlo, esto sirviendo de practica a la hora de querer realizarlo en el mundo laboral, teniendo beneficios porque se adquieren los conocimientos necesarios para poder tener las herramientas necesarias para trabajar.

Al utilizar los sistemas ERP permite que se gestionen los procesos de una forma correcta a la que la empresa requiere, siendo herramientas que son necesarias en diferentes ámbitos, aportante sus funcionalidades con las que ayudan a que todo sea gestionado como debe de ser. Conociendo las desventajas y ventajas que tienen estas herramientas podemos tener una idea clara de lo que vamos a utilizar para trabajar, ya que podríamos elegir la que más nos ayude dependiendo los requerimientos que vamos a necesitar, con solo saber lo que esta puede aportarnos y lo que no.

REFERENCIAS

azuna. (s.f.). Obtenido de <https://www.hazunaweb.com/blog/odoo-pros-y-contras-de-este-software-erp-de-gestion-empresarial/>

mailclick. (s.f.). Obtenido de <https://www.mailclick.com.mx/hubspot-ventajas-y-desventajas/>

aprendamos marketing . (s.f.). Obtenido de <https://aprendamosmarketing.com/whatsapp-ventajas-y-desventajas/>