

TA6:

Introducción:

Durante esta entrevista, se profundizó en los desafíos cotidianos que enfrenta una empresa especializada en la producción de chacinados y se identificaron áreas con potencial de mejora. A medida que la conversación avanzaba, surgieron problemas concretos y se discutieron posibles soluciones para abordarlos.

Pauta de la Entrevista:

1. Descripción del día a día en la empresa de chacinados.
2. Identificación de los principales desafíos en la gestión diaria.
3. Cantidad de personas (clientes y proveedores) que visitan la empresa para retirar pedidos.
4. Atraso para algunos clientes y falta de stock para clientes de alta prioridad (proveedores importantes).
5. Posibles áreas de mejora identificadas por el entrevistado.

Información Recolectada:

Durante la entrevista, se recopiló información sobre la alta concurrencia de personas que visitan la empresa para solicitar y retirar pedidos, lo que genera congestión en el despacho de ventas y afecta la eficiencia en ventas y tiempos del cliente. Se destacó la necesidad de implementar soluciones para organizar el proceso de despacho y mejorar la experiencia del cliente. Surgió la idea de tener un sistema de pedidos en línea con manejo de prioridades (para evitar ausencia de stock para aquellos proveedores más importantes).

Identificación de BEs, BUCs, Workspace y Stakeholders:

- **BE (Evento de Negocio):** Cliente o proveedor pide ciertos productos en línea y los retira de forma física en las instalaciones de chacinados La Marcelina.
- **BUC (Caso de Uso de Negocio):** Pedido solicitado por cliente o proveedor en la plataforma digital y retiro en chacinados.
- **Workspace (Espacio de Trabajo):** Fábrica de chacinados, donde surgen interacciones entre el despachador y los clientes o proveedores.

- **Stakeholders (Partes Interesadas):** Propietario de la empresa, clientes, proveedores y empleados involucrados en el proceso de despacho de ventas.

Aprendizajes / Conclusiones:

La entrevista reveló la necesidad de abordar la congestión en el despacho de ventas de la empresa de chacinados. Esta congestión no solo afecta el funcionamiento diario de la empresa, sino que también genera estrés innecesario tanto para el propietario como para el personal encargado del despacho de pedidos, además de tiempos de espera para los clientes. Se identificó la implementación de un sistema de pedidos en línea como una solución para mejorar la eficiencia y la experiencia del cliente. De esta forma se tiene en cuenta la beneficiencia de todas las partes interesadas, aunque estas dependan directamente de la adaptacion del sistema de gestion de pedidos.