

La empresa *Calzados del Cambio S.L.* es una compañía familiar ubicada en la Comunidad Valencia fundada en el año 1980, por el padre de la actual CEO, Patricia Molina.

Se dedica a la fabricación y confección de zapatos. El cambio generacional donde Patricia cogió el mando de la organización ocurrió hace 2 años. La CEO busca hacer cambios profundos en materia de digitalización en la empresa, ya que entiende que ciertos procesos siguen ocurriendo como se hacían desde el inicio de la compañía. Sabe que para competir con su mercado necesita una estrategia de digitalización detallada y por eso acude a nosotros para ayudarla.

Mod 1 Sergio Pla

¿Cuál es la situación real de la empresa?

- Procesos obsoletos y trabajo realizado casi todo de forma manual.
- No usan herramientas modernas para producción, gestión o ventas.
- Puede que usen maquinaria antigua o
- Métodos manuales ineficientes.
- Falta de gestión de stock y pedidos.
- Falta de estrategias de ventas y marketing.
- Atención al cliente tradicional (teléfono, tienda física) sin opciones digitales
- Falta de control sobre la producción

La empresa tiene un gran valor en su calidad artesanal y su base de clientes, pero necesita modernizar su estrategia comercial y digitalizar sus procesos para seguir siendo competitiva. La clave será aprovechar su autenticidad y exclusividad, potenciando la venta online y mejorando su posicionamiento de marca.

¿Cuáles son sus debilidades y fortalezas internas y externas?

AMENAZAS

- Competencia con grandes fabricantes y marcas con mucha presencia digital
- Al ser artesanal los procesos de producción son más lentos y los modelos quedan desactualizados más rápido.
- Resistencia al cambio: puede ser que el plantel de empleados esté habituado a una forma de trabajar
- Dependencia de proveedores de materia prima, y dependencia de contactos comerciales por el experto pronto a jubilarse.

- La empresa tiene marca propia pero no es muy conocida entre público
- Procesos operativos con tecnología anticuadas (procesos manuales y lentos) siendo más ineficiente
- Tiene web pero no tiene estrategia de venta digital, ventas dependen de acuerdos con tiendas físicas y distribuidores locales.
- Estrategia comercial desactualizada. Baja presencia en redes y marketing digital
- Estrategia de venta a cargo de un empleado próximo a jubilarse: considerar capacitación de un sucesor

DEBILIDADES

OPORTUNIDADES

- Digitalizar y automatizar procesos repetitivos que no cambien el status artesanal del producto
- Priorizar la tienda online y los canales digitales e venta.
- Más presencia en redes y página web con descripción de productos.
- Estrategias de venta que se dirija a un público determinado (eventos, bodas, etc). Mercado de nicho.
- Alianzas con empresas en otros lugares geográficos, proponiendo diseños exclusivos.
- Inclusión de perfiles jóvenes en el área comercial

- Producto es altamente valorado por su calidad y la autenticidad de su fabricación.
- Fabricación artesanal y personalizada
- Fabrica zapatos para otras empresas
- Base de clientes sólida

FORTALEZAS

¿Cómo podemos empezar a concluir objetivos, estrategias y acciones?

Para cerrar el proceso de manera estructurada, estos son los pasos clave:

- Definir los objetivos SMART (qué queremos lograr).

- Diseñar estrategias alineadas a cada objetivo (cómo lo haremos).

- Establecer acciones concretas con plazos definidos (qué pasos daremos y en qué momento).

- Asignar KPI's para medir el éxito y ajustar según sea necesario.

- Ubicar cada acción en una línea de tiempo, priorizando tareas y asegurando avances progresivos.

Objetivo: Digitalizar y modernizar *Calzados del Cambio S.L.* para mejorar la eficiencia operativa, aumentar la visibilidad de la marca y potenciar las ventas online sin perder su esencia artesanal.

Mes	Objetivo	Objetivo SMART	KPI's clave
Marzo	Lanzar estrategia en redes sociales	Crear y ejecutar una estrategia de contenido en redes sociales para aumentar la visibilidad de la marca y atraer clientes potenciales en los próximos 3 meses.	Nº de publicaciones (4), crecimiento de seguidores (20%), engagement (3%), tráfico web(15%)
Junio	Optimizar y lanzar la tienda online	Diseñar y lanzar una tienda online funcional y optimizada, asegurando una experiencia de usuario fluida y segura en los próximos 4 meses.	Visitas(3000), conversión(2%), tiempo de carga(3sg), catálogo de productos (50 ref.)
Septiembre	Digitalizar procesos internos	Implementar un software de gestión de inventario y pedidos para optimizar la eficiencia operativa en un período de 3 meses.	Tiempo de procesamiento de pedidos(30%), errores en inventario, integración de software, capacitación
Diciembre	Implementar estrategia comercial de nicho	Desarrollar e implementar una estrategia de ventas enfocada en mercados de nicho (bodas, eventos y colaboraciones exclusivas), con un plan estructurado antes de final de año.	Alianzas estratégicas (3), ticket promedio (15%), eventos sectoriales(2), crecimiento en ventas (20%)

Mod 2 Sergio Pla

¿Cómo nos podría ayudar la metodología OKR en la generación de objetivos nuevos para esta empresa?

Esta es una metodología que permite establecer objetivos claros y medibles para alcanzar una visión o metas a largo plazo, por ello es altamente efectiva para empresas que buscan alineación y resultados enfocados. En el caso de *Calzados del Cambio S.L.*, el uso de OKR podría ayudar de la siguiente manera:

- Claridad y enfoque: Los OKR permiten definir objetivos ambiciosos pero alcanzables, ayudando a que todos en la empresa trabajen hacia una meta común.
- Medición de resultados: Los Key Results (Resultados Clave) son indicadores claros que permiten medir el progreso de los objetivos de forma cuantificable.
- Flexibilidad y adaptabilidad: Los OKR se pueden revisar trimestralmente o mensualmente, lo que permite adaptarse a los cambios del mercado o la situación interna de la empresa.

¿Qué metodología podríamos aplicar en la agilidad de procesos?

Para agilizar los procesos internos, especialmente en áreas como la producción, gestión de inventarios y ventas la metodologías más efectivas es Scrum, ya que ayuda a equipos a trabajar de manera iterativa y flexible, manteniendo el enfoque en la entrega continua de valor. En *Calzados del Cambio S.L* scrum puede ayudar a:

- Sprints y planificación: Scrum organiza el trabajo en sprints (ciclos cortos de 1-4 semanas) donde el equipo se enfoca en tareas específicas, como digitalización de inventarios, implementación de la tienda online.
- Roles bien definidos: Para *Calzados del Cambio S.L.* podría significar tener un equipo dedicado a la digitalización, otro a la estrategia de marketing y otro a la mejora de procesos operativos.
- Revisión constante: Al final de cada sprint, se realiza una revisión de los avances, lo que permite ajustar las estrategias rápidamente.