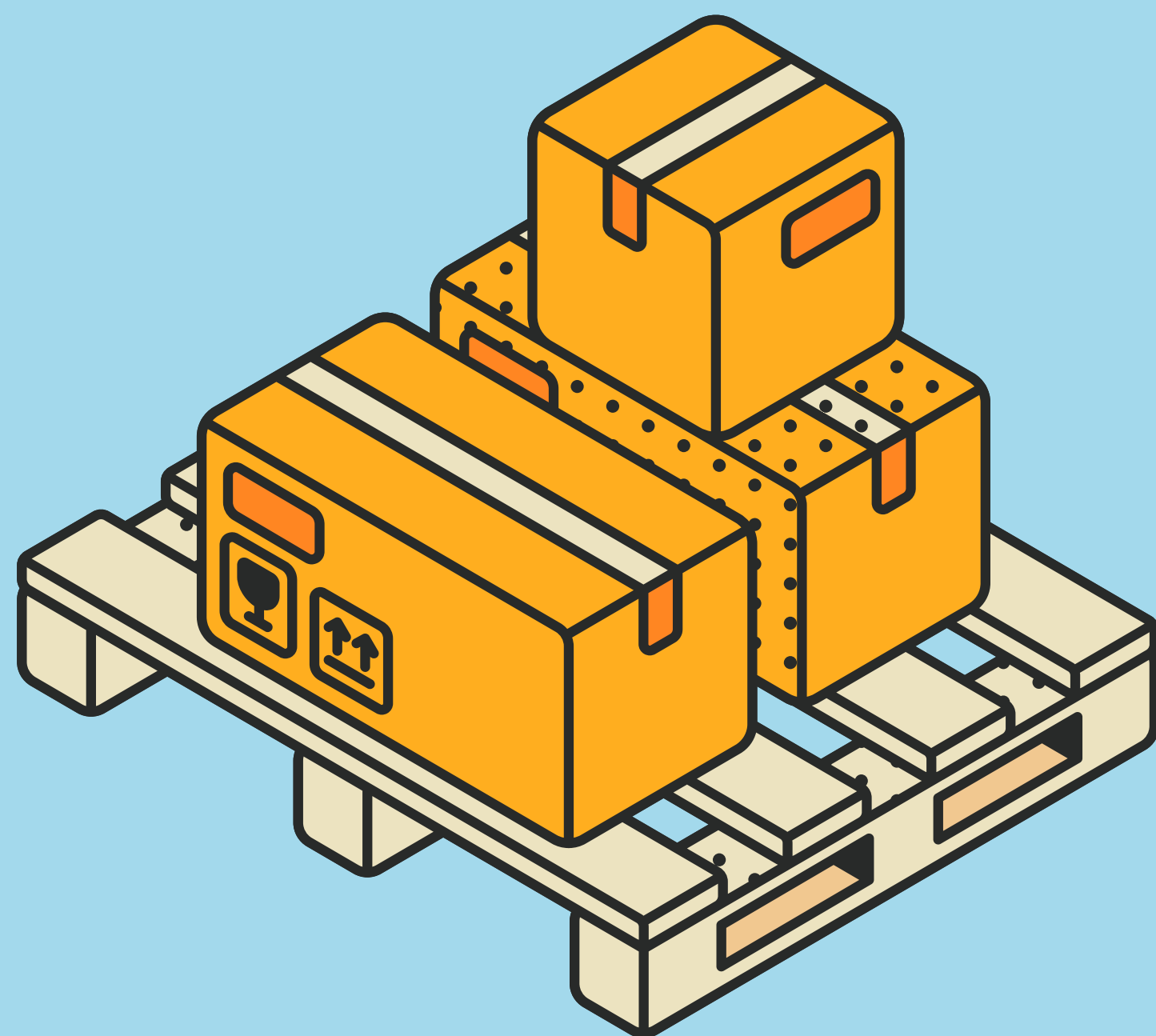


GRUPO 4

Global Logistic Freight

SUSTENTACION FINAL



CONTENIDOS

- 01 Descripción de la empresa
- 02 Mapa de valor
- 04 User journey map
- 06 POC final
- 08 Validación del cliente

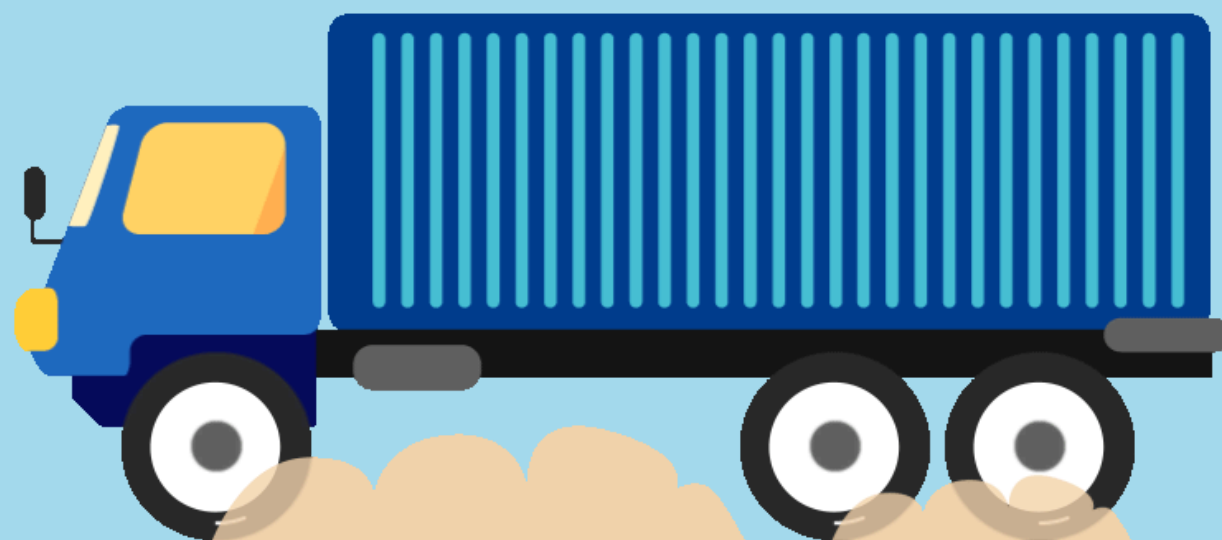
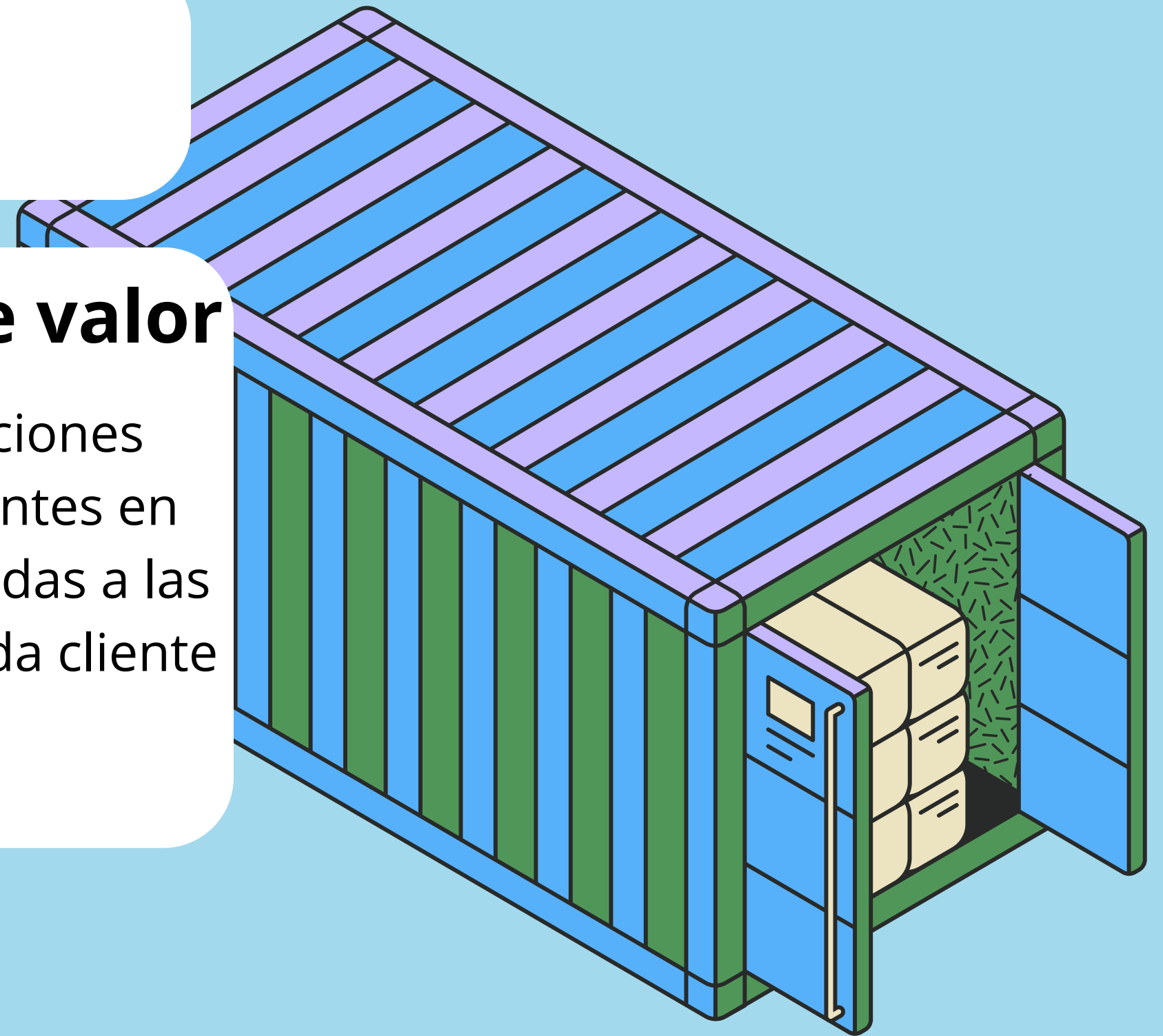
DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

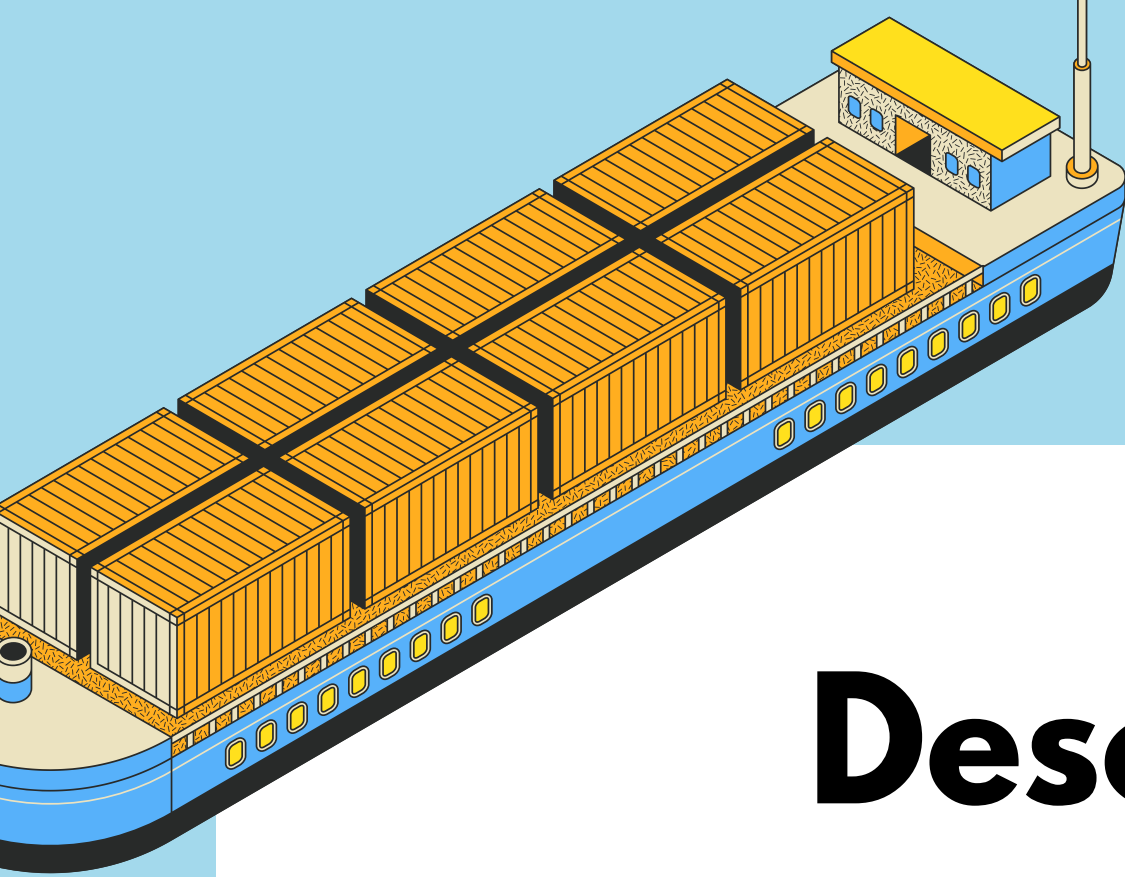
Objeto comercial

GLF es líder en logística internacional, especializada en transporte de mercancías de importación y exportación.

Propuesta de valor

GLF ofrece soluciones integrales y eficientes en transporte, adaptadas a las necesidades de cada cliente





Descripción de la empresa.

1 Exportaciones

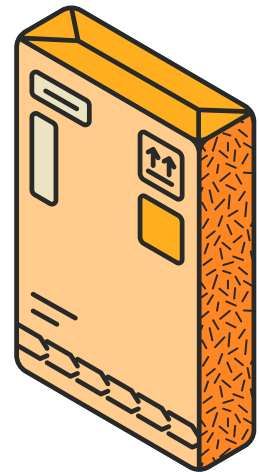
- Productos Perecederos
- Repatriación de cuerpos de personas fallecidas

2 Importaciones

- Atienden una amplia variedad de clientes y sectores.
- Productos farmacéuticos, insumos para telecomunicaciones, maquinaria pesada, equipos para restaurantes, textiles, entre otros.

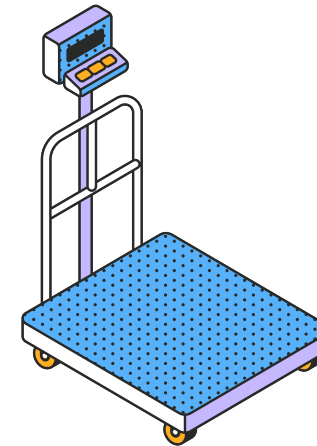


CLUSTERS VALUE HEAT MAP



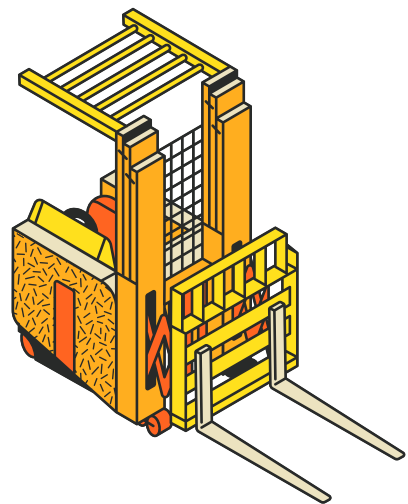
Gestión

- Problemas de gestión de procesos
- Altos costos
- ERP



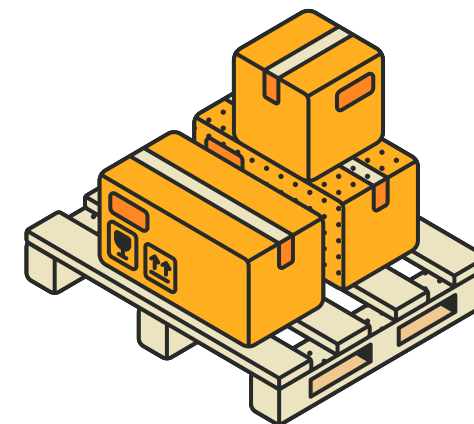
Ventas

- Baja efectividad canales de venta
- Nuevos canales de ventas



Gobierno

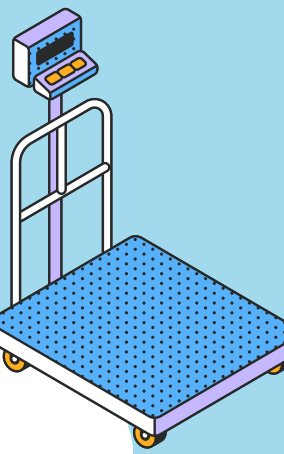
- Equipo de monitoreo
- Cambio de políticas aduaneras



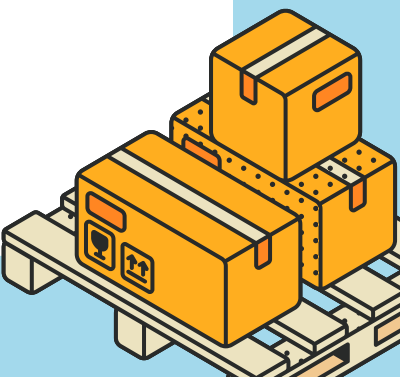
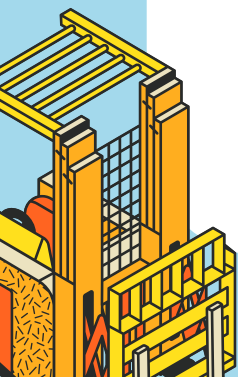
Competencia

- Nuevos competidores
- Programa de fidelización

VALUE HEAT MAP



Mapa de calor de valor



USER JOURNEY MAP

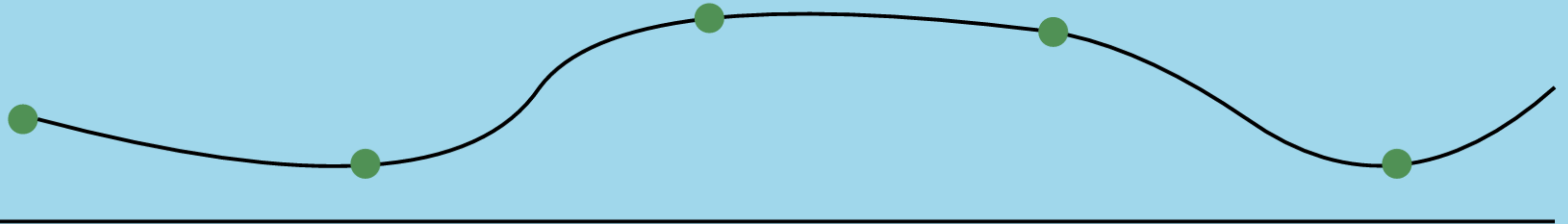
GLF Se contacta con el cliente via Email o Teléfono

Se concierta una reunión virtual o presencial

GLF Identifica el servicio que se le va a dar al cliente

Se calcula y se crea una cotización para el cliente

Se procede a la negociación y cierre de venta con el cliente

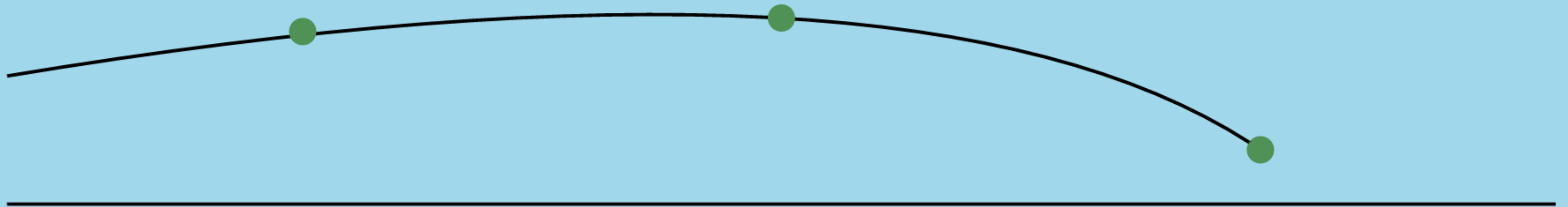


USER JOURNEY MAP

Se procede a transportar los productos

El cliente realiza el seguimiento de sus productos con la empresa

Servicio de Post Venta





POC FINAL

Demostración en vivo

VALIDACIÓN DEL CLIENTE

Funcionabilidad y usabilidad

- La interfaz de la aplicación parece ser limpia y organizada, lo que sugiere una buena experiencia de usuario.
- La información de los prospectos, como detalles de contacto y citas, es fácilmente accesible y bien organizada

Complejidad y Completitud de las Funciones

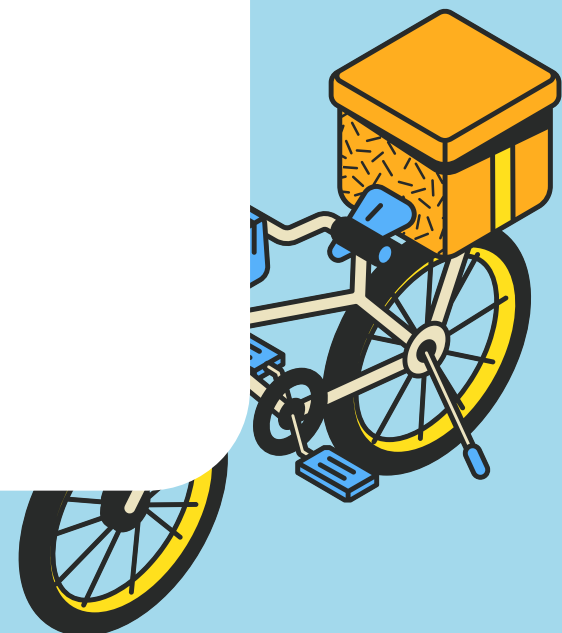
- La capacidad de crear y editar prospectos con todos los detalles necesarios es fundamental. La aplicación permite ingresar y modificar información completa sobre los clientes, lo cual es excelente.
- La función para agendar, editar y ver detalles de citas es muy útil para mantener una buena organización y comunicación con los clientes.

Integración

- Contratación de diversas consultoras sin éxito en la integración.
- Es importante que la aplicación se integre bien con los sistemas empresariales existentes, como el sistema contable y los sistemas de seguimiento de operaciones.

Estrategia propuesta

- Detectar puntos críticos de integración.
- Considerar SAP, Oracle, Microsoft Dynamics.
- Colaborar con consultoras con experiencia en el sector logístico.
- Implementar en una parte específica de la empresa.
- Identificar y resolver problemas antes del despliegue completo.
- Programas de capacitación para el personal.



Gracias

