-

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Fecha | 4-04-2024 | | Versión v1 |
| Integrantes | Daniel Felipe Rocha Mora  Manuel Alberto Romero López  Nicola Santiago Ovalle  Martin Alejandro Ramirez | | |
| Cliente | Marcela del Pilar Mora Cifuentes | Cargo | Dueño empresa |
| Razón social | Samarya | | |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **IDENTIFICACIÓN DE LA EMPRESA** | | |
| **1** | **Reconocimiento de la empresa**  **Planteamiento del problema** | DESCRIPCIÓN |
| 1.1 | Nombre de la empresa y a que se dedica (breve descripción). | Samarya es una empresa dedicada a hacer adornos de madera (servilleteros, porta celulares, etc.) |
| 1.2 | Áreas o dependencias y/o procesos con las que cuenta esta empresa (breve descripción). | * Producción: Adornos de madera, mayormente para comedores y escritorios (explicados anteriormente) * Pedidos: Se encarga de recibir información mediante un teléfono por chat y llevar el adorno pedido * Entregas: Mayormente se vende en Fusagasugá es donde mayor producción hay, se llevan hasta esta ciudad y allá se entrega en un lugar reconocido * Financiera: Pagos completos en físico, se invierte el 60% de las ventas (las ventas son por oleadas) en nuevo material para producir más (se tiene dos jefes y no hay empleados) * Proveedores: Country House, |
| 1.3 | De estos campos, áreas o procesos, que problemática ha tenido o presentado que afecten el desempeño de la organización. (de ejemplos reales de la empresa) | * Producción: La elaboración de estos adornos lleva mucho tiempo * Pedidos: Muchas veces el inventario se desactualiza y no hay un orden de lo que hay actualmente, no hay orden * Entregas: Hay insumos que a veces no se cuenta en los gastos * Financiera: Mal gestión de lo que se compra y algunos fallos en cuentas |
| 1.4 | Como se lleva la información en cada una de estas áreas, dependencias y/o procesos. | * Producción: Cuadros organizados en formato físico * Pedidos: Documentos físicos * Entregas: Chat de WhatsApp donde se coloca todas las entregas * Financiera: Documentos físicos * Proveedores: en tablas en Excel |
| 1.5 | Describa como esta problemática afectan el buen desempeño y/o crecimiento de la empresa. | * La falta de producción de materia prima, a veces retrasa las entregas y esta afecta el orden en cuanto a las finanzas |
| **Unifique en varios párrafos de forma coherente y lógica los ítems del 1 al 5** | | |
| "Samarya es una empresa dedicada a la realización de adornos en madera para comedores y escritorios, tiene lugar en la ciudad de Fusagasugá y un pequeño movimiento en la ciudad de Bogotá, las encargadas de las empresas son dos personas Marcela Mora y Yanith Mora, por lo cual no hay empleados ellas dos distribuyen y organizan su empresa, el distribuidor tiene cantidades necesarias para subastar la microempresa y recibe un 10% en ganancias totales, se tiene una buena producción.  Sin embargo, Samarya tiene demasiadas dificultades, como lo son la falta de orden en las finanzas, este problema empieza tras no tener una base de datos organizada ni los datos completos se llega a perder una parte de la ganancia y una parte de los gasto lo que descuadra las cuentas, esto conlleva a una mala producción y a una serie de errores como que los gastos hormiga se ven mas significativamente, lo cual es algo malo por las perdidas pero cuando implementemos la ayuda servirá demasiado para darnos cuenta de aquellos gastos innecesarios y poner manejar de una manera más optima las finanzas, conllevando un orden y a un mejor avance económico para la empresa  En los pedidos de Samarya se tiene el problema de que no se tiene una muy buena comunicación con los clientes, cuando estos piden cosas para entregarles de manera personalizada el producto que deseen estos muchas veces tiene complicaciones porque las servilletas que se utilizan pueden generar complicaciones y esto implica cambiar de material lo que conlleva a un leve retraso de la producción debido a una pequeña falla  Estos problemas han desempeñado una labor negativa en la empresa debido a que esto afecta como se ve externamente y se mancha en cierto punto el nombre de la empresa, los clientes dejan de confiar en esta por su retraso y esto ocasionar hasta su cierre, con nuestra aplicación se intentara solventar estos problemas de una manera eficaz pero sencilla una aplicación que busque la satisfacción de quien la usa como cliente y quien la administra esto, con secciones organizadas y aprendizaje futuro." | | |
| Pregunta problematizadora  "¿Cómo Samarya puede tener un manejo adecuado de su base de datos, y como se puede impulsar la empresa para ampliar su imagen?" | | |
| Idea de Aprendizaje y servicio   1. Implementación de un eficiente sistema de gestión de inventarios: Los dueños de la empresa podrán modificar a su propio inventario y con esto ayudar con los precios de los productos esto mejoraría demasiado a llevar las ventas y las compras, plasmaría un orden en la parte de gestión de inventarios lo que ayudaría a evitar confusiones con los clientes de lo que se encuentra en inventario y lo que no está disponible. 2. Optimización de procesos de pedidos y entregas: Se podría ayudar a Samarya implementando en su aplicación sus redes sociales a las cuales las personas se puedan comunicar, y realizar pedidos a largas distancias. 3. Desarrollo de estrategias de marketing y fidelización de clientes: Se podría ayudar con una promoción por medio de la misma aplicación donde se puedan comenzar a colocar reseñas aparte promocionar los productos en otras páginas como mercado libre, aplicaciones donde se puedan vender productos, con esto ayudar a la empresa que salga a flote una nueva empresa y después buscar más contactos por medios de la página para meter más productos de otras empresas y promocionar microempresas, para ayudar a surgirlas. 4. Análisis financiero y planificación estratégica: Se hará un análisis de las ventas y de los gastos y con base en los resultados, evaluar y clasificar las pérdidas o ganancias de la empresa con esto organizar bases de datos donde se tenga en cuenta cada una de las ventas y que productos son los más vendidos para con esto seguir la producción en los puntos fuertes y en los que más se venden, con esto seguir sacando más productos de estos y mirando cuando se sacan productos nuevos como los toma la gente y así saber si seguir produciéndolo o no. | | |
| Marco referencial: indique que herramientas o soluciones existen en la empresa o en el mercado que puedan dar solución a la problemática planteada, cite varias opciones.  Claro, aquí tienes algunas herramientas y soluciones que podrían ayudar a Samarya a abordar la problemática planteada:   1. Sistemas de gestión de pedidos y entregas: Aplicaciones como MercadoLibre (https://www.mercadolibre.com.co/) o Amazon (https://www.amazon.com) pueden ayudar a darnos una idea de como manejar la entrega de pedidos esto facilitaría mucho el trabajo 2. Plataformas de gestión de clientes y CRM: Las redes sociales nos ayudaran con el tema de la comunicación, escribiendo a las respectivas redes sociales de la empresa esto para tener una comunicación mas optima con los clientes 3. Herramientas de análisis financiero: La base de datos nos ayudaran a tener un orden de los productos vendidos esto nos facilitara la cantidad de ventas y de que productos se vendió 4. Plataformas de comercio electrónico: Si Samarya desea expandir su presencia en línea, plataformas como Shopee (https://www.shopify.com/) o MercadoLibre (https://www.mercadolibre.com.co/) nos va a ayudar a crear y gestionar una tienda en línea, facilitando el proceso de pedido y entrega para los clientes.   Estas son solo algunas opciones disponibles en el mercado que podrían ser útiles para Samarya en la resolución de su problemática. Es importante evaluar cada opción en función de las necesidades específicas de la empresa y su presupuesto disponible. | | |
| Al ustedes crear y desarrollar una posible solución informática, cuales podrían ser sus ventajas, porque sería mejor que las que ya existen, cuales serían mis valores agregados ante los demás:  Desarrollar una solución informática propia para abordar los desafíos específicos de Samarya podría ofrecer varias ventajas comparación con las soluciones existentes en el mercado. Aquí hay algunas razones por las cuales nuestra solución podría destacarse:   1. Personalización total: Desarrollando una página propia Samarya podrá promocionar sus productos más apropiadamente y sin adaptarse a los parámetros ya establecidos por las demás aplicaciones ya conocidas, esto ayudaría a mejorar la imagen de la empresa. 2. Integración perfecta: Nuestra solución ayudaría perfectamente a que el manejo de finanzas en la empresa se regule y tenga un orden ya estipulado, ayudando a proporcionar un manejo seguro de información y sobre todo tener una visión a largo plazo. 3. Control total sobre el desarrollo y mantenimiento: Esto también nos da una ventaja importante puesto que al ser personalizado si algo no le gusta a el comprador (dueños de la empresa) se puede cambiar a gusto de la empresa. 4. Costos a largo plazo: A largo plazo se espera que la aplicación ayude a crecer a la empresa de tal forma que tome un peso importante en la empresa, hacer el mantenimiento cuando sea necesario y seguir con el proyecto, para ayudar a crecer la empresa y nuestra experiencia laboral. 5. Competitividad y diferenciación: Esto ayudara a Samarya a que cuando se maneje la página otorgue ventajas sobre otras aplicaciones, añadiendo cosas nuevas y más fáciles de entender tanto para los clientes como para los vendedores.   En resumen, al desarrollar tu propia solución informática para Samarya, puedes ofrecer una solución altamente personalizada, integrada y adaptable que se ajuste perfectamente a las necesidades de la empresa, lo que puede generar eficiencia operativa, competitividad y ventajas a largo plazo. | | |
| Valor ético en cuanto a “**Samarya**”:   1. Transparencia y honestidad: Pensamos hacer crecer a Samarya a ofrecerles una opción segura y honesta para todos los que manejen la pagina lo que ayudara a mejorar las relaciones con los clientes de dicha empresa debido a la gran honestidad que vamos a manejar con los dueños de la empresa y con los clientes, estamos dispuestos a hacer cualquier aclaración necesaria y a solucionar los problemas lo más eficiente que podamos 2. Responsabilidad social: El desarrollo de una solución informática para mejorar las operaciones de Samarya no solo beneficia a la empresa, sino también a sus empleados, clientes y proveedores. Tendremos en cuenta como las decisiones tomadas para la aplicación y para la empresa serán las que puedan servir a la comunidad. 3. Respeto por la privacidad y la confidencialidad: Se buscará una forma segura de entregar los productos sin la necesidad de tantos datos personales (solo los necesarios) esto para dar cierta privacidad y evitar cualquier tipo de problema que se pueda dar por algún tipo de filtro de esta información. 4. Equidad y justicia: Daremos cierta equidad a ambas partes para que no se pueda entrar a la base de datos, pero tampoco extraer información de los clientes esto asegurara un crecimiento en la ética de la empresa y de los clientes 5. Compromiso con la excelencia: Es importante siempre en todo trabajo realizado debe ser hecho con calidad, siempre cumplir los estándares pedidos y con gran calidad y esto lo aseguraremos con esto va a ser escuchar a los destinatarios de la empresa esto apoyara las decisiones nuestras y mejorara lo que tenga falencias.   Estos son solo algunos de los valores éticos que podrían guiar el ejercicio de desarrollar una solución informática para Samarya.  Es importante tener en cuenta estos valores y asegurarse de que estén presentes en todas las etapas del proceso para garantizar que se tomen decisiones éticas y responsables. | | |
| **Valor ético en general:**  Por supuesto, aquí tienes una perspectiva más general sobre los valores éticos que podrían aplicarse en este ejercicio:   1. Integridad: Ser honesto es algo que nos caracteriza seremos transparentes asegurando una transparencia con ambas partes de la pagina y con esto brindar seguridad a los clientes de la pagina y ganarnos la confianza de los dueños de Samarya 2. Responsabilidad social: Intentaremos que la pagina no discrimine de manera directa o indirecta a ninguna de las partes implicadas, intentar solucionar todos los problemas posibles generados por algún tipo de malentendido con alguien que tenga creencias e ideas y demás, diferentes para atraer al cliente. 3. Respeto por la diversidad y la inclusión: Valoraremos la integridad de todas las personas por igual sin importar sus creencias, su religión o su orientación sexual esto es para ser justo con todas las personas que usen la aplicación 4. Protección de la privacidad y la confidencialidad: Saber que todas las personas que utilicen la aplicación tendrán una seguridad en cuanto a datos personales para no dar malas impresiones a los clientes y aparte no es éticamente correcto tampoco 5. Compromiso con la calidad y la excelencia: Buscar la manera más optima de hacer llegar el servicio al cliente y por este medio mejorar los soportes de ambas partes solucionar problemas y seguir con un manejo de actualizaciones cada cierto tiempo   Al mantener estos valores éticos en mente durante el desarrollo de la solución informática y en cualquier otra actividad relacionada, se puede garantizar un enfoque ético y responsable que beneficie a todas las partes involucradas y contribuya al bienestar general de la sociedad. | | |