



Matriz QFD

La metodología QFD consiste básicamente en transmitir “Qué desean los clientes” en “Cómo se puede satisfacer esa necesidad” aplicando sucesivamente a lo largo de toda la cadena de clientes externos e internos.

<i>QUÉ Quiere el cliente</i>		<i>Descripción del QUÉ (Atributos o requisitos que pide el cliente)</i>
1	adsequible	que sea adsequible para cualquier estrato socio-econimico
2	exclusividad	que su coleccion no sea repetida
3	Cómoda	Que sea fácil de colocar y de quitar y que no estorbe
4	tipo de tela	que sea facil de lavar y fresca para los niños
5	Que no se dañe fácilmente	Resista el uso diario
<i>Definición del Producto</i>		
Ropa para niños		



Identificamos el QUE quiere el cliente y la descripcion de QUE como el requisito que quiere el cliente

Podemos identificar el COMO se entendera la demanda del cliente y la espicificacion o descripcion del COMO, bajo una unidad de medida.

	CÓMO Se atenderá la demanda del cliente	Descripción del CÓMO (Especificaciones)	Medida
1	fabricacion en colombia	fabicacion y mano de obra colombiana	%
2	pocan unidades de temporada	que la fabricacion sea de pocas unidades	cm
3	peso de las camisas	cantidad de gramos que pesa la camisa	g
4	tela 100% lino	que la camisa sea comoda y fresca, a la medida	cm
5	Distancia entre puntadas en la costura	Separación entre cada una de las puntadas con que se cose la tela	mm

Tenga en cuenta:
Si hay algún caso en el que no encuentra una unidad de medida, significa que ese "CÓMO" seleccionado no puede ser una especificiación ya que no podrá controlarla en el proceso debido a que no es medible. Por lo tanto deberá sustiuirlo por otro más apropiado.

Podemos identificar bajo el criterio de nuestra encuesta como calificarian a SOLOIO y como calificaria a nuestro competidor.

	LOS QUÉ (Requisitos)	Qué tan importante es el requisito	Cómo califica a al empresa en el requisito	Cómo califica al competidor X en el requisito
1	adsequible	5	2	2
2	exclusividad	3	4	1
3	Cómoda	5	4	5
4	tipo de tela	5	5	3
5	Que no se dañe fácilmente	5	5	4
	LOS CÓMO (Especificaciones)	Unidad de medida	Valor de la especificación para la empresa analizada	Valor de la especificación para el competidor X
1	fabricacion en colombia	%	20,0	10,0
2	pocan unidades de temporada	cm	21 - 24	20 - 23
3	peso de las camisas	g	30,0	28,0
4	tela 100% lino	cm	4,0	5,0
5	Distancia entre puntadas en la costura	mm	10,0	9,0

