● ¿Debemos invertir en la contratación de más personal?

Ya que no se tiene información de rotación de horarios y entregas por día realmente no se puede ver el efecto de contratación de personal. Pero analizando la data que se tiene se puede calcular el promedio de viajes por piloto que es de 242 por año con una desviación estándar de 15 lo cual no es muy significante por lo cual a base de esto no recomendaría la contratación de nuevo personal.

● ¿Debemos invertir en la compra de más vehículos de distribución? ¿Cuántos y de que

tipo?

Realmente no se puede saber si es necesario la compra de nuevos vehículos ya que nos falta información para poder determinarlo. Sin embargo, antes de hablar sobre la compra de nuevos vehículos seria bueno revisar los procesos de logística en la bodega. Ya que estos podrían ser la causa del mal uso de nuestros recursos. Sin embargo, los datos nos indican que se tienen que medir realmente los beneficios de tener paneles ya que los datos presentados indican que este tipo de vehículos son innecesarios.

● Las tarifas actuales ¿son aceptables por el cliente?

Pues nuestra tarifa se ha mantenido en 4 por unidad durante todo el año y nuestras entregas por mes han sido considerablemente constantes con un promedio de 198 y una desviación estándar de 8.97, Lo cual no dice que no varia mucho. Por lo cual se puede decir que no hemos perdidos ventas lo cual podría ser un indicio de que nuestras tarifas están bien.

● ¿Nos están robando los pilotos?

Asumiendo que la cantidad es contada antes de que el camión salga de bodega se puede determinar que no nos están robando, ya que todos los viajes dan 4 al dividir la cantidad por Q

● ¿Qué estrategias debo seguir?

Como empresa podrían seguir diferentes estrategias para poder cumplir con las metas que esperaban es sus proyecciones. La primera es asegurarse que su logística de bodega y planificación de viajes este lo mas optimizada posible para disminuir viajes por falta de producto, ahorrando costos y liberando recurso para cumplir con nueva demanda. Otro punto muy importante es poder medir los pros y los contras de contar con una panel para la distribución de producto ya que se podrían vender y con ese dinero comprar camiones medianos o pequeños que aumentarían su capacidad para distribuir, ahorrarían costos de viajes por falta de producto y contarían con mas recursos para cumplir con la nueva demanda.

Adicionalmente, quieren entender visualmente:

● 80-20 de clientes y cuáles de ellos son los más importantes

La teoría del 80-20 no se cumple con los datos proporcionados por la empresa , en este caso estamos hablando de un 56-38.

● Mejores pilotos y transportes más efectivos.

Las palabras mejores y efecticos dependen mucho a base de que se califica. Pero asumiendo que mejores más viajes y efectivos menos viajes por faltantes.

Los mejores pilotos son: Fernando Mariano Berrio y Pedro Álvarez Parejo

Y el transporte mas efectivo es la Panel, pero por muy poco.











