



¿Quiénes Somos?

- Somos una agencia de viajes especializada en planes turísticos donde el eje central son los espectáculos deportivos (especialmente el fútbol)



Misión

- Confiabilidad, Organización, Cumplimiento y Competitividad; por la calidad de servicio que proporcionamos a nuestros clientes, logrando satisfacer en detalle todos sus ideales turísticos y deportivos, acompañados en el proceso del mejoramiento continuo y calidad de vida de quienes conformamos este equipo de trabajo.



Visión

- A través de nuestro excelente portafolio de servicio, lograr un posicionamiento y un respeto en el mercado nacional como integrador de paquetes turísticos relacionados con el deporte.



Valores

- **Innovación:** Cada día ser partícipes de la creación, reinvención, de estrategias de productos frescos, inteligentes, competitivos que nos ayuden a mantenernos en el mercado de espectáculos deportivos con alta recordación.
- **Cumplimiento:** Quienes hacemos parte del proceso de una venta, nos orientemos siempre hacia el mismo norte de cumplimiento a nuestro mayor patrimonio, que es el cliente.
- **Lealtad y Honestidad:** Que el cliente adquiera con confianza nuestros productos a un precio razonable, ajustado a la oferta y demanda del mercado y al finalizar sienta que recibió un servicio acorde a su pago.
- **Talento Humano:** Conscientes que uno de nuestros mayores activos son los clientes, permitirles una importante participación de lluvia de ideas, en las decisiones y mejoramientos de estrategias comerciales, así unidos lograremos metas positivas a corto plazo.

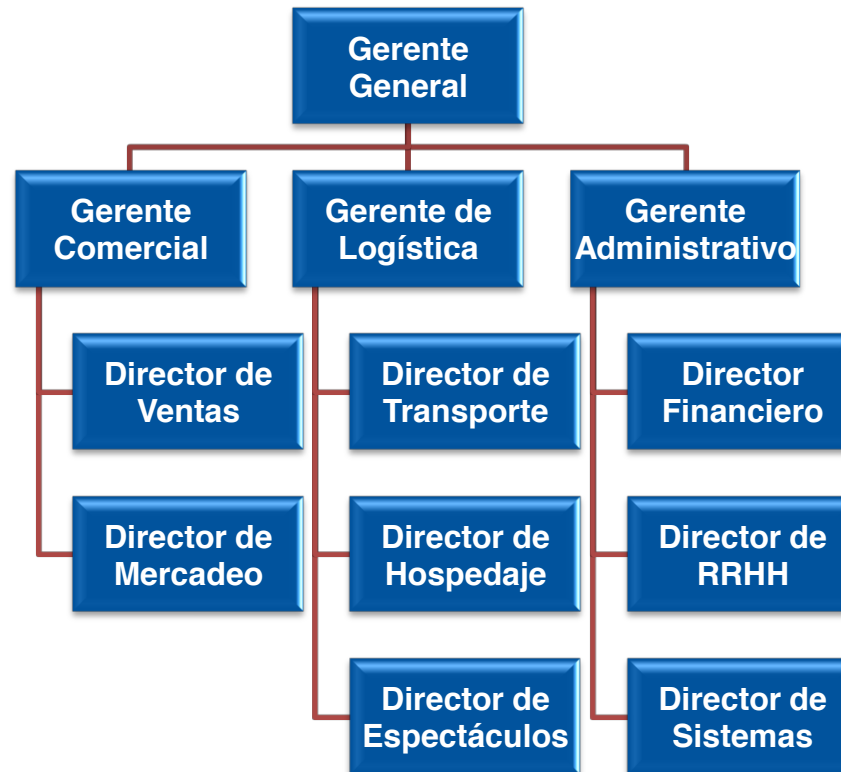


Objetivos

- **Rentabilidad:** Participar en los mercados con nuestros productos competitivos, pero que sean beneficiosos para TouresBalón, para que genere crecimiento con Calidad de Servicio y Cumplimiento a nuestros clientes internos y externos.
- **Talento Humano:** Conscientes que uno de nuestros mayores activos son los Clientes Internos, permitirles una importante participación de lluvia de ideas, en las decisiones y mejoramientos de estrategias comerciales, así unidos lograremos metas positivas a corto plazo.



Organigrama



Esquema

- Crear un portal de Internet que permita a nuestros clientes crear planes turísticos para asistir a los espectáculos deportivos que escoja
- Este portal debe complementarse con un equipo logístico ágil y un proceso optimizado para que nuestros clientes obtengan su plan lo más rápido posible
- A corto plazo lograremos posicionarnos como una empresa pionera en centralizar sus planes turísticos en espectáculos deportivos



Objetivo a Largo Plazo

- Cuando un colombiano quiera asistir a un espectáculo deportivo, sabrá que con TouresBalón encontrará una solución ágil, con precio justo y confiable



Situación Presente

- Hoy en día el proceso es manual y nuestros clientes tienen que ir a nuestras oficinas, llamar, enviar un fax, un e-mail para indicar los espectáculos deportivos a los que se quiere asistir
- Luego de un proceso del que no estamos convencidos que sea óptimo, el cliente recibe por los mismos medios una cotización que puede ser rechazada por nuestros clientes perdiendo así la inversión en armar el plan

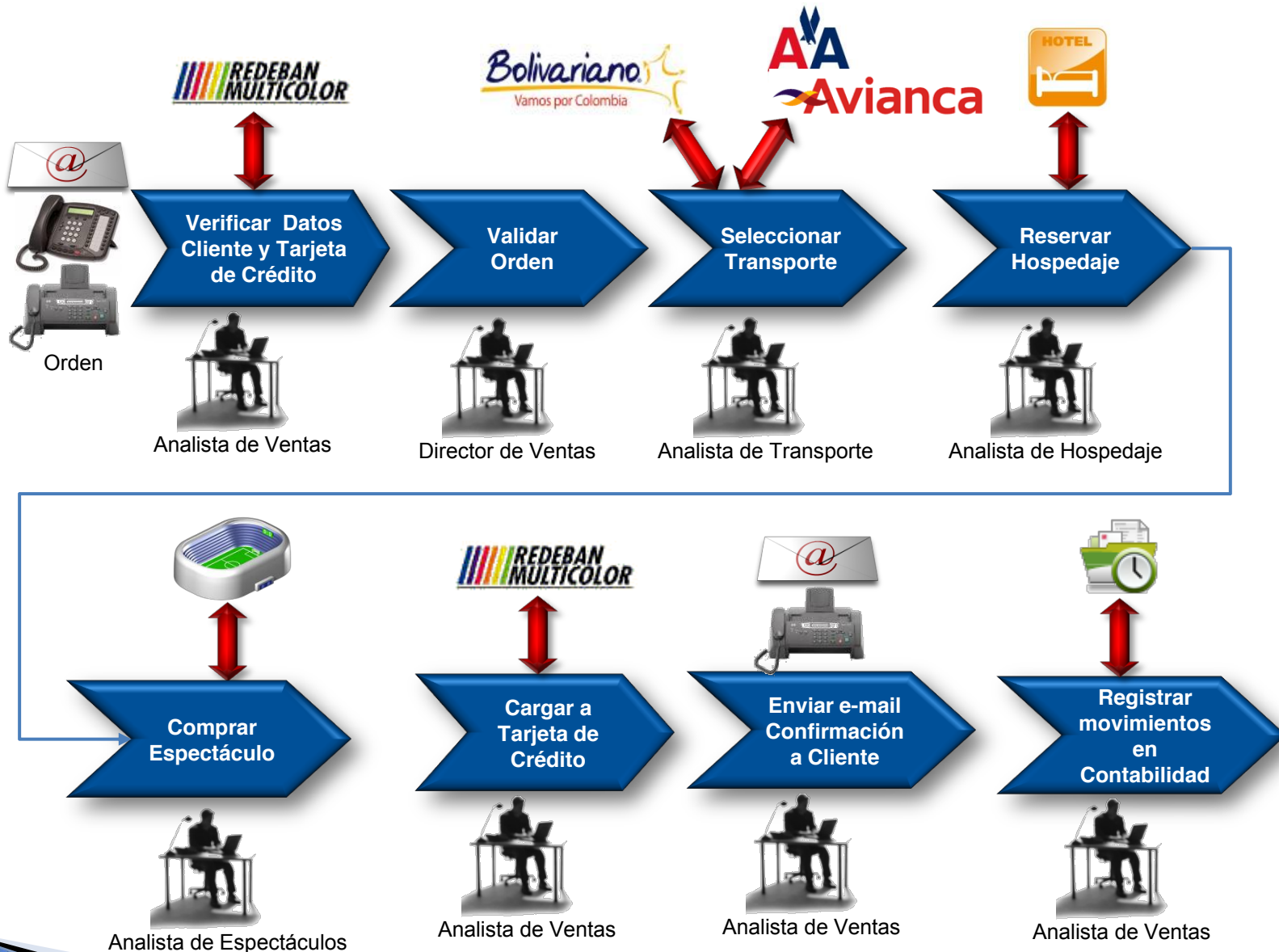


Situación Presente

- El análisis de una firma contratada de optimización de procesos detalló que mensualmente se tienen pérdidas de \$3'753.347 por construcciones de planes rechazados
- Las causa de los rechazos obedece a que la construcción del plan dura mucho tiempo



Proceso Actual



Desarrollo Hasta Hoy

- Ya se contrató a una firma para el análisis de nuestro proceso y ha definido la forma más óptima de realizarlo.
- Adicionalmente, esta firma ha hecho recomendaciones de automatización a través de tecnología pero advierte que no son expertos en la materia y pueden haber cosas que no sean viables o que hayan faltado por proponer

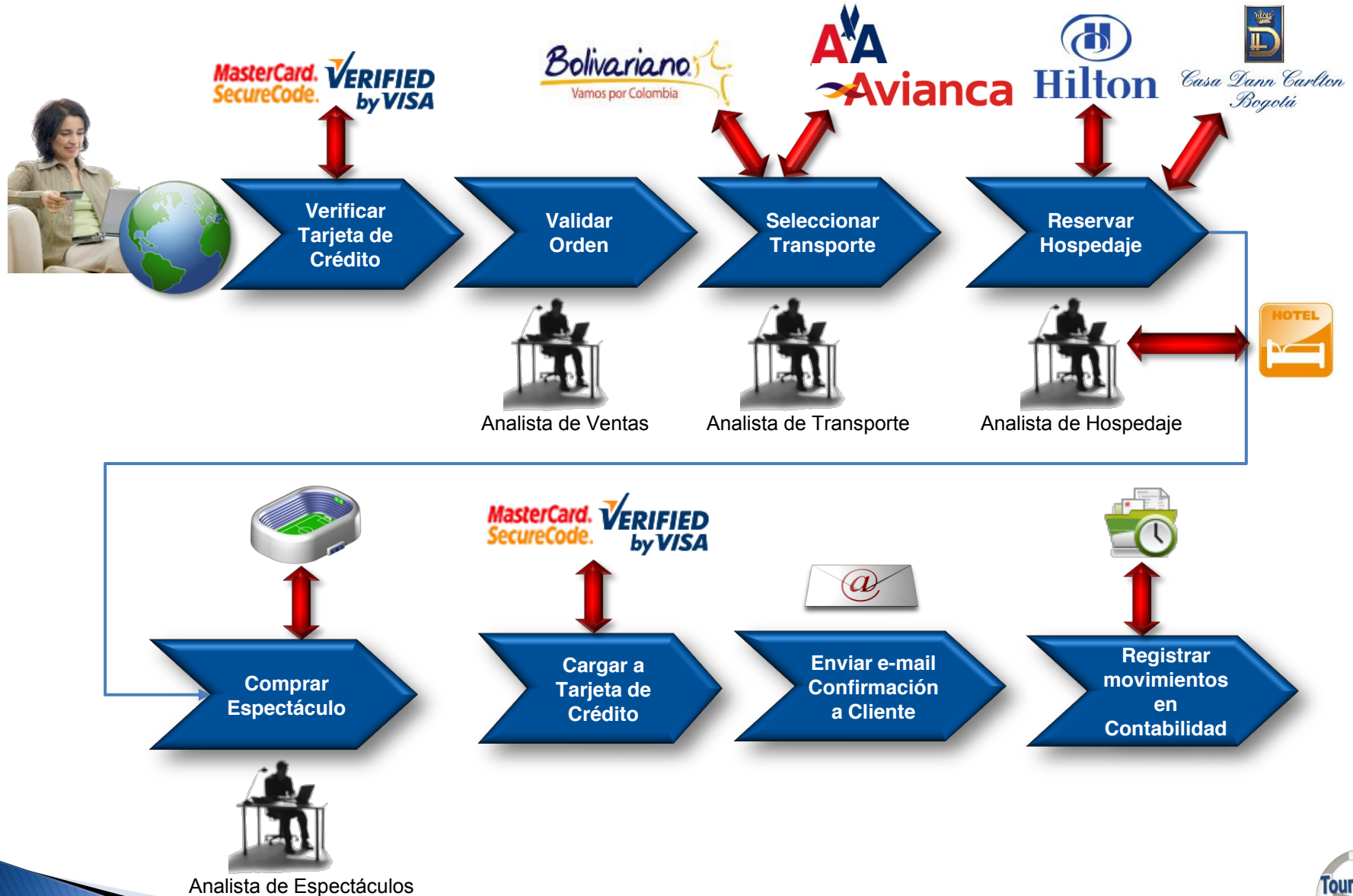


Recomendaciones

- Implementar el proceso propuesto por la firma contratada
- Analizar los niveles de automatización del proceso
- El proceso debe ser medible y ajustable ágilmente
- Desarrollar el portal de TouresBalón Online en principio solo para fútbol
- Hacer convenios tecnológicos con aerolíneas y hoteles
- Dar precios estándar por criterios como: ciudad, medio de transporte, tipo de hospedaje, categoría del encuentro, nivel dentro del campeonato y número de personas



Proceso Propuesto



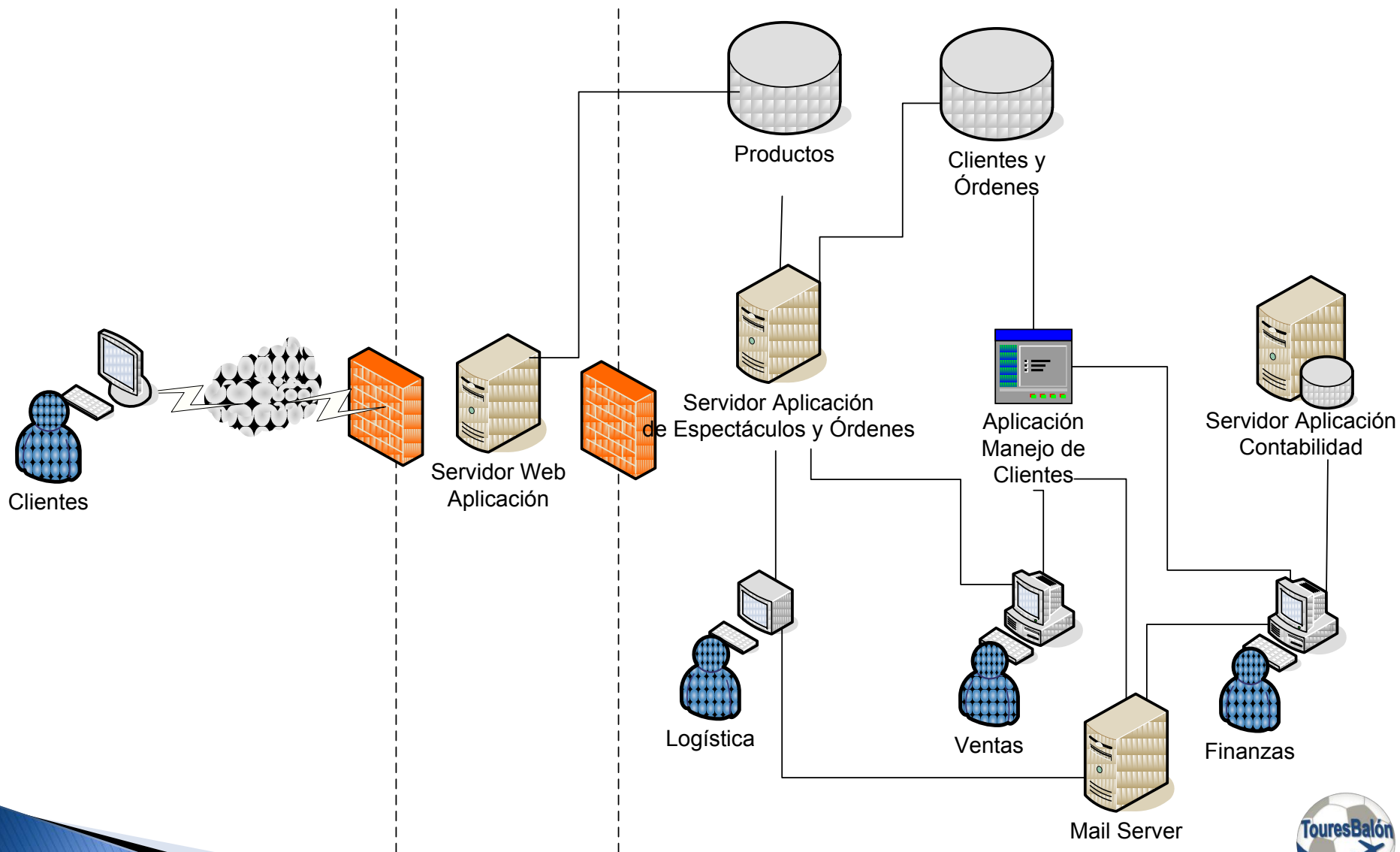
Validación de Orden



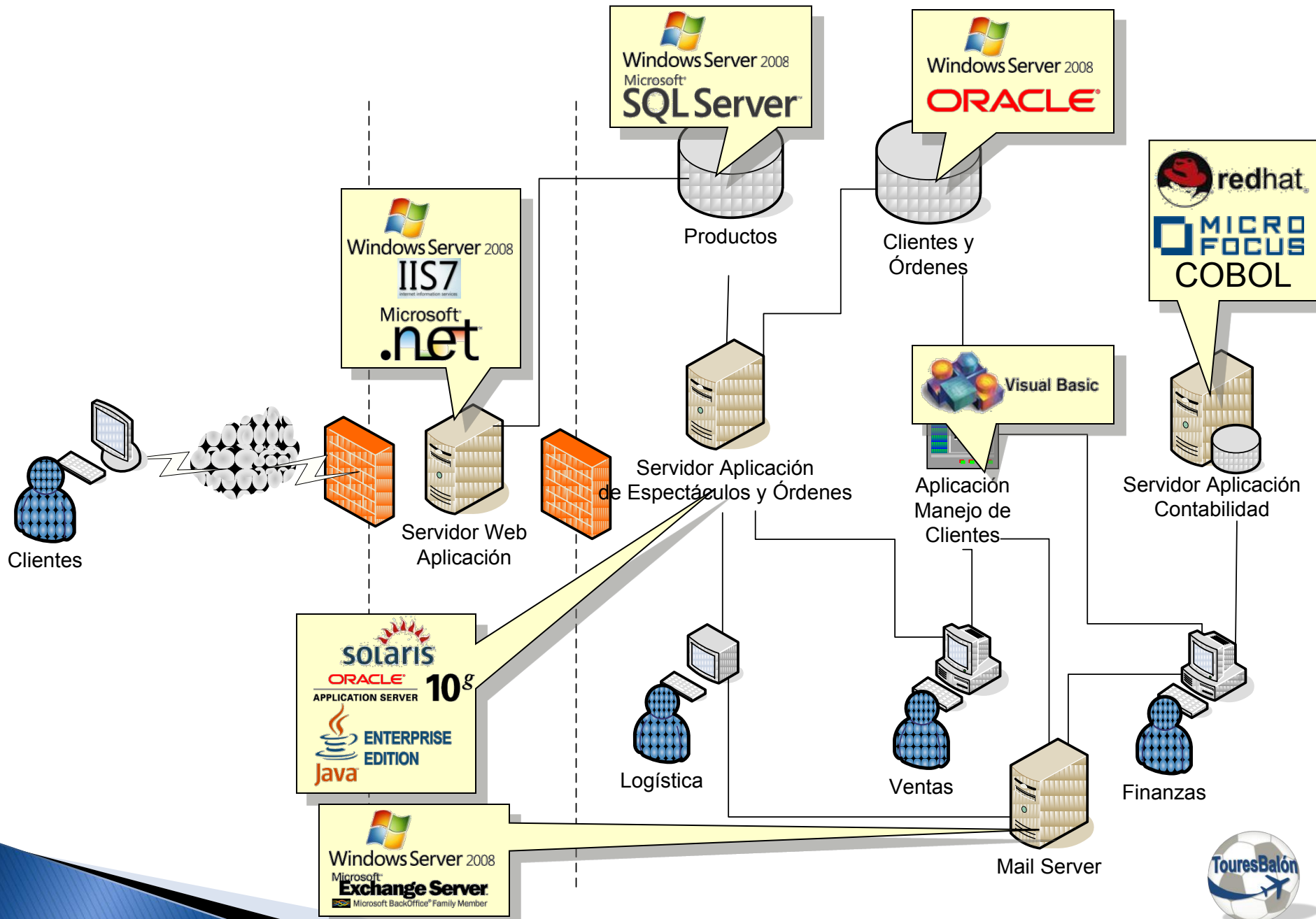
Analista de Ventas

- Si el cliente es “Platino”, todas sus órdenes serán aprobadas
- Si el cliente es “Dorado” y el monto de la orden es menor al monto establecido por la Gerencia Comercial, la orden será aprobada
- Si el cliente es “Dorado” y el monto de la orden es mayor al monto establecido por la Gerencia Comercial, debe pasar por el analista de ventas para ser aprobada
- Si el cliente es “Plateado”, sus órdenes deben pasar por el analista de ventas para ser aprobadas
- El monto establecido por la Gerencia Comercial se actualiza mensualmente

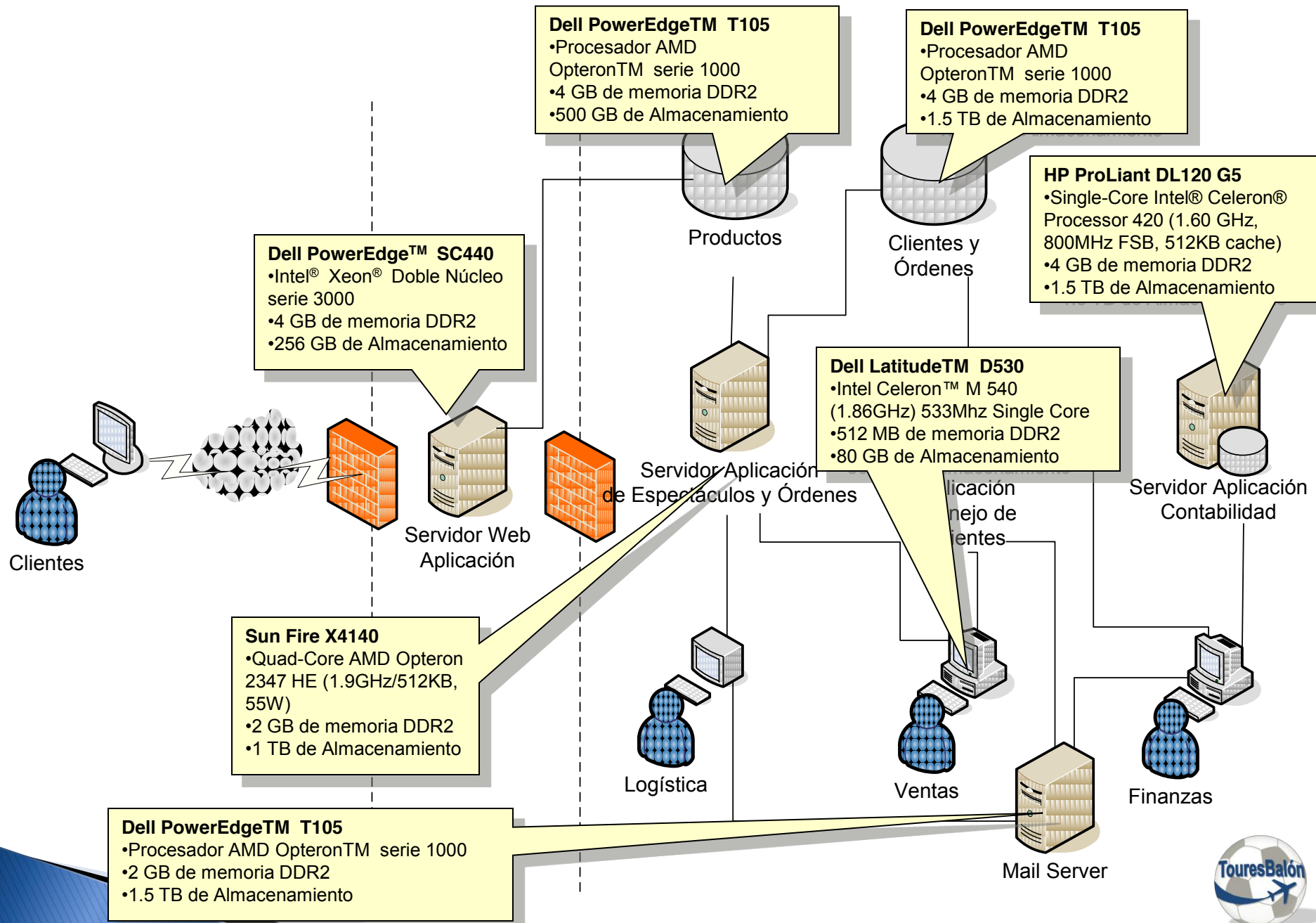
Tecnología para Órdenes de Pedido



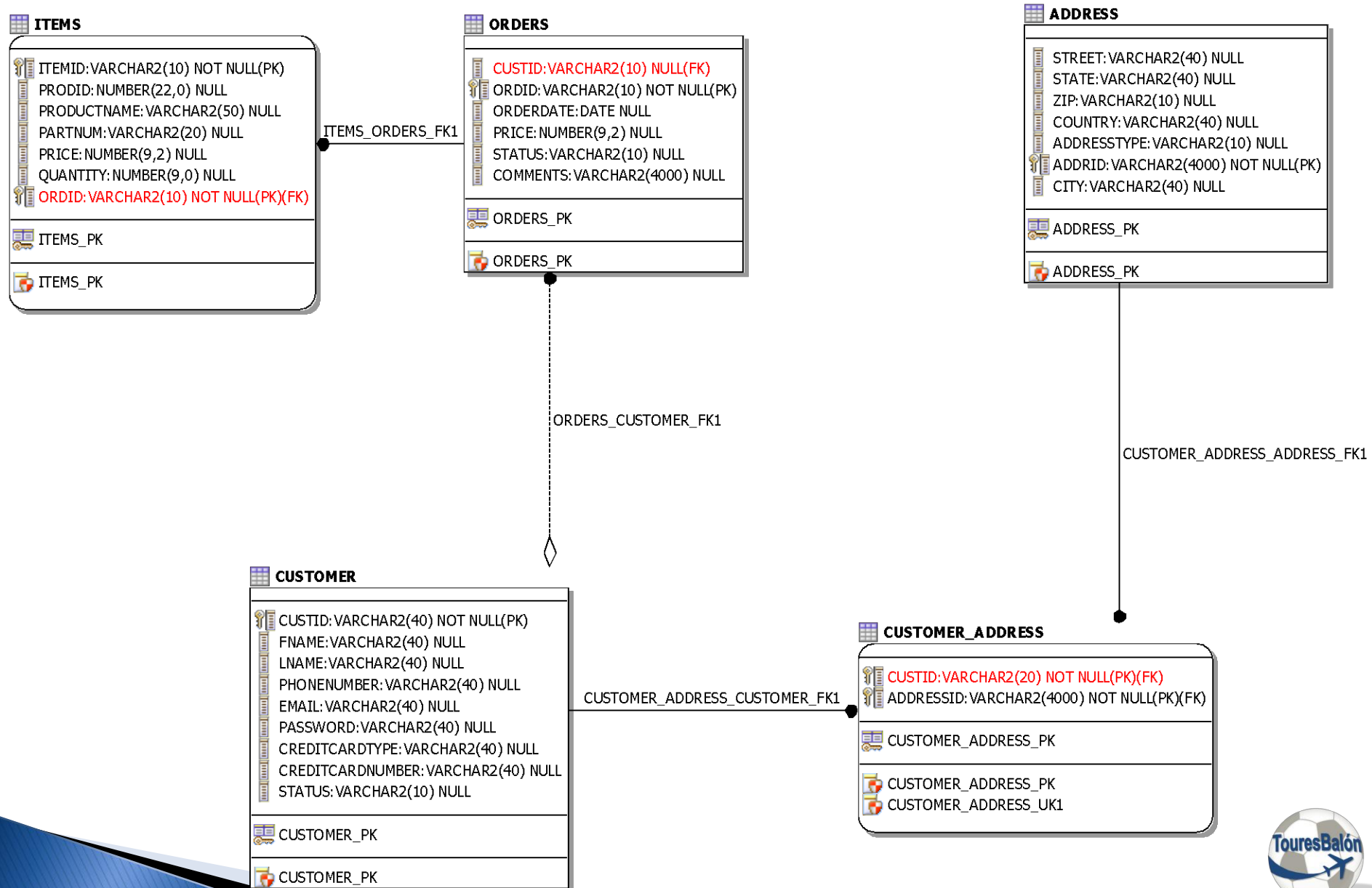
Tecnología para Órdenes de Pedido



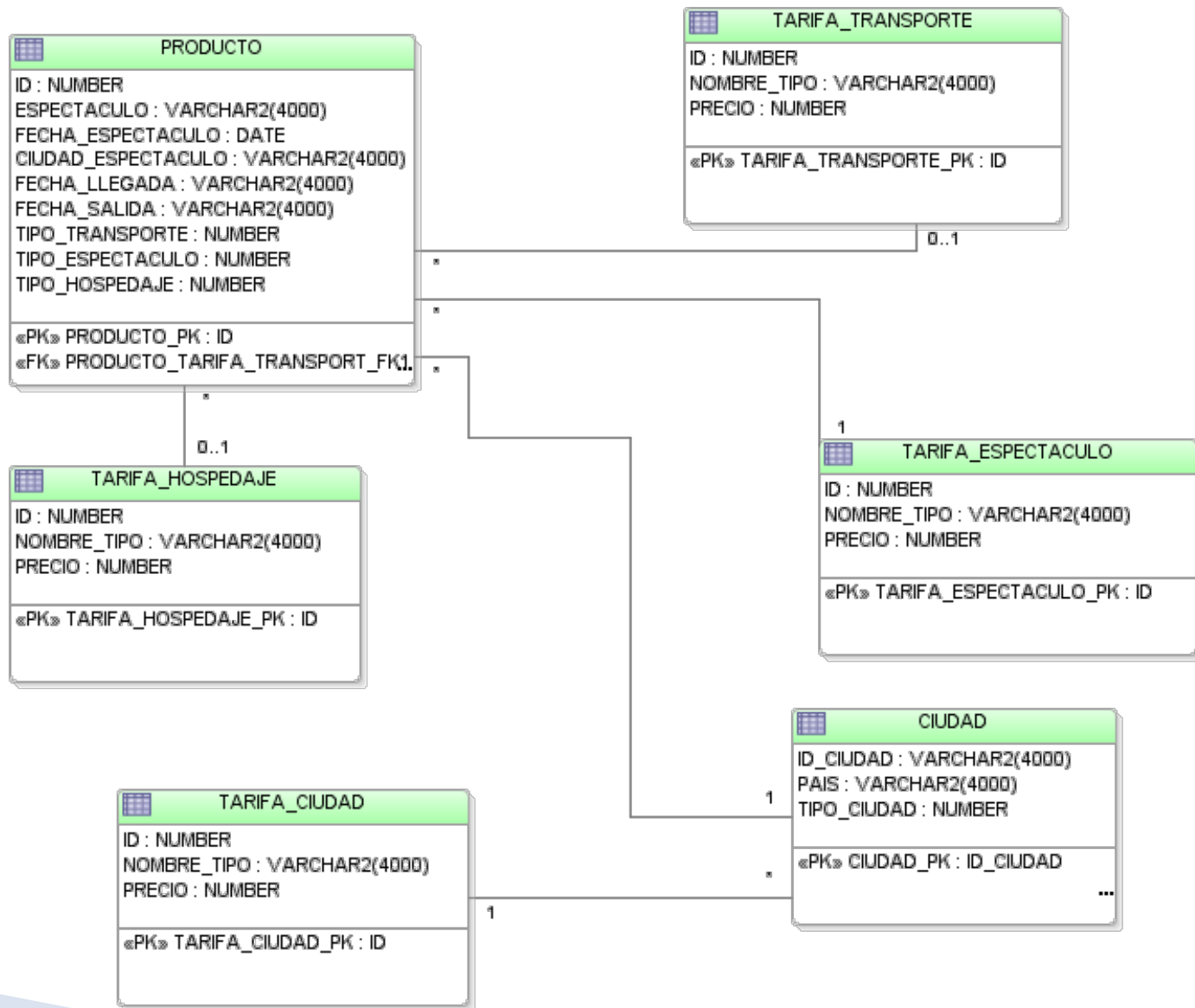
Tecnología para Órdenes de Pedido



Base de Datos de Clientes y Órdenes



Base de Datos de Productos



Estructura de Datos en Sistema de Contabilidad

FILE-CONTROL.

```
SELECT AccountTypesFile ASSIGN TO "ACCOUNT_TYPES.DAT"
    ORGANIZATION IS INDEXED
    ACCESS MODE IS RANDOM
    RECORD KEY IS AccountTypeID
    ALTERNATE RECORD KEY IS AccountType
        WITH DUPLICATES
    FILE STATUS IS AccountTypeStatus.

SELECT AccountsFile ASSIGN TO "ACCOUNTS.DAT"
    ORGANIZATION IS INDEXED
    ACCESS MODE IS RANDOM
    RECORD KEY IS AccountID
    ALTERNATE RECORD KEY IS AccountNumber
        WITH DUPLICATES
    FILE STATUS IS AccountStatus.

SELECT TransactionsFile ASSIGN TO "TRANSACTIONS.DAT"
    ORGANIZATION IS INDEXED
    ACCESS MODE IS RANDOM
    RECORD KEY IS TransactionID
    ALTERNATE RECORD KEY IS TransactionNumber
        WITH DUPLICATES
    FILE STATUS IS TransactionStatus.
```

FILE SECTION.

```
FD AccountTypesFile.
    01 AccountTypes.
        02 AccountTypeID          PIC 9(5).
        02 AccountType          PIC X(15).

FD AccountsFile.
    01 Accounts.
        02 AccountID            PIC 9(5).
        02 AccountNumber        PIC X(10).
        02 AccountName          PIC X(15).
        02 AccountTypeID        PIC 9(5).

FD TransactionsFile.
    01 Transactions.
        02 TransactionID        PIC 9(10).
        02 TransactionNumber    PIC X(10).
        02 TransactionYear      PIC 9999.
        02 TransactionMonth     PIC 99.
        02 TransactionDay       PIC 99.
        02 AccountID            PIC 9(5).
        02 WithdrawalAmount     PIC 9(12).
        02 DepositAmount        PIC 9(12).
```



Ingreso de una Orden Finalizada en el Sistema de Contabilidad

- Se debe agregar el registro en el archivo de transacciones “TRANSACTIONS.DAT”
- Hoy, esta operación se hace manualmente a través del sistema de contabilidad

Campo Sistema Contabilidad	Valor para ingreso de Orden
TransactionID	Vacío, hay un proceso batch que por las noches asigna los ID
TransactionNumber	Número de la Orden
TransactionYear	Año en que se finaliza la orden
TransactionMonth	Mes en que se finaliza la orden
TransactionDay	Día en que se finaliza la orden
AccountID	<ul style="list-style-type: none">• <<HOTEL>><<TRANSPORTE>>• AA: 1254; Avianca: 1234; Bolivariano: 1198; Otro:1000• Hilton: 2456; Carlton: 2349; Otro: 2000• Ej: AA-Carlton = 12542349
WithdrawalAmount	Se deja vacío
DepositAmount	Valor de la Orden



Ingreso de los pagos realizados en el Sistema de Contabilidad

- Se debe agregar el registro en el archivo de transacciones “TRANSACTIONS.DAT”
- Hoy, esta operación se hace manualmente a través del sistema de contabilidad

Campo Sistema Contabilidad	Valor para ingreso de Orden
TransactionID	Vacío, hay un proceso batch que por las noches asigna los ID
TransactionNumber	Número de la Orden
TransactionYear	Año en que se finaliza la orden
TransactionMonth	Mes en que se finaliza la orden
TransactionDay	Día en que se finaliza la orden
AccountID	<ul style="list-style-type: none">• AA: 1254; Avianca: 1234; Bolivariano: 1198; Otro:1000• Hilton: 2456; Carlton: 2349; Otro: 2000• Espectáculo: 3000
WithdrawalAmount	Valor que se le pagó al proveedor
DepositAmount	Se deja vacío



Comunicación con Buses Bolivariano

- Se consultan los viajes y sillas disponibles en un archivo csv en un directorio compartido de Buses Bolivariano

Nombre de Archivo: viajes<<FECHA(DDMMYYYY).csv

Estructura:

NUM_VIAJE, CIUDAD_ORIGEN, CIUDAD_DESTINO, NUM_SILLA, HORA_SALIDA (HHMM)

Comunicación con Buses Bolivariano

- Se deben crear un archivo por grupo de reserva csv en un directorio compartido

Nombre de Archivo: touresbalon_orden<<ORDERID>>.csv

Estructura:

APELLIDO,NOMBRE,FECHA_SALIDA(DDMMYYYY),NUM_VIAJE,NUM_SILLA,**A/NA**

Campo llenado por Bolivariano
para confirmar reserva

A=Aprobado

NA=No Aprobado

Nombre de Archivo: viajes<<FECHA(DDMMYYYY).csv

Estructura:

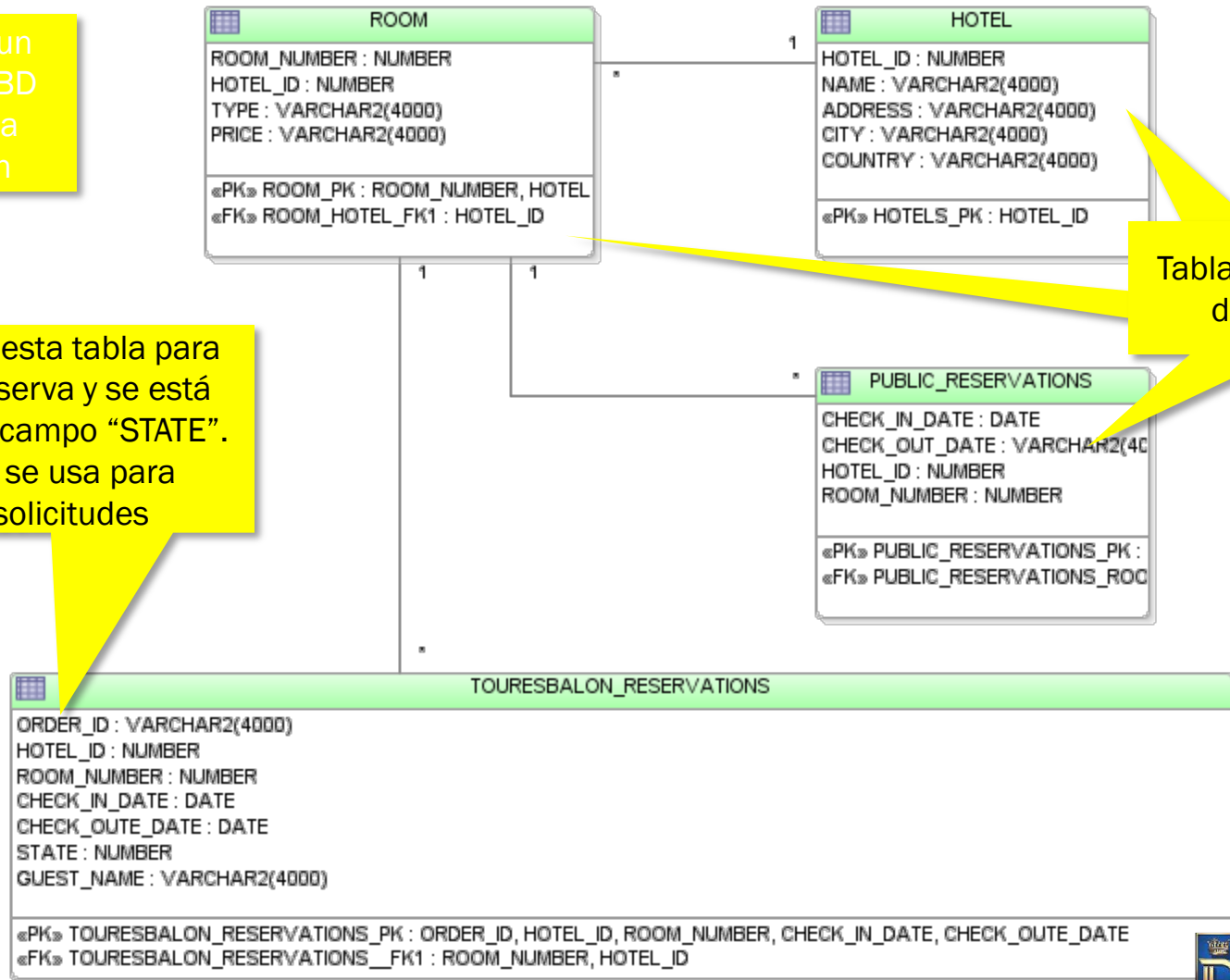
NUM_VIAJE,CIUDAD_ORIGEN,CIUDAD_DESTINO,NUM_SILLA,HORA_SALIDA(HHMM)

Comunicación con Dann Carlton

Se accede a un esquema de BD especial para TouresBalón

Se inserta en esta tabla para solicitar la reserva y se está pendiente del campo "STATE".
ORDER_ID se usa para agrupar solicitudes

Tablas para consultar disponibilidad



Casa Dann Carlton
Bogotá

