



Proyecto final

S I S T E M A S E M P R E S A R I A L E S

B R A Y A N E S T I V E N S A L C E D O - 2 0 2 0 2 2 7 3 1

S A N T I A G O C A S T R O - 2 0 2 1 2 2 1 5 8

J U A N S E B A S T I A N O J E D A - 2 0 2 1 1 0 2 8 9

J U A N D A V I D C A S T I L L O - 2 0 2 2 1 0 6 6 9



Programa

- Introducción
- Mapa de valor y cluster seleccionado
- Mapa de viaje del cliente
- POC dinal desarrollado
- Feedback del usurio
- Presentación del prototipo

SERVICIOS

1



GESTION DE PROCESOS

Diagnosticamos su operación para detectar oportunidades.

2



ASESORÍA TÉCNICA

Técnicos ISPO I que asesoran en diferentes técnicas de adaptación de prótesis.

3



CAPACITACIÓN

Medicina de rehabilitación, Administración, Logística, Calidad, entre otros.

4



ADMINISTRACIÓN DELEGADA

Administramos su taller en logística de inventarios y gestión de recursos.

5



SERVICIOS ESPECIALIZADOS

Servicios desarrollados únicamente para el sector.

P

LEGAL

- Resolución 1441 de 2013 (Normas para la Certificación de Dispositivos Médicos)
- Entidades regulatorias (INVIMA, MINSALUD, MINCOMEX)

E

ECONÓMICO

- Microempresa.
- Capital de trabajo (80 millones)- ultimos 4 meses
- Inventario (57 millones) Ultimo mes.

S

CLIENTES

- Comercializadores
- Ortopedias medianas.
- Ortopedias pequeñas.
- Grandes clientes (Cirec, Gilete, San Carlos)

Propuesta de valor



- Tenemos el conocimiento, experiencia, credibilidad y capacidad de innovar en el área de la ortopedia técnica
- Deposito especializado en materiales de prótesis

Relaciones con cliente



- Comunicación personal
- Marketing
- Convenios privados

Canales

- B2B
- Firmas de documentos
- Interrapidísimo

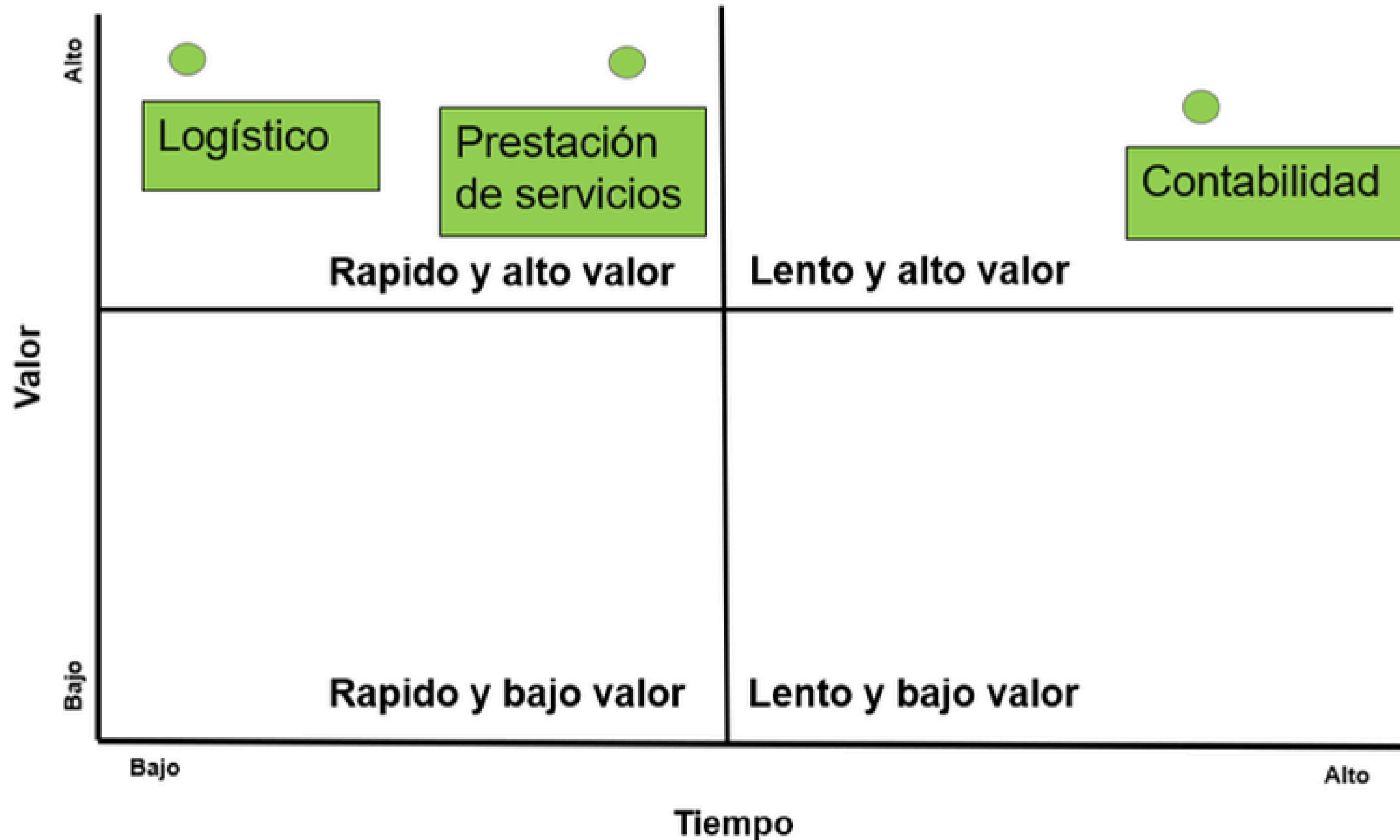


Segmentos de cliente



- Comercializadores
- Grandes clientes
- Ortopedias médicas
- Ortopedias pequeñas
- Ortopedias internacionales

Value Heat Map



Cluster seleccionado

SERVICIOS

1

Tiempos de
respuesta altos

2

Manejo del portafolio
en excel



3

Procesos
ineficientes

Current User Journey

Pedido

- La EPS envía solicitudes de prótesis según las necesidades médicas específicas de sus pacientes.
- Correo Electrónico

Busqueda

- Se realiza la búsqueda de la prótesis
- Correo Electrónico

Orden de compra

- Realiza la orden de los productos
- Correo Electrónico

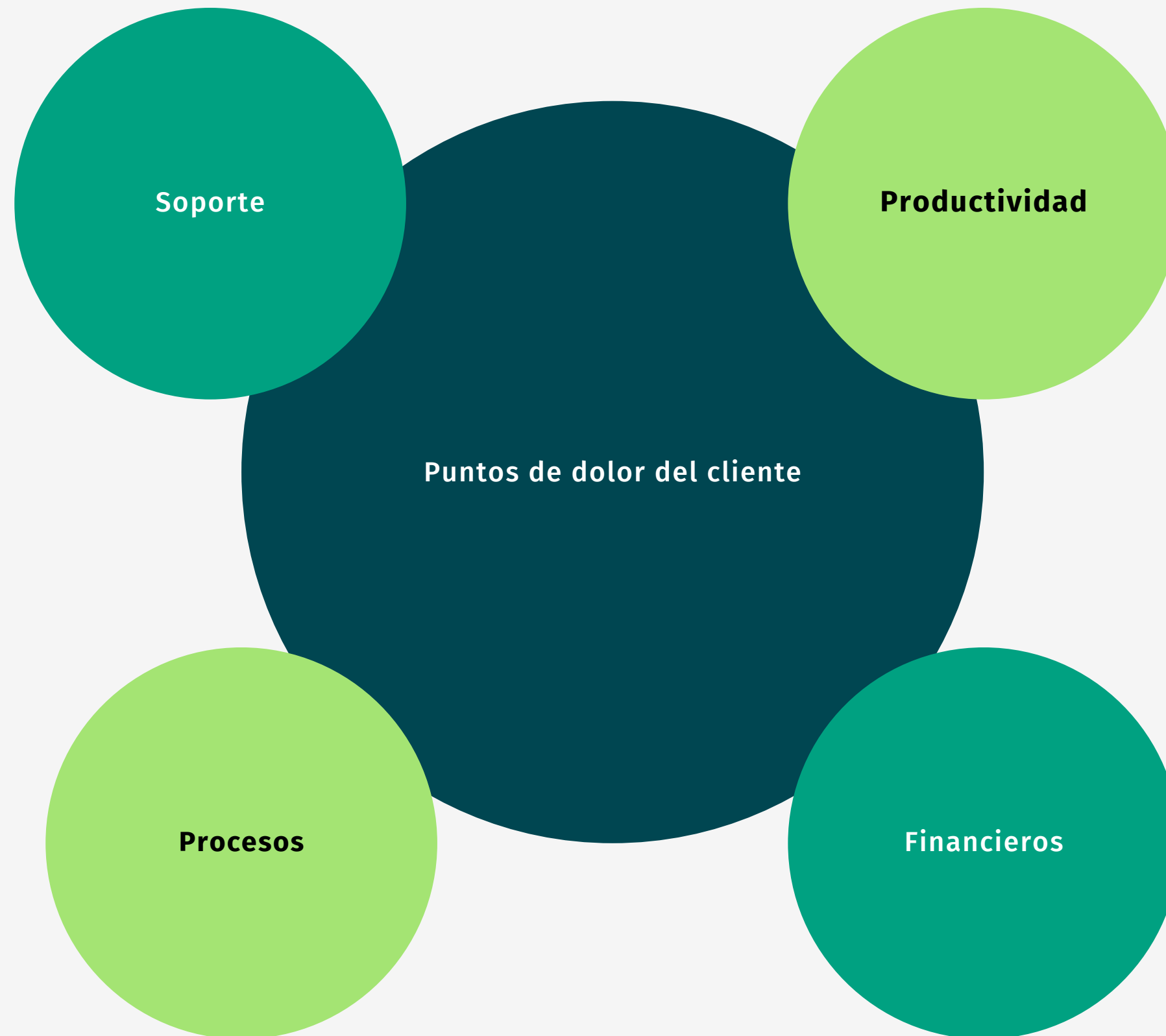
Envío

- Envío del producto listo y nacionalizado
- Correo Electrónico

Recepción/Pago

- Se recibe el pago por parte de la EPS por los productos enviados al médico
- Correo Electrónico y consignaciones por contrato

Punto de dolor



Procesos

Retrasos en la logística de importación y distribución debido a los tiempos prolongados en el proceso de nacionalización y los procedimientos posteriores para entregar los productos a los puntos de atención.

User journey map futuro

Pensamientos

Funcionamien
to logístico
muy bueno

Tiempo de
espera
aceptable

Proceso de
distribución
optimo

Acciones

Alertas
automáticas

Recopilar
datos

Sistema de
seguimiento
de paquetes

Plan de
gestión de
riesgos

Puntos de
contacto

Correo electrónico

WhatsApp

Reunión de validación

Participante de la reunión



Director logístico, administrativo
y financiero

Duración 1 hora y media

- Intuitivo

- Simple

- Estetico

Conclusiones

- Se implementó un ERP odoo por las siguientes razones
 - El costo es bajo, debido a su flexibilidad y modularidad permiten adaptarlo a las necesidades específicas del negocio, mientras que su interfaz intuitiva facilita la adopción por parte del equipo. Además, la integración de datos entre módulos mejora la eficiencia operativa, reduce errores y fomenta la toma de decisiones basada en información centralizada.

◦