

Ingeteam	ACTA DE REUNIÓN	
IPT_ACRM_ACT_150414_Plazos.doc	<i>Proyecto CRM – Plazos</i>	14/04/2015

EMPRESAS / ORGANISMOS	Ingeteam (IPT – FV)
	Content-SORT

ASISTENTES	Jose Luis Gutiérrez	Ingeteam (IPT – FV)
	Cristina Medrano	Ingeteam (IPT – FV)
	Ignacio Parres	Content SORT
	Arturo Albacete	Content SORT

FECHA DE LA REUNIÓN	14/04/2015	Comienzo	11:34
LUGAR DE LA REUNIÓN	Ingeteam (IPT – FV) – Sala 21	Finalización	13:00

ASUNTOS	<ul style="list-style-type: none"> Solicitud de Plazos
----------------	---

CONTENIDO DE LA REUNIÓN

Plazos de Entrega

Cristina Medranos es la persona encargada de indicar la disponibilidad de producto (*Product availability of delivery time*), y por lo tanto de comprobar los plazos de entrega.

Los plazos se dan en fábrica que es donde se hace la integración del equipo. El plazo de una PowerStation se calcula sumando dos tiempos:

- Tiempo del inversor
- Tiempo de integración en la caseta (PowerStation).

De momento, Cristina Medrano solamente da el plazo de salida del inversor de Paneles.

Una propuesta a futuro es que a partir del sistema CRM se harían encargos también del plazo completo de la PowerStation. Dado que en la oferta pueden haber repuestos, hay que tener estos en cuenta. Los repuestos son gestionados por Eduardo Cordovín, por ende habría que coordinarlo con él.

Ingeteam	ACTA DE REUNIÓN	
IPT_ACRM_ACT_150414_Plazos.doc	<i>Proyecto CRM - Plazos</i>	14/04/2015

Solicitud de Plazos

El primer paso en la realización de la solicitud es contactar a Cristina Medrano, ya sea por E-mail o por teléfono, y hacerle la solicitud de plazos. Para dicha solicitud hay que saber el código SAP de todos los productos (hay aproximadamente 3.500 referencias a día de hoy), incluyendo el código SAP de la PowerStation.

La planificación de plazos de los equipos se hace mediante grupos. Esto es, se categorizan los equipos en diferentes grupos, cada grupo teniendo asociado un plazo estándar. Existen algunos aspectos que pueden influenciar el plazo como son los "Kits". Si no se sabe el kit exacto puede que no se cumplan los plazos así que lo mejor es que esté el código SAP. El comercial podrá solicitar el plazo cuando tenga todos los códigos SAP.

Para realizar la solicitud el comercial debe introducir:

- Plazo deseado, incluyendo la posible integración – Con este plazo se puede hacer una planificación.
- Plan de Entrega

CRM

Se desea que el CRM permita al KAM acceder a una plantilla de Plan de Entrega, que constaría de los siguientes campos (en la misma reunión se empieza a elaborar una nueva base de datos: BD13 - Plazos):

- Fecha de inicio (Obligatorio)
- Número de entregas semanales
- Número de equipos por entrega (si el número de entregas es mayor que 1)
- Comentarios
- Probabilidad del pedido (Obligatorio) – Automático de la BD5 Ofertas
- Lista de materiales con códigos SAP – Generada automáticamente a partir de la Oferta
- Decision Date – Automático de la BD5 Ofertas
- Ordering Date - Automático de la BD5 Ofertas

Una vez hecho esto, si tiene el pedido Cristina Medrano sacaría el informe de previsiones del CRM y con la planificación de Paneles, que está recogida en una hoja de Excel hecha conjuntamente por Cristina Medrano y Paneles, más información de SAP, como el stock de seguridad.

Hay dudas que pueden surgir como cuando llegan ciertos materiales o si existen materiales por debajo de su plazo estándar. Éstas se solucionarían con Paneles, de la forma en que se hace actualmente, que es contactando a Juan Hernández (Paneles) por E-mail o teléfono y mediante reuniones mensuales de revisión y planificación.

Semanalmente Cristina Medrano le envía a Juan Carlos Jadraque el Plan Maestro de Producción (PMP), que circula a los KAM todos los viernes. Se ha propuesto que esta gestión del PMP se haga a través del CRM, estando Cristina Medrano como encargada. Habría dos versiones del PMP:

- La versión *viva*, que es la que Cristina Medrano trabaja todos los días y no circulada
- La versión *vigente*, que es la que todos los viernes es fechada y circulada.

Ingeteam	ACTA DE REUNIÓN	
IPT_ACRM_ACT_150414_Plazos.doc	<i>Proyecto CRM – Plazos</i>	14/04/2015

Se propone la opción de que cuando se actualice el PMP se puede informar/reenviar por E-mail a la lista de distribución de Juan Carlos Jadraque la nueva versión a los que estén interesados en ser alertados. Además, el PMP vigente estaría bien que estuviese accesible por los comerciales.

En el CRM conviene que exista una **Bandeja de Solicitudes de Plazo**, ordenadas por fecha de solicitud, de forma que se puedan visualizar las solicitudes, y su estado, en una pantalla.

Un tema importante es dado que una oferta puede tener varios equipos/códigos SAP, se debería permitir priorizar diferentes artículos. Convendría también permitir la agrupación en la plantilla de solicitud para separar los plazos de repuestos y equipos.

Respuesta

El plazo que da Cristina Medrano es desde el momento de Pedido en número de semanas bajo las condiciones Ex Works. La respuesta se da por E-mail, teléfono, o en persona en 48 horas. Dependiendo de la probabilidad del pedido, se añadirá al PMP o no.

Unos problemas importantes que pueden surgir es la posibilidad de un cliente tener múltiple oficinas en diferentes, o facturarle en un país y entregar en otro. Muchas veces las ofertas están por debajo de sus plazos.

El plazo estándar depende de la familia en SAP. Existen elementos críticos que son de plazo largo – 16 semanas que se piden por adelantado. Hay elementos críticos de plazo corto – 6 semanas – que se van fabricando sobre la marcha.

Luego Cristina necesita de un informe de "Previsiones" semanal, para su revisión y posibles cambios en los plazos ya facilitados. Este informe de cumplimiento de previsiones servirá para ajustar las previsiones, tanto para los KAM como para Cristina Medrano.

A Cristina Medrano le gustaría poder guardar las versiones anteriores de los informes y hacer comparativas.

Para el CRM, si el comercial cambia la probabilidad del pedido, el número de entregas, o fechas de entregas previstas convendría que se generase una nueva oferta.

PRÓXIMAS ACCIONES

- Cristina Medrano hará entrega a Content SORT de una muestra de un **Informe de Cumplimiento de Previsión de Plazos** que se usará para evaluar la interacción del CRM en el proceso de gestión de plazos. Se ha acordado como fecha de entrega el miércoles, 22 de abril.