



Reporte de Entregas

enero a noviembre 2017

Gabriela Martínez

Agenda

objetivo:

presentar un reporte de
eficiencia y análisis de posibles
mejoras desde la perspectiva de
entregas para mejorar el flujo de
caja

Contexto	1
Nuestros Clientes	2
Entregas Incompletas	3
Eficiencia en cuanto a uso de carros	4
Recomendaciones	5

Contexto y supuestos



Se trabajo con una base de datos de 2180 viajes de enero a noviembre 2017

El término “FALTANTE” hace referencia a entregas incompletas

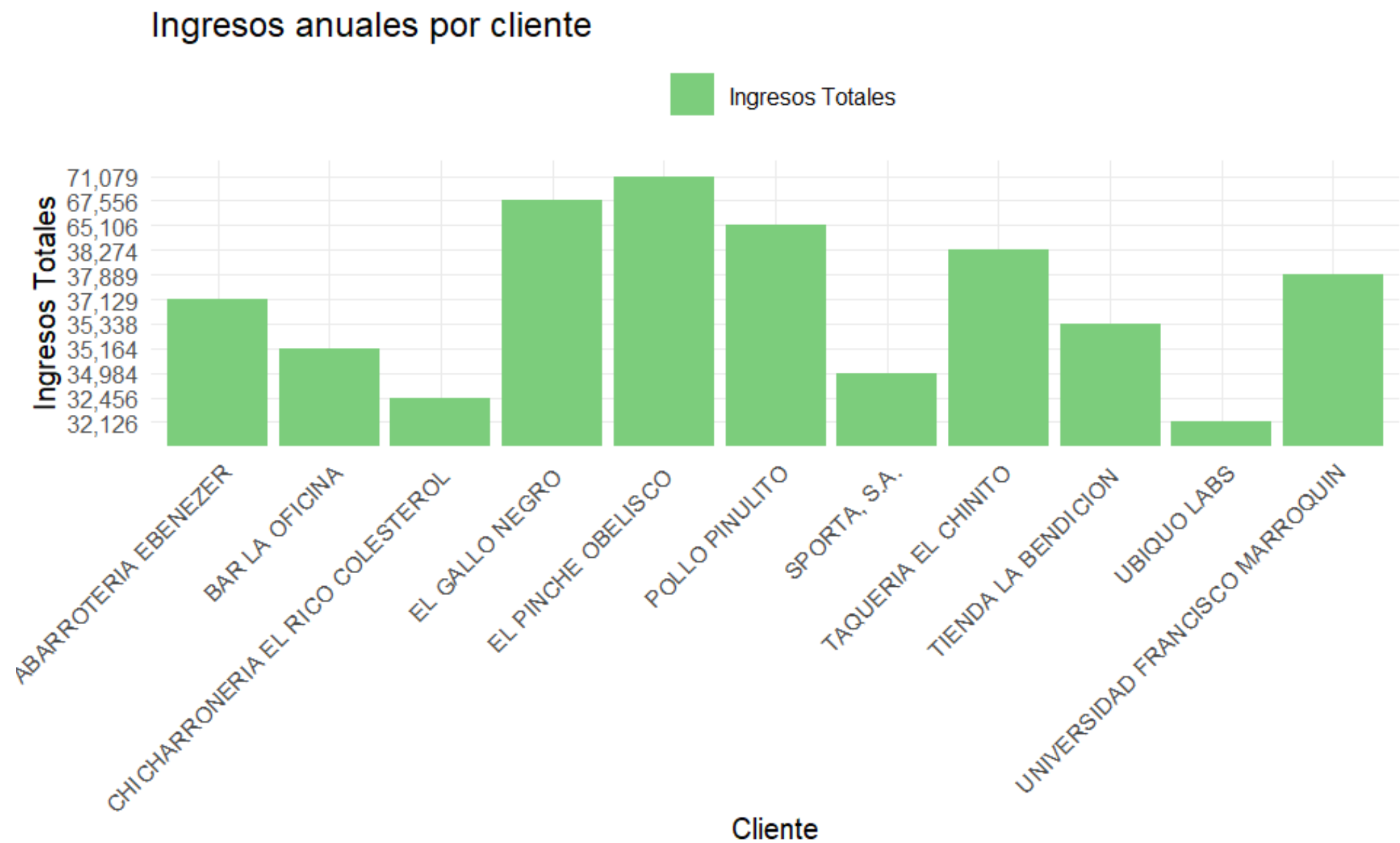
El término “Despacho al cliente” se utilizó para indicar órdenes fueron enviadas al cliente y se asumió que las que no tenían ningún comentario escrito también fueron despachadas al cliente

#1. Los ingresos pueden ser explicados por la regla de Pareto: los principales clientes (el 20% superior) generan el 80% de las ganancias

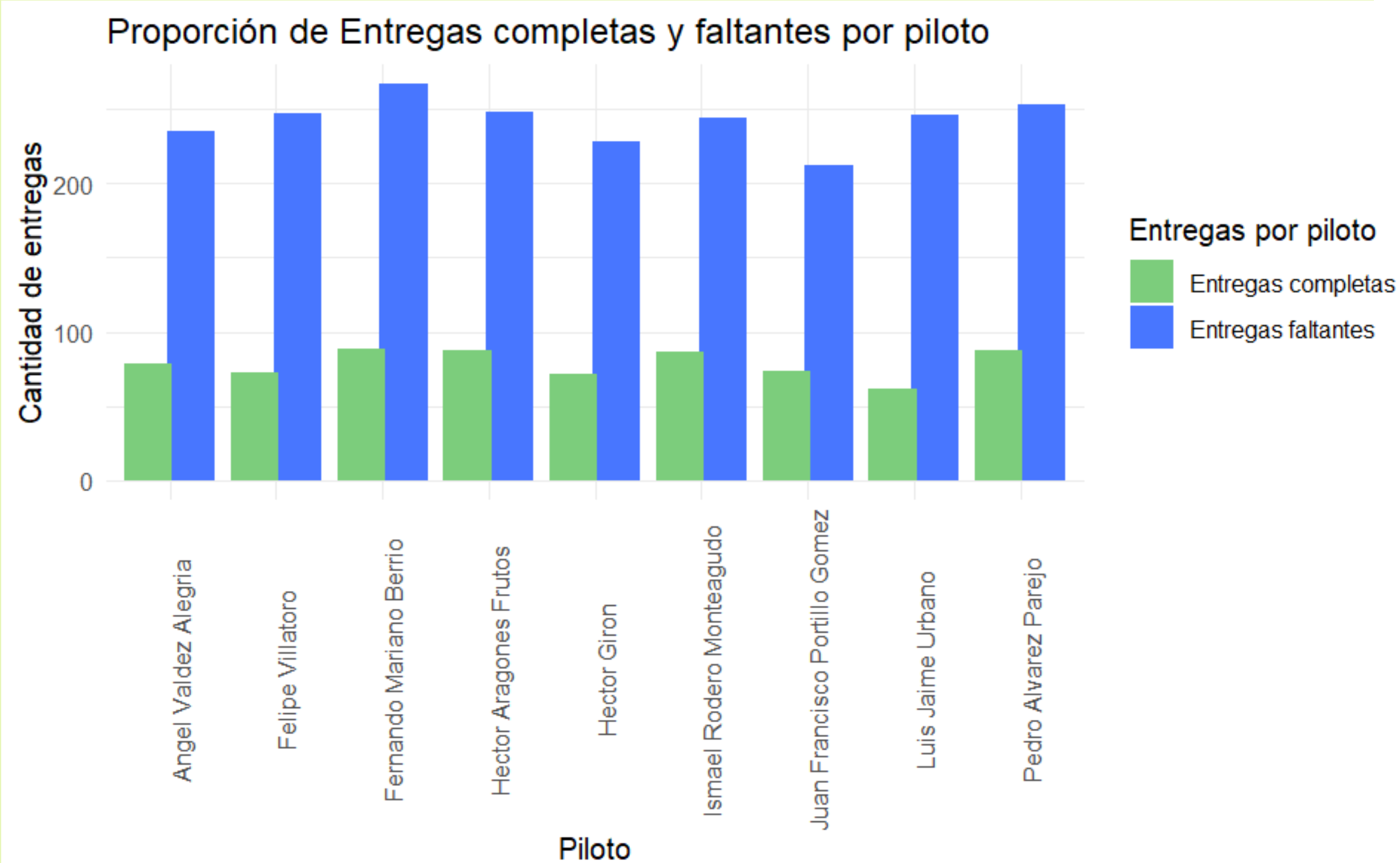


Se encontró que los clientes que se encuentran en el 20% superior solo aportan a un 34.02% de los ingresos totales de la empresa.

El 80% de los ingresos es aportado por 11 empresas por lo que se podría recomendar cambios de estrategia para ya sea dirigirse a estas 11 empresas o promover una compra más alta de los clientes que deberían de representar el 20%



#1. Existe una un patrón o relación identificable entre los pilotos y las entregas incompletas



Se encontró que de todos los viajes que realizaban los pilotos se encontró que en promedio un 3.63% de las entregas por piloto tenían mercancía faltante.

Si embargo este porcentaje no se considera como significativo para poder encontrar una correlación y este fue el caso de los nueve pilotos a lo largo de las seis empresas que han sufrido de entregas incompletas, por lo que se puede concluir que el problema no pasa por comportamientos indebidos de los pilotos.

#1. Existe una un patrón o relación identificable entre los pilotos y las entregas incompletas

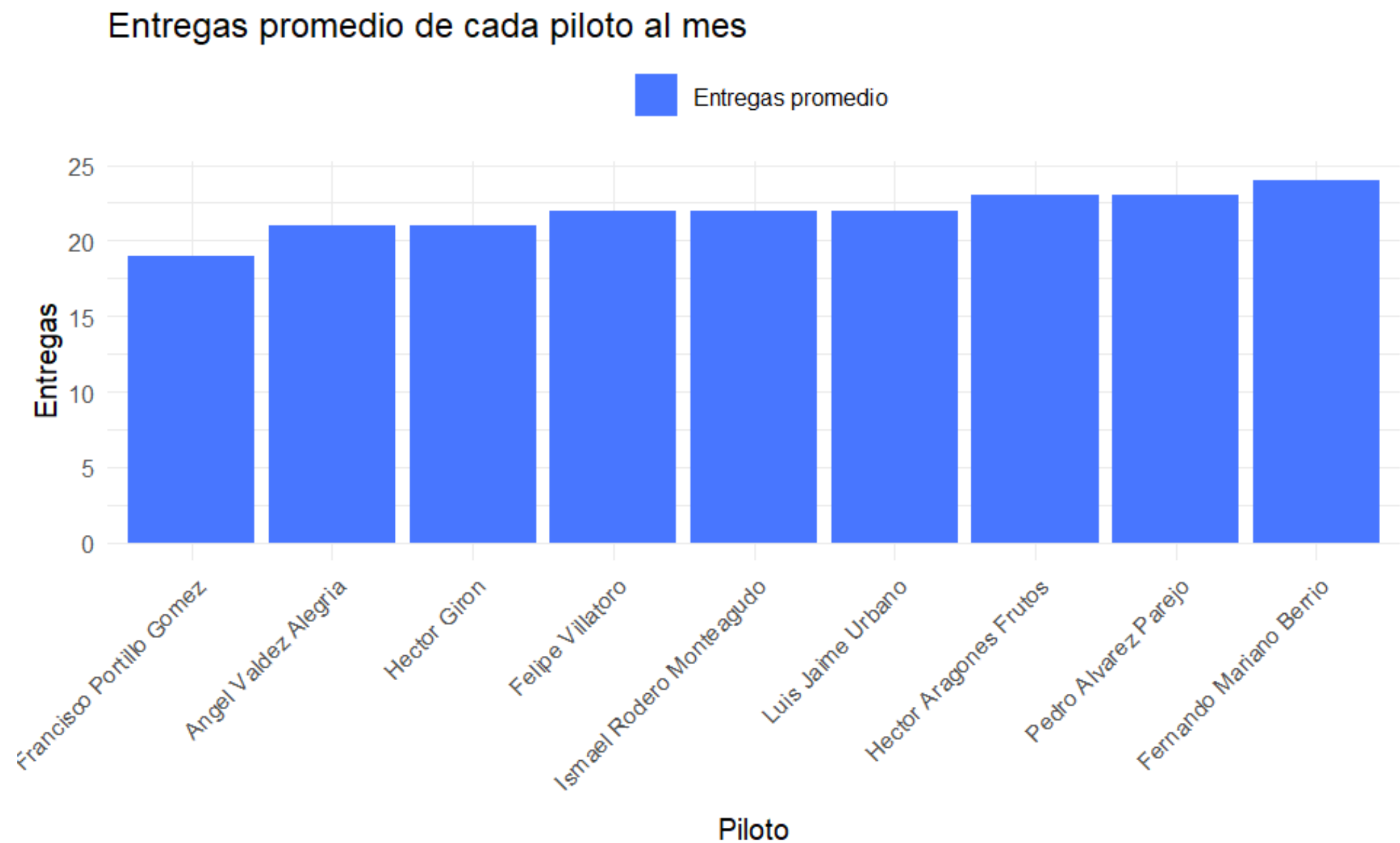


Cliente	Entregas incompletas	% en cuanto a entregas totales
El Pinche Obelisco	133	44.14%
Sporta, S.A.	124	100%
Pollo Pinulito	119	52.19%
Chicharronería el Rico Colesterol	114	100%
Ubiquo Labs	114	89.76%
Taquería el Chinito	108	85.03%

Si se recomienda encontrar el departamento en el que ocurre el fallo de completar unidades porque afecta el 32.66% de todas las entregas.

De la misma manera, a las seis empresas que afecta si afecta una gran cantidad de las entregas con las que se trabaja y estas toman parte de las 11 empresas que comprenden el 80% de los ingresos, por lo que se recomienda llevar una investigación más a fondo para encontrar en donde ocurre el descuadre.

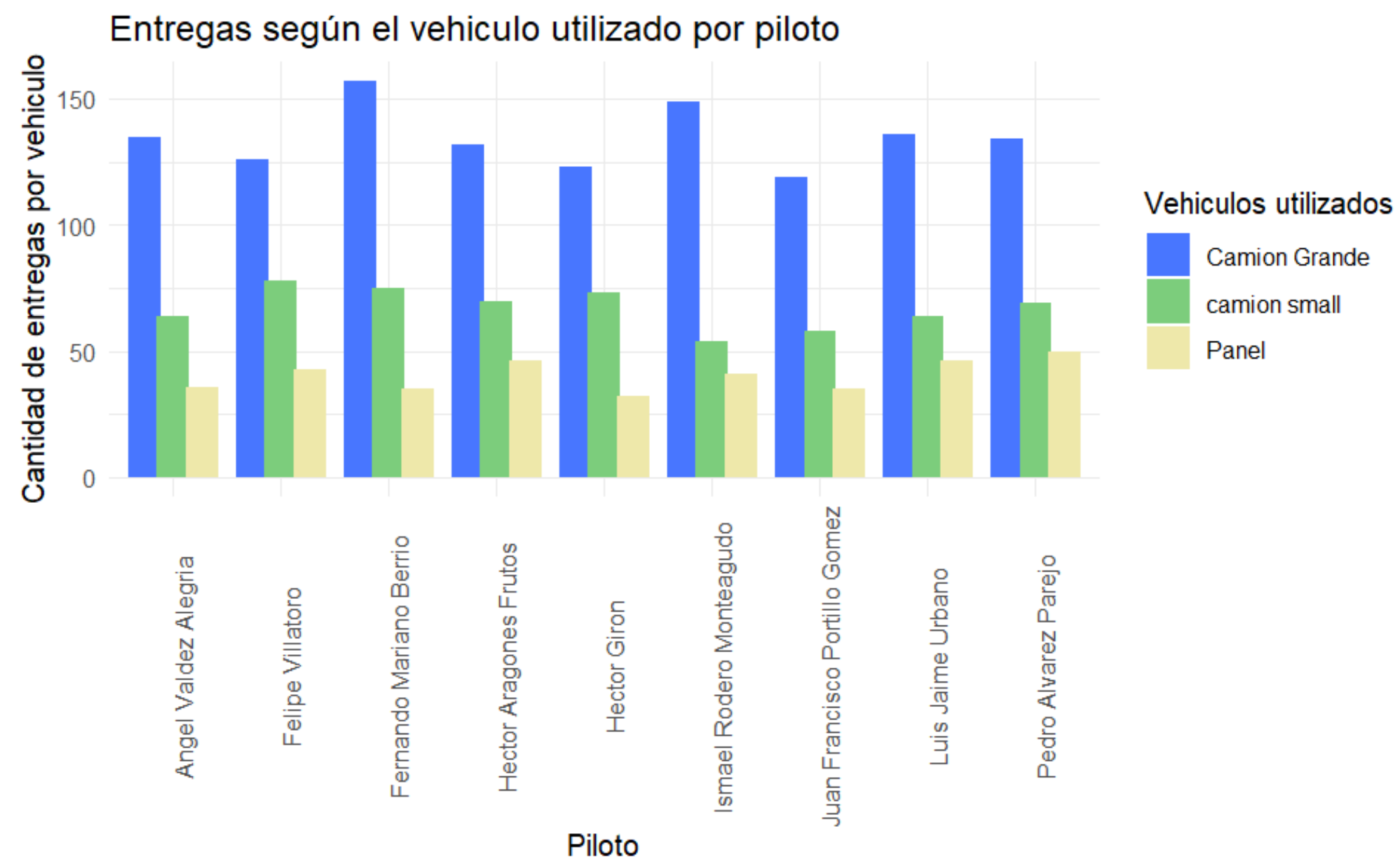
#3. Con la cantidad actual de personal y vehículos se puede encontrar una manera más eficiente para distribuir las órdenes



Se encontró que en promedio los pilotos hacen 22 viajes al mes y al asumir que trabajan 5 días a la semana, es en promedio un viaje al día.

Con esta información se puede asumir que el modelo actual es de ir a traer el vehículo, cargar la mercancía, ir a dejarla y regresar el vehículo.

#3. Con la cantidad actual de personal y vehículos se puede encontrar una manera más eficiente para distribuir las órdenes



Luego al comparar el uso de vehículos, se encontró que todos los pilotos utilizaban todos de manera similar y en cantidades similares. Esto llevó a la conclusión que se decide que vehículo utilizar dependiendo de la cantidad de mercancía de la entrega del día.

Según lo investigado en promedio una panel tiene capacidad de 750 kg, un camión liviano o pequeño de 2.5 a 3.5 toneladas y un camión semi-pesado o grande de 5.5 a 7.5 toneladas. Según esta información y la data encontrada se recomendaría analizar la inversión de agrandar la flota de camiones grandes ya que estos podrían ser utilizados para realizar la entrega en un solo viaje de lo que se haría en un camión liviano y una panel en dos viajes, aumentando la productividad de cada piloto y maximizando los viajes que hacen todos los días.



Conclusiones y recomendaciones

Cambio de estrategias

¡Ya sea dirigirse a estas 11 empresas que representan actualmente el 80% de los ingresos o promover cambios de promoción y venta para lograr que el 20% de los clientes genere ese 80%

Investigación de entregas incompletas

Investigación a fondo dentro de varios departamentos para poder encontrar donde se descuadran las unidades ordenadas con las unidades entregadas

Inversión en camiones grandes

Realizar un análisis financiero para poder observar el costo beneficio de la compra de camiones grandes y la venta de los camiones pequeños y paneles acuales

Gracias por su
atención!

DUNDER
MIFFLIN,^{INC}
P A P E R C O M P A N Y