**EMPRESA:** WUKY

**PROCEDIMIENTO:** Levantamiento de información

**PROCESOS:** A todos los procesos de la empresa

En esta entrevista Alexandra, cofundadora de la submarca WUKY, nos relata de cómo es su empresa, como desarrolla los procesos y los problemas que ha tenido en algunos de estos.

Como resultado de esta entrevista y otras charlas que hemos tenido a lo largo del proceso podemos evidenciar los siguientes aspectos del funcionamiento en la empresa Fabrimold JR y su submarca WUKY.

Fabrimold JR es una empresa con régimen común constituida en el 2018 y se dedica a la fabricación de moldes para inyección de plástico, servicios de mantenimiento a estos moldes, servicio de inyección de plástico y también cuentan con una línea de termoformado.

Wuky nace en el 2020 como una submarca de Fabrimol JR y su enfoque está en la venta de productos para mascotas, ya sea producidos por Fabrimold JR, por otra empresa o la misma submarca.

En cuanto a los productos hechos por Fabrimold, como el poty-pet, su proceso comienza en la compra de la materia prima, se terceriza la laminación y en Fabrimold JR se hace un proceso de termoformado para sacar el producto.

Por otro lado, para las maletas panorámicas para mascotas se compra la materia prima, se lleva a cabo el proceso de termoformado de la burbuja panorámica y con estos dos se manda a tercerizar la hechura de esta, el tercero se encarga de la confección y entrega la maleta terminada.

Cuando compran a un tercero pueden almacenar los productos en la bodega para su posterior distribución o pedir a la empresa cuando llegue el pedido.

Todo este proceso de ventas se maneja de distintas formas. Con los proveedores se maneja un correo electrónico para el tema de comunicación, cotizaciones, facturas, entre otros; pero también manejan la comunicación por llamadas. Y nos cuenta que la mayoría de las ventas que se han realizado hasta el momento han sido vía voz a voz y en un 90% de las veces, la comunicación fue por teléfono, los cobros se han realizado en efectivo, por medio de transferencias bancarias o por medio de billeteras virtuales como lo es Nequi.

Algunos problemas que se evidenciaron y que Alexandra misma nos cuenta son:

* Demora en la realización de cotizaciones y pedidos: debido a que no se cuenta con un catálogo virtual en el cual los clientes puedan ver el producto en stock, fotos, descripciones detalladas y otras herramientas que ayudarían de apoyo.
* Otro factor de demora en el proceso de ventas son los papeleos ya que no hay una forma rápida en la cual se seleccionen los productos y obtener los papeles para el proceso (como la cotización), donde toca ir a ver que productos hay en existencia para cumplir con el pedido actual.
* Demora a la hora de realizar la contabilidad: Al no tener sistema de información en el cual se manejen los productos y el tiempo de salida de estos, no se tiene control de las fechas, cantidades en existencia, cantidades de productos vendidos en cierto periodo, a que cliente se vendió…. Atrasa posesos como el de las finanzas.
* Poca presencia digital: Se intento vender por mercado libre pero la plataforma cobra grandes porcentajes en la venta de cada producto, dejando poca ganancia y menos posibilidades para competir en precios. Además, gracias a la gran cantidad de productos y que la cuenta de mercado libre era nueva se perdía visibilidad de los productos montados en esta plataforma y por consiguiente pocas ventas y visualizaciones.
* Poca presencia en las redes: Intentaron montar una página en Instagram y Facebook, pero los fundadores no son muy apegados a las redes sociales y no cuentan con las habilidades o conocimientos para desarrollar las campañas de márquetin digital.
* No se cuenta con una página: Al no contar con una página se han perdido de clientes ya que no los toman como una empresa real o se indispone al no encontrar la empresa en ningún sitio de internet.
* Poco personal: al estar iniciando en el proyecto no se cuenta con ingresos por parte de la empresa ya que todo lo que entra se reinvierte y por lo tanto no se cuenta con la capacidad de contratar a alguien que les colabore en muchos procesos.

En general se necesita un sistema que les ayude a ahorrar tiempo en la venta de los productos, que les de visibilidad en internet y/o que les ayude con el control de inventario.