| Fecha | 14/04/24 | | Versión v1 |
| --- | --- | --- | --- |
| Integrantes | Laura Ruiz, Daniel Sanchez, Kevin molano y Ana Quiroga | | |
| Cliente | Juan representante legal de la empresa | cargo | Juan- Dueño |
| Razón social | El don juan |  |  |

| **IDENTIFICACIÓN DE LA EMPRESA** | | |
| --- | --- | --- |
| **1** | **Reconocimiento de la empresa**  **Planteamiento del problema** | DESCRIPCIÓN |
| 1.1 | Nombre de la empresa y a que se dedica (breve descripción). | El don juan, venta de abarrotes (empanadas dulces cigarrillos etc.) Está ubicado en Bogotá . |
| 1.2 | Áreas o dependencias y/o procesos con las que cuenta esta empresa (breve descripción). | * Venta: Se vende al cliente el producto * Financiera: Se lleva un inventario no adecuado y se sigue viendo perdidas * Proveedores: La mala administración de los proveedores |
| 1.3 | De estos campos, áreas o procesos, que problemática ha tenido o presentado que afecten el desempeño de la organización. (de ejemplos reales de la empresa) | * Robos: Se ha presentado robos en la empresa por terceras personas los adminitracion de almacén roba los productos de la empresa * Clientes: La disminución de clientes se debe al cierre de las empresas. Pérdida de clientes debido a la insatisfacción * La atención al cliente: Las empleadas no se empeñan en dar una buena imagen del negocio , Mala atención al cliente * Proveedores: En las facturas llegan artículos no deseados * Digital: El no manejo de las plataformas digitales para la administrar el inventario   la mala comunicación que hay entre el jefe con los empleados |
| 1.4 | Como se lleva la información en cada una de estas áreas, dependencias y/o procesos. | * Hojas física de las cuentas de los productos * Aplicaciones de pago |
| 1.5 | Describa como esta problemática afectan el buen desempeño y/o crecimiento de la empresa. | * Pérdida económica no vende * Perdida de información empresarial * Falta de seguridad en la base de datos |
| **Unifique en varios párrafos de forma coherente y lógica los ítems del 1 al 5** | | |
| "el don juan es una empresa dedicada a la venta de abarrotes (empanadas dulces cigarrillos etc). Cuenta con dos sedes en la ciudad de Bogotá, específicamente en el barrio floresta, el don juan cuenta con áreas como la gestión de empleados y atención a clientes.”  Dentro de las problemáticas que se encuentran. La mala información del inventario que se lleva, lo que genera pérdidas economicas. Este problema se origina en la falta de organización en los productos, las compras de productos determinan las necesidades reales del inventario. Además, la mala organización que llevan acabo las empleadas del lugar producen una falta de organizacion.  En cuanto a la venta de los productos, la falta de atención al cliente genera una mala imagen de los poductos que se venden.  La falta de innovación de marketing digital de empresa para atraer a los clientes  Estos problemas han tenido un impacto negativo en la empresa, afectando su economía y generando una pérdida de confianza por parte de los clientes. La insatisfacción de los clientes ha resultado en una disminución en el número de estos, lo que a su vez ha generado perdidas y una atención deficiente al cliente | | |
| Pregunta problematizadora  "¿Cómo puede el don juan, una empresa dedicada a la venta de abarrotes para las personas, pueda superar los problemas frente al inventario, atención al cliente, proveedores y volver a tener una buena estabilidad financiera como empresa? | | |
| Idea de Aprendizaje y servicio   1. sistema de inventarios eficiente: el desarrollo con (el don juan) que sirva para desarrollar una buena gestión de inventarios que permita un seguimiento preciso de los productos entrantes y salientes. Esto ayudaría a reducir las perdidas y garantizar una buena economía 2. Capacitación en atención al cliente: se dará información de los productos que allá a la venta. Ya que en muchas ocasiones a hay rotación de los empleados. Esto ayudaría a mejorar la satisfacción del cliente y una mejor gestión de inventarios. 3. Desarrollo de estrategias de marketing: se elaboraría marketing para dar a conocer los productos e información necesaria para realizar la compra investigación del mercado   Estas son solo algunas ideas para llevar a cabo en el don juan | | |
| Marco referencial: indique que herramientas o soluciones existen en la empresa o en el mercado que puedan dar solución a la problemática planteada, cite varias opciones.  Claro, aquí tienes algunas herramientas y soluciones que podrían ayudar a él don juan a abordar la problemática planteada:   1. Software de gestión de inventarios: Herramientas como “odoo” un sistema de inventario moderno (https://www.odoo.com/es/app/inventory) ya no te quedes sin existencias, agiliza tus operaciones, optimiza tus rutas y obtén visibilidad en tiempo real todo con la aplicación de gestión de almacén de “odoo” 2. Atención al clientes y CRM: Soluciones como Salesforce CRM (https://www.odoo.com/es/app/crm) pueden ayudar a él don juan a gestionar las relaciones con los clientes, mejorar la atención al cliente.   Estas son solo algunas opciones disponibles que pueden ayudar a él don juan a mejorar sus ventas | | |
| Al ustedes crear y/o desarrollar una posible solución informática, cuales podrían ser sus ventajas, porque sería mejor que las que ya existen, cuales serían mis valores agregados ante los demás:  Desarrollar una solución informática propia para abordar los desafíos específicos de él don juan podría ofrecer varias ventajas y valor agregado en comparación con las soluciones existentes en el mercado. Aquí hay algunas razones por las cuales tu solución podría destacarse:   1. Personalización total: Al desarrollar tu propia solución, tienes la oportunidad de adaptarla completamente a tu gusto siendo llamativa para el usuario que ingrese a la pagina 2. Se escucharía al usuario: de tal manera que puede estar al gusto de los usuarios para tener un buen manejo 3. Control total sobre el desarrollo y mantenimiento: se tendrá un rápido acceso para darle mantenimiento ya sea por problemas o solo por modificaciones 4. diferenciación: se diferenciará de tal manera será llamativa en cuanto a lo que quiere el cliente a lo que busca y así el cliente quede satisfecho frente a lo que se esta haciendo | | |
| Valor ético en cuanto a “**el don juan**”:   1. Honestidad: se buscara dar un información clara y asertiva donde el cliente pueda saber sobre los productos 2. Responsabilidad social: no solo ayudará a la empresa si no también a los demás ya que se tendrá una comunicación donde todos serán ganadores en el trabajo en cuanto al cliente y al trabajador (empleados) 3. Respeto: del trabajador hacia el cliente esto llevara a un buen servicio al cliente y también de cliente hacia el trabajador 4. Equidad y justicia: se dará a conocer todos los cambios que haga en los negocios para así tener una buena comunicación y no tener confusiones   Estos son solo algunos de los valores éticos que podrían guiar el ejercicio de desarrollar una solución informática para el don juan  Es importante tener en cuenta estos valores y asegurarse de que estén presentes en todas las etapas del proceso para garantizar que se tomen decisiones éticas y responsables. | | |
| **Valor ético en general:**   1. Honestidad y Transparencia: Esperar que el vendedor sea honesto en la representación de los productos y precios y Buscar información clara sobre los ingredientes y procesos de fabricación. 2. Respeto y Consideración: Esperar ser tratado con respeto por parte del personal de ventas y Valorar la calidad y seguridad de los dulces ofrecidos. 3. Apoyo a Prácticas Responsables: Preferir comprar dulces de empresas que sigan prácticas comerciales éticas y sostenibles y Valorar el compromiso del vendedor con la responsabilidad social y ambiental. 4. Transparencia y Calidad: Ser transparente en cuanto a los ingredientes y procesos de fabricación de los dulces y Comprometerse con estándares de calidad y seguridad alimentaria. Tener la etiqueta de seguridad de excesos que tiene el producto para notificar de que sustancias pueden ser dañinas para algunas personas 5. Trato Justo y Respetuoso: Brindar un trato justo y respetuoso hacia los clientes, independientemente de su origen o situación. 6. Responsabilidad Social y Ambiental: Demostrar compromiso con prácticas comerciales responsables que beneficien a la comunidad y al medio ambiente.   Al mantener estos valores éticos en mente durante el desarrollo de la solución informática y en cualquier otra actividad relacionada, se puede garantizar un enfoque ético y responsable que beneficie a todas las partes involucradas y contribuya al bienestar general de la sociedad. | | |

**Relación entre la OCDE y la Seguridad de los Proveedores, Bienestar Económico y Social, y la Información Comercial en la Empresa de Don Juan**

Al seguir las directrices y recomendaciones de la OCDE, la empresa de Don Juan puede legalizar la seguridad de sus proveedores, garantizar una información comercial precisa y confiable, y contribuir al bienestar económico y social. Estas prácticas no solo mejoran la eficiencia operativa y la transparencia, sino que también fortalecen la reputación de la empresa y aseguran su sostenibilidad a largo plazo.

**implementación ocde :** Las directrices de la OCDE para la debida diligencia en la cadena de suministro proporcionan un marco para que la empresa de Don Juan evalúe y monitoree a sus proveedores. Esto asegura que todos los proveedores cumplan con los estándares éticos y legales, reduciendo el riesgo de prácticas corruptas o poco éticas.