|  |  |
| --- | --- |
| Área Arquitectónico | **Artefacto** |
|  | **S-3 Escenarios CONOPS**  Un Concepto de escenarios de operaciones es un documento narrativo que describe cómo opera actualmente la empresa u operará por algunos años en el futuro dados ciertos factores internos y externos identificados en el análisis FODA. El escenario es desarrollado con asunciones de planificación. |
| **Ejemplo** | |
| **Asunciones de Planificación**   1. Capacidad de Video Teleconferencia 2. Exposición de Productos en conferencias Nacionales 3. Necesidad de mantener discusiones detalladas de los productos a corto plazo, a nivel mundial. 4. Disponibilidad de trabajo 24x7 5. Incrementar las comunicaciones en áreas suburbanas. 6. Obtener informes para anticipar las necesidades del producto. 7. Los cambios demográficos de la población, impulsan el desarrollo de nuevos productos. 8. Incremento de costes y beneficios de la iluminación solar. 9. Incluir características adicionales al producto para atraer clientes. 10. Uso global de PDA´s para comunicación entre empleados. 11. Integrar información de ventas, marketing y producción. 12. Citas con clientes importantes sobre la marcha. | Jeff Linder, Vicepresidente de Ventas Industriales en Danforth Manufacturing Company (DMC) acababa de terminar una presentación en la Conferencia Nacional de Seguridad Vial 2008 junto con Richard Danforth, CEO de DMC, Jeff salía de la sala principal de conferencias, cuando Andrea Newman, Director de Seguridad y Transporte del Estado de Tennessee, le preguntó si podían hablar por unos minutos acerca de la nueva línea de las carreteras asistidas por energía solar que acababa de dar en una presentación.  “Gracias por tomarse un minuto para hablar, Jeff.Quiero comentarle de una situación que tenemos en Tennessee y ver si su nueva línea de productos nos puede ayudar “, dijo Andrea, “ No hay problema, gracias por preguntar “, dijo Jeff.Andrea sacó un documento en su tableta y dijo: “Jeff, este es un informe que muestra un incremento en el número de accidentes graves en las zonas rurales de Tennessee que involucran vehículos de pasajeros, equipo agrícola y camiones comerciales.Lo hemos atribuido al crecimiento de las comunidades suburbanas más lejanas más aún en el campo, que luego dependerán de caminos rurales de dos carriles para los desplazamientos hacia la cuidad, entonces usted tendrá una receta para el desastre cuando por estas transiten tractores y camiones lentos, junto con los coches que tienen prisa a todas horas para llegar a algún lugar, ““¿No es este problema que se observa en otros lugares del país?”preguntó Jeff.“Sí, y uno de los factores que contribuyen a la alta incidencia de accidentes nocturnos es la falta de una buena iluminación en las carreteras. Pienso que la iluminación solar para carreteras desarrollada por ustedes puede ayudarnos a proporcionar más tiempo de visibilidad nocturna en las carreteras rurales de alto riesgo sin tener que invertir en una infraestructura de apoyo eléctrico”.  Jeff pensó un momento antes de responder.“Usted sabe, la nueva línea de luces de carretera tiene opciones para incorporar cajas de llamada de emergencia 911 y Sistema de Posicionamiento Global (GPS) que se puede conectar tanto a nivel estatal como local en primer lugar. Andrea asintió con la cabeza y dijo: “Sí, no creo que una mejor iluminación va a resolver todo el problema, pero va a ayudar a la gente, y las otras opciones pueden mejorar los tiempos de respuesta de accidentes, que también salvan vidas.*¿Cuál es el precio de estas unidades? “Jeff sacó su Asistente Personal Digital (PDA)* I/O de su bolsillo y se conectó a la base de datos de comercialización y ventas de DMC a través del satélite Internet link. Andrea, estas unidades cuestan 11.300 dólares cada uno, incluyendo el GPS y funciones 911.”Andrea tomó notas y respondió: “*¿Si* puedo conseguir el permiso para llevar a cabo una prueba piloto en un par de meses usted nos puede proporcionar las luces?”Jeff le preguntó “¿Cuántos kilómetros de carretera?”“Cerca de cuatro kilómetros en el área particular ‘dijo Andrea.“Ok, la densidad sugiere para la nueva unidad es de 18 por milla, por lo que serían 72 unidades totales.Te puedo dar un descuento del 10% por ser uno de los primeros compradores por lo que el total serían 732.240 dólares.Déjame ver el tiempo de envío.Jeff envió un e-mail de alta prioridad a Bob Green, Vicepresidente de Manufactura.Bob estaba en la fábrica cuando recibió el correo electrónico de Jeff y previa comprobación del Sistema de Programación de producción DMC, respondió dos minutos después, indicando que una orden especial por 72 unidades podría ser completada y enviada en 35 días después que se recibe el pedido. Jim transmitió esta información a Andrea, quien dijo: “Wow, eso fue rápido.Tengo toda la información que necesito para proponer el proyecto piloto.Me pondré en contacto con usted en la próxima semana.Gracias.” |