

ACTIVIDAD ARQUITECTURA EMPRESARIAL

Jesus Estiven Perez Torres – Cod:160004725

Haider Johan Arango Diaz – Cod: 160004613

Para este ejercicio debemos establecer 3 objetivos de negocio de nuestra empresa, por cada objetivo 3 estrategias y por cada estrategia una serie de tácticas,

Misión:

Brindar acceso a tecnología de vanguardia a través de la importación y comercialización de productos tecnológicos de tendencia y convencionales. Nos comprometemos a ofrecer soluciones tecnológicas de alta calidad, garantizando precios competitivos y disponibilidad en productos y asesoramiento en mantenimiento.

Visión:

Ser la empresa referente en importación de productos tecnológicos a nivel nacional para distribuidoras, reconocida por su capacidad de conectar a personas y negocios con las últimas innovaciones del mercado global. En los próximos cinco años, buscamos expandir nuestra presencia, consolidar alianzas estratégicas con proveedores internacionales y fortalecer nuestra reputación como sinónimo de confianza, calidad y eficiencia en la distribución de tecnología.

Objetivos:

1er objetivo. Proveer tecnología a 30 nuevas empresas legalmente constituidas para el 2026

Estrategia 1: Generar alianza con empresas interesadas en modernizar sus productos y/o modelo de negocio

Tácticas:

- Identificar y segmentar empresas con necesidades tecnológicas específicas mediante estudios de mercado.
- Participar en ferias y eventos empresariales para establecer contactos y promover las soluciones tecnológicas.
- Ganar plazas y espacios en conferencias de Tech y emprendimiento para llamar la atención de marcas nuevas en el área.

Estrategia 2: Convertirse en proveedor/socio de empresas que ya estén establecidas en el área de la comercialización de productos tecnológicos

Tácticas:

- Realizar un estudio de mercado y recopilación de información de precios de oferta de la competencia.
- Investigar el modelo de negocio de empresas objetivo y hacer ofertas en áreas cuya rentabilidad sea mejorable.
- Establecer contacto con distribuidores mayoristas y minoristas para ofrecer precios competitivos y facilidades de pago.

Estrategia 3: Invertir en patrocinios y anuncios en físico y en redes de ámbito corporativo.

Tácticas:

- Crear una estrategia de acercamiento a través de LinkedIn y correos corporativos con propuestas de valor personalizadas.
- Establecer colaboraciones con influencers y expertos del sector para aumentar la credibilidad y el alcance.

- Realizar descuentos a empresas particulares por recomendar los servicios y productos de la importadora.

2do objetivo. Reducir costos operativos en un 20% en el próximo año:

Estrategia 1: Establecer alianza con empresas transportadoras que ofrezcan el servicio para empresas a un menor costo

Tácticas:

- Analizar las tarifas y condiciones de al menos cinco empresas transportadoras.
- Negociar descuentos por volumen con los proveedores actuales y nuevos.
- Implementar un sistema de seguimiento de envíos para reducir costos por retrasos o pérdidas.
- Evaluar la posibilidad de consolidar envíos para reducir costos por unidad transportada.

Estrategia 2: Implementar algoritmos de búsqueda y notificación de descuentos de artículos como ordenadores, electrodomésticos inteligentes, equipos de vigilancia y grabación, además de tecnología emergente y de moda en plataformas de comercio americanas y chinas.

- Contratar personal con conocimiento en consumo de APIs, scrapping, manejo de cron e implementación de senders.
- Estudiar métricas de carga y computo en un intervalo para determinar el potencial alcance de tráfico y datos que requiere la empresa.
- Implementar infraestructura onpremise o servicio de una empresa de Cloud que provea almacenamiento y computo.

Estrategia 3: Implementación de inteligencia artificial en el área de asesoría al cliente en aspectos técnicos de equipos manejados por la importadora.

- Contratar personal con conocimiento en desarrollo web y fine-tuning de modelos LLM.
- Alimentar el modelo con información proporcionada por la web o instrucciones provistas por técnicos en mantenimiento y reparación de productos de interés de la empresa.
- Enlazar desde las redes como WhatsApp y página web de la empresa a la implementación del chatbot asesor.

3er objetivo. Digitalizar registros y métricas dentro de la empresa a una medida cercana al 100%

Estrategia 1: Implementar un sistema de gestión empresarial (ERP) para centralizar la información y automatizar procesos internos.

Tácticas:

- Adquirir un SaaS o desarrollar una app propia que permita el cargue de soportes de venta e inventarios.
- Crear respaldos periódicos de la información en servidores seguros para evitar pérdidas de datos.

Estrategia 2: Integrar herramientas de análisis de datos para la toma de decisiones basada en métricas en tiempo real.

- Realizar sesiones de formación para gerentes sobre lectura e interpretación de datos estratégicos.
- Asignar personal con conocimiento en Power Bi o similares para visualización de reportes.
- Asignar al equipo de desarrollo a implementar API de consulta de información de ventas, inventarios, satisfacción de cliente que son conectados al sistema de análisis.

Estrategia 3: Digitalizar la documentación administrativa y operativa.

- Estandarizar y utilizar formularios digitales para procesos internos como solicitudes de compra, vacaciones y reportes de mantenimiento.
- En cargar al personal administrativo escanear o transcribir documentos físicos importantes en el sistema de almacenamiento en la nube que corre los servicios Cloud de la empresa.