

COLCHONES
natural
COLOMBIA

• La vida es mejor con nosotros •

Planeación de Sistema de Información para Colchones Natural Colombia

Johan Sebastian Fontecha Soler - 20191578026
Luis Sebastian Martínez Guerrero - 20191005153
Santiago Avila Gómez - 20201020065
Luis Miguel Polo Heilbroom - 2018202015

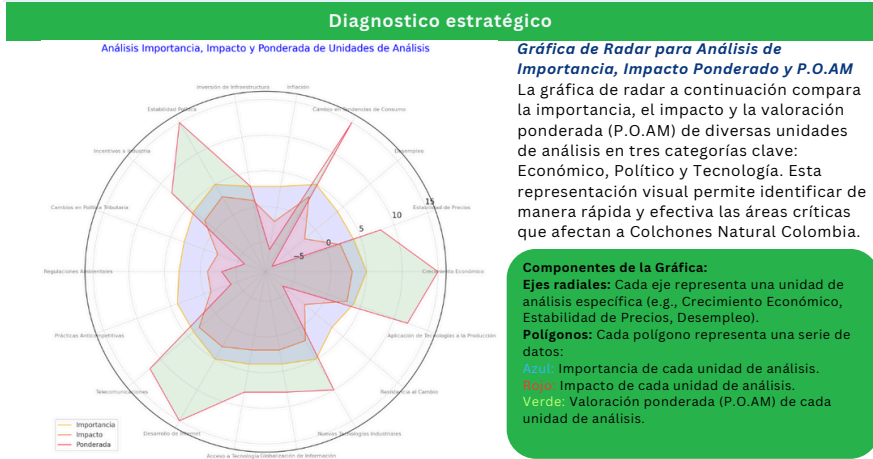
Misión

Colchones Natural Colombia es una empresa especializada en el mundo del descanso que busca satisfacer las necesidades de nuestros clientes y usuarios mediante productos diseñados, elaborados y proyectados sobre materiales de alta calidad.

Misión Propuesta

Colchones Natural Colombia es una empresa especializada en el mundo del descanso que busca satisfacer las necesidades de nuestros clientes y usuarios mediante productos diseñados, elaborados y proyectados sobre materiales de alta calidad. Fomentamos un clima organizacional basado en trabajo en equipo, donde la innovación y el compromiso con la excelencia, son piezas fundamentales para garantizar la rentabilidad a largo plazo. Nuestras acciones se guían por valores de integridad, calidad, responsabilidad social y compromiso con la satisfacción del cliente.

Diagnostico estratégico	
<h4>Evaluación Externa</h4> <p>Identificamos oportunidades y amenazas del entorno económico, como el crecimiento económico y la estabilidad de precios de materiales. Utiliza el modelo POAM (Punto, Oportunidad, Amenaza, y Mitigación).</p>	<h4>Evaluación Interna</h4> <p>Examinamos las fortalezas y debilidades internas a través de herramientas como la cadena de valor de Porter y matrices PCI y PCT. Se destacan fortalezas en la calidad de productos y debilidades en áreas tecnológicas</p>



Resultados finales

A partir de los resultados obtenidos en la etapa selectiva se obtuvieron cuatro estrategias que consideramos como las mejores por su puntaje obtenido, y que con las cuales se podría formular un plan estratégico organizacional para Colchones Natural Colombia:

- Mejorar la calidad de productos
- Desarrollar productos Innovadores
- Mejorar los recursos tecnológicos
- Establecer alianzas con distribuidores y minoristas

Plan de Sistemas	
<h4>Información Externa</h4> <p>Determinar objetivos específicos y cuantificables para mejorar la calidad de los productos, e identificar las necesidades de capacitación del personal de producción en técnicas innovadoras para fabricar un nuevo producto.</p>	<h4>Información Tecnológica</h4> <p>Determinar los costos totales de inversión en nuevas tecnologías de control de calidad e identificar necesidades de capacitación del personal en herramientas tecnológicas relacionadas con calidad, innovación y desarrollo, incluyendo la recolección de información sobre necesidades y desafíos de usuarios finales.</p>
<h4>Información Interna</h4> <p>Definir el alcance y objetivos del desarrollo de nuevos productos, establecer metas específicas para el Sistema de Gestión de la Calidad (SGC), identificar las claves de rendimiento para evaluar su éxito, y definir el alcance y objetivos de las auditorías internas, incluyendo áreas de enfoque específicas.</p>	<h4>Información Comercial</h4> <p>Evaluar la capacidad de producción y distribución de la empresa para satisfacer la demanda de nuevos socios comerciales, comprender las necesidades y objetivos comerciales de estos socios para desarrollar propuestas atractivas, estimar los costos de expansión de la red de distribución, y definir las funcionalidades específicas del CRM para satisfacer las necesidades organizativas</p>