

REfix



*Compra, reacondicionamiento y
venta de móviles*

- *Juan Antonio Ávila Catalán*
- *Fabián Bofill Diéguez*
- *Rubén Casado Domínguez*
- *Jun Lin*



Misión de REfix



Compra-venta de dispositivos digitales reacondicionados



Comprometidos con la sociedad, reduciendo la explotación de recursos naturales



Concienciación de la necesidad de un consumo más sostenible

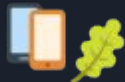


Visión de REfix



Alcanzar el liderazgo en el sector

Alternativa al mercado tradicional de los reacondicionados



Respeto al medio ambiente, fomentando la reutilización de dispositivos reacondicionados



Estrategia



Automatización y agilidad en la compra y venta mediante plataforma web



Rebranding de los productos reacondicionados antes de la venta al público, generando mayor confianza en el cliente



Se fomenta la fidelización del cliente y/o proveedor



Estructura de la empresa



COO

Jun Lin



CMO

Rubén Casado



CIO

Juan Ávila



CDO

Fabián Bofill



Productos

- Móviles reacondicionados
- Tablets reacondicionadas
- Smartwatches reacondicionados
- Accesorios



Mapa de Sistemas

INTRANET

- Licencias
- Correo
- Plataforma IT (HW)
- Backup
- Seguridad
- Gestión Usuarios
- Formación
- SGBD

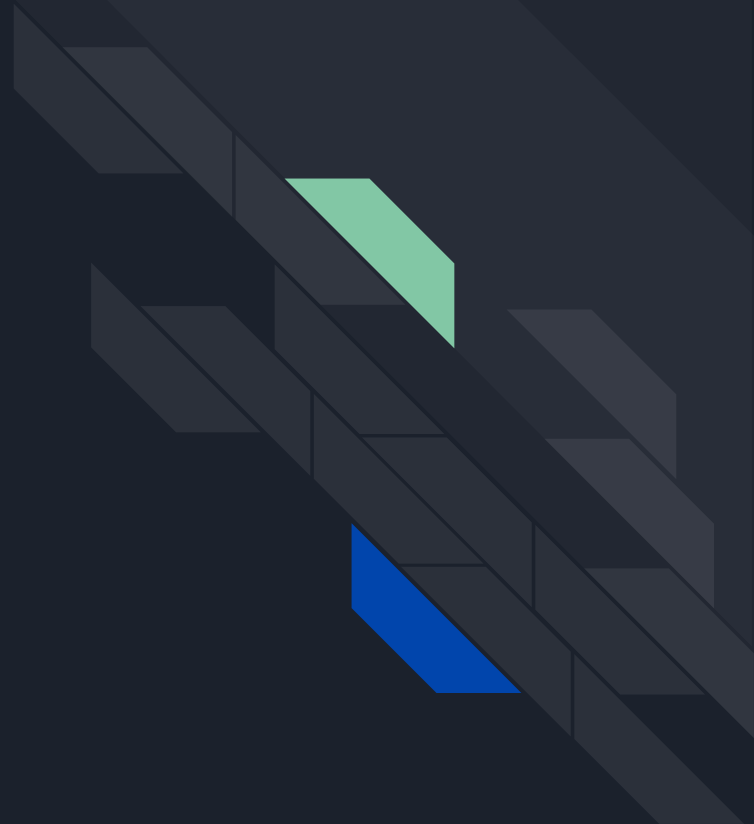
EXTRANET

- Portal Web
- Foro

- 
- Chat
 - Gestión de proveedores



Comparativa de herramientas BPM



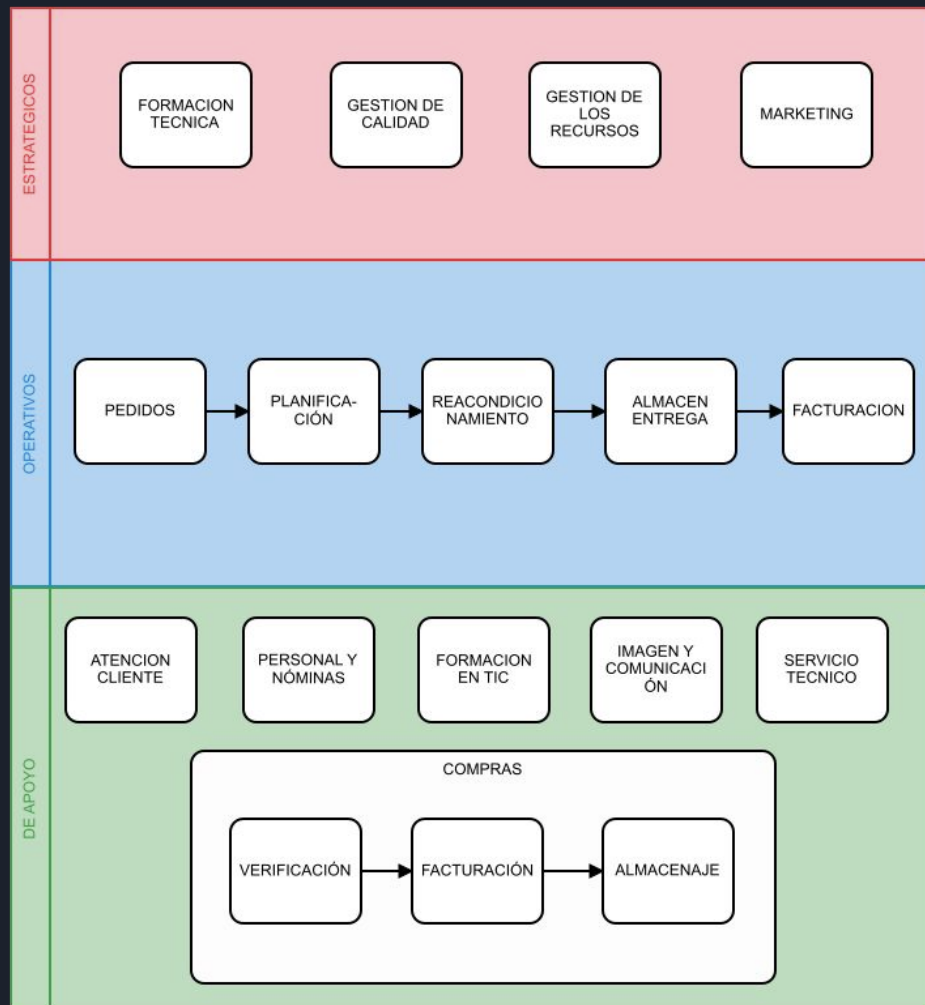
	<div>     </div>			
Precio de equipo	Gratuita	Gratuita	360€	Gratuita
Open Source	No	Sí	No	No
Usabilidad	Alta	Alta	Alta	Alta
¿Permite simulación?	No	No	No	Sí
¿Cumple estándar BPMN?	Sí	Sí	Sí	Sí
Curva de aprendizaje	Alta	Baja	Baja	Baja
Multiplataforma	Plataforma cloud	Plataforma cloud, servidor propio y de escritorio	Plataforma cloud	Plataforma cloud
Colaborativa	Sí	Sí (versión cloud)	Sí	Sí
Vía de soporte técnico	Web	No	Web	No



Mapa de procesos

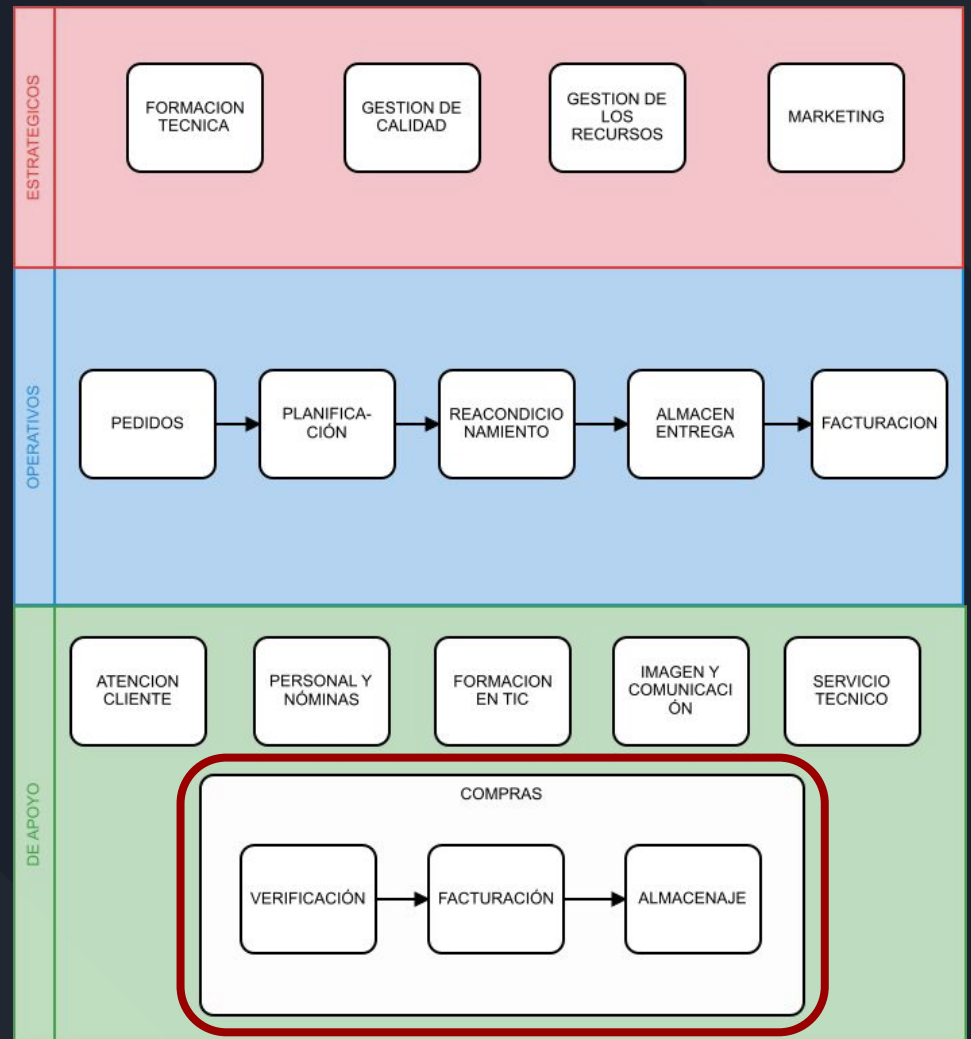
→ Modelo de negocio similar al de *CashConverters*

→ El proceso de compra incluye un conjunto de subprocessos

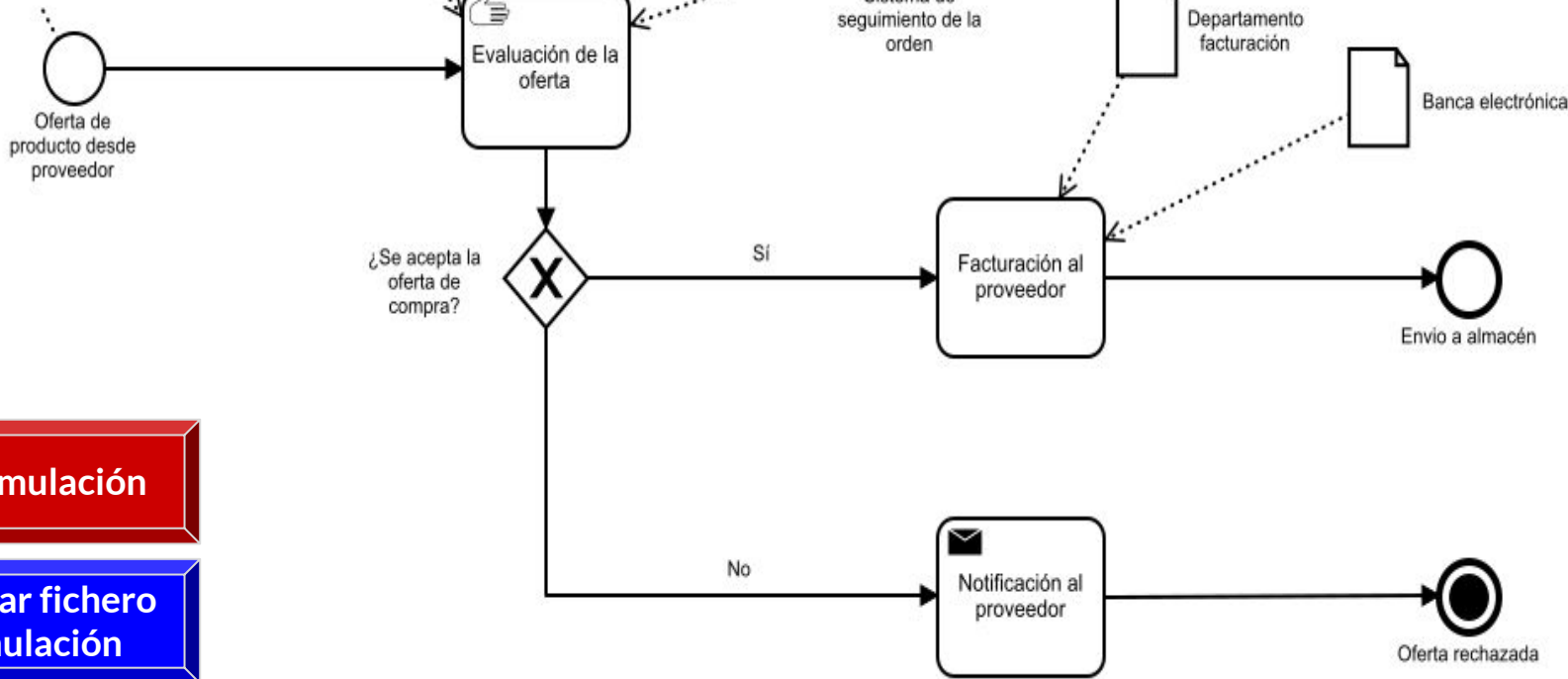




Compras



Es importante notar que en base a nuestro modelo de negocio, existen proveedores, que aún siendo personas particulares, ofrecen productos



Ir a la simulación

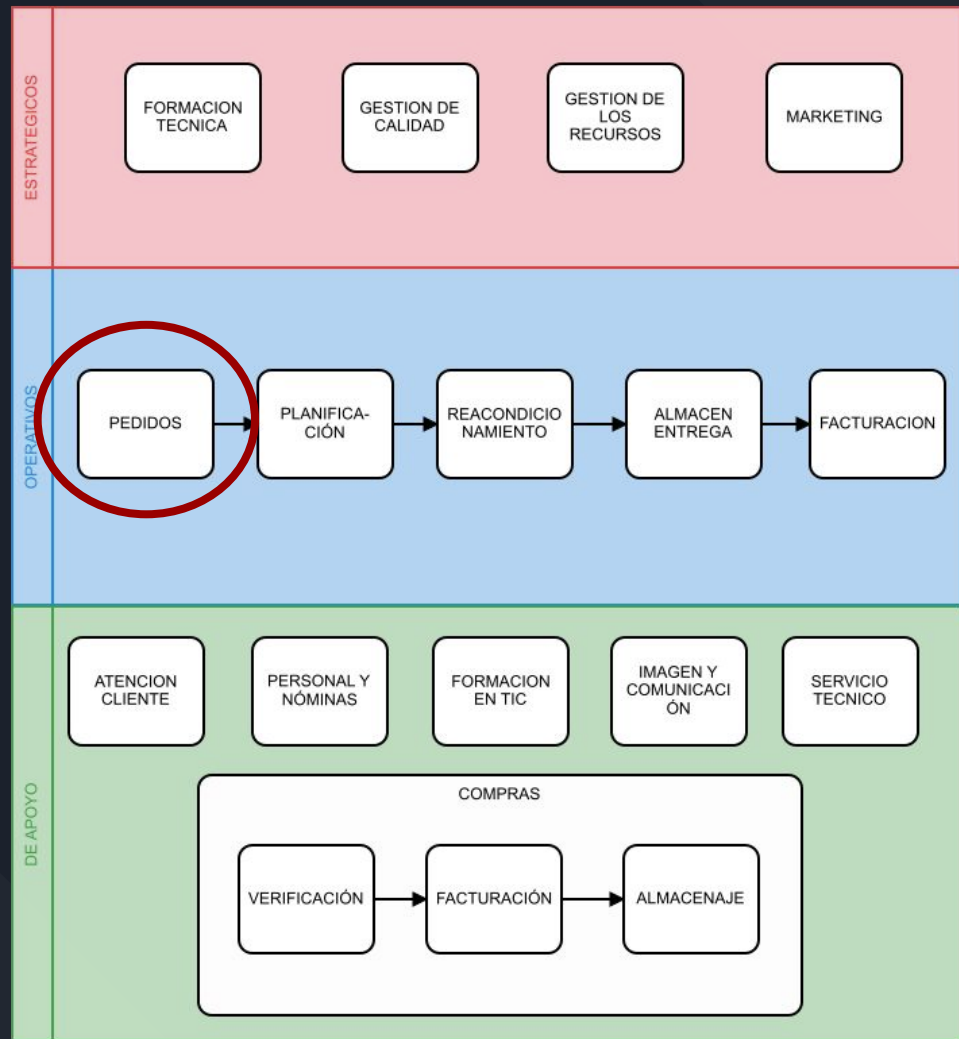
Descargar fichero de simulación

FICHA TÉCNICA DEL PROCESO

Fecha Elab: 23/11/2017	Fecha Aprob: 23/11/2017	Fecha In: 23/11/2017
Definición	Captar nuevos productos ofrecidos por los proveedores que acuden en busca de vender sus dispositivos	
Responsable/Propietario	Personal del Departamento de Compras	
Objetivo	Captación de stock, Satisfacción de los proveedores	
Destinatario	Proveedores	
Inicio/Fin	Llegada del proveedor/Salida del proveedor	
Entradas	Oferta de producto desde proveedor	
Salidas	Productos a almacén y ofertas rechazadas	
Registros	Petición de oferta del proveedor, ofertas aceptadas y rechazadas	
Indicadores	Ofertas que son rechazadas, tiempo de evaluación y tiempo total de ciclo	
Documentación/Procedimientos	Procedimientos de evaluación y valoración	
Variables de control	Sistema de seguimiento de las ordenes	

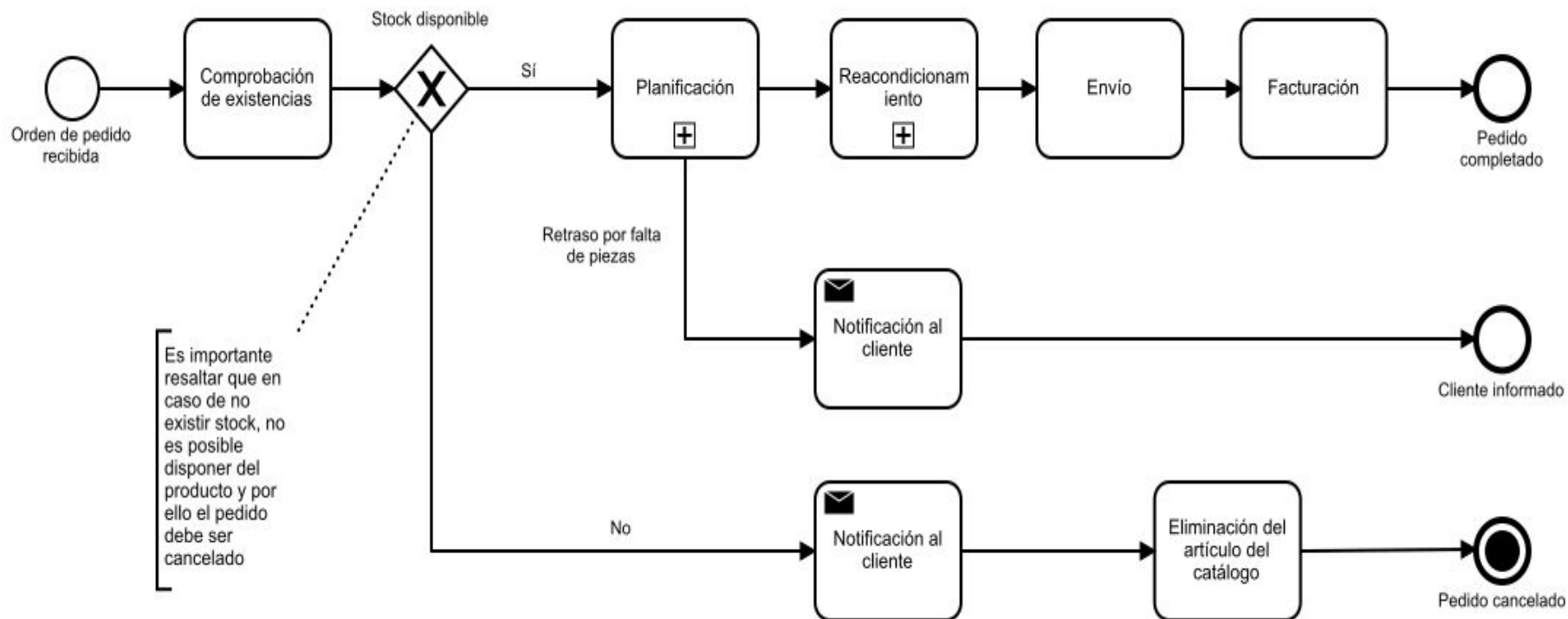


Pedidos



Ir a la simulación

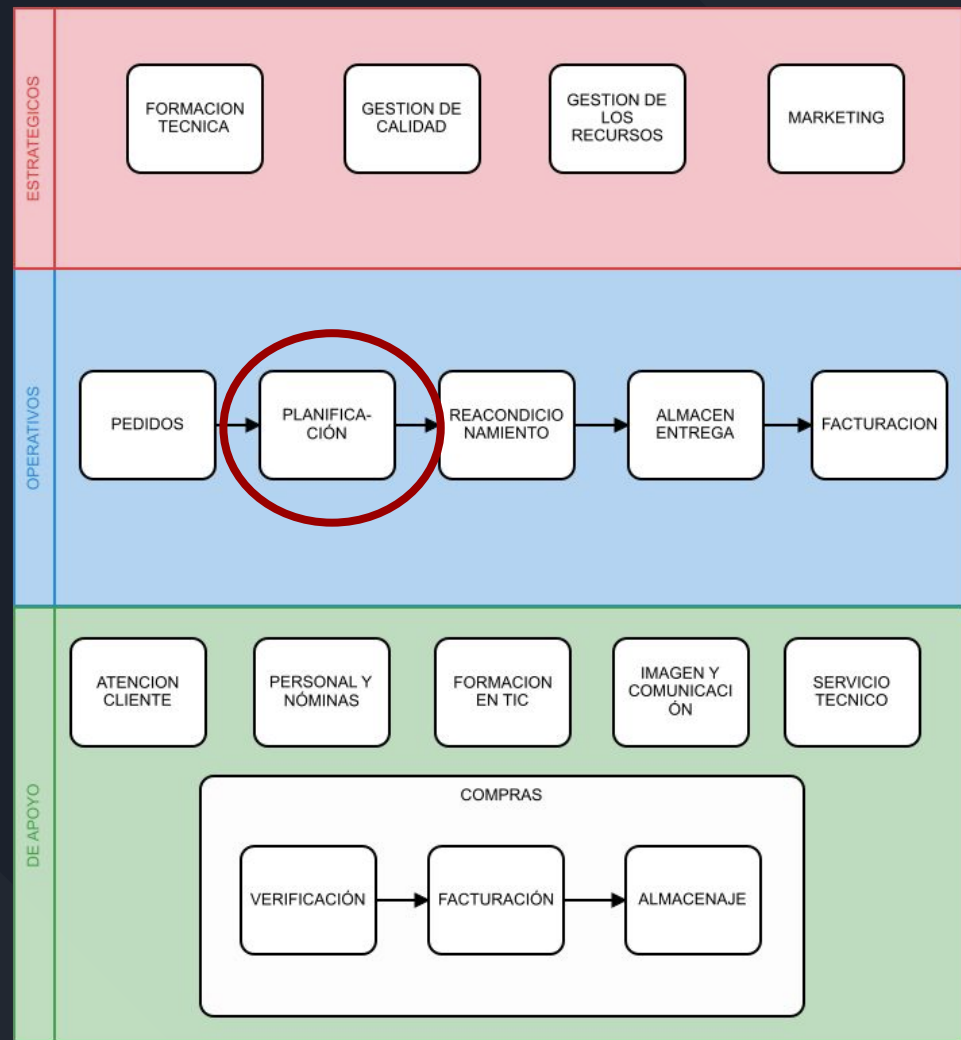
Descargar fichero
de simulación

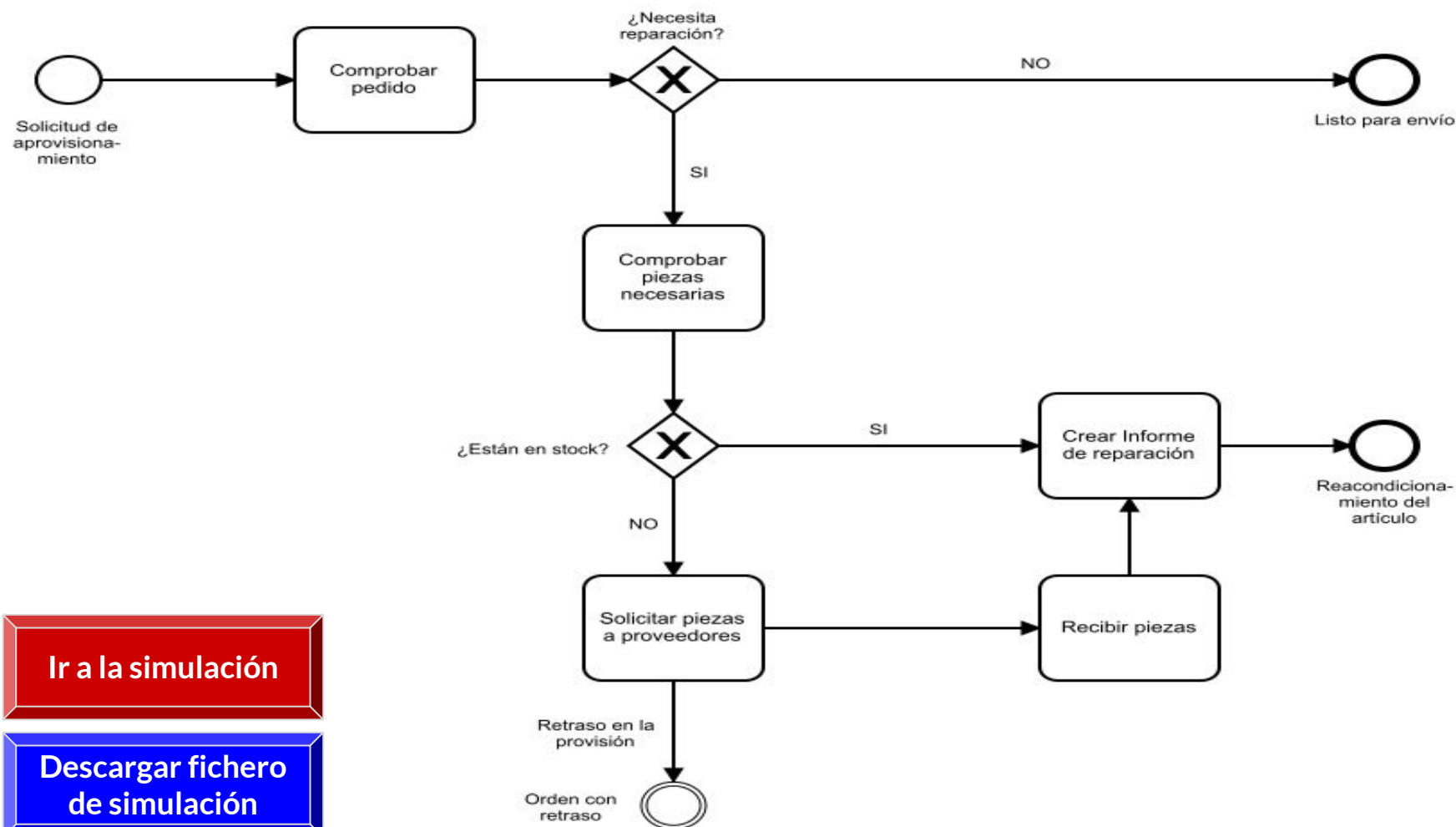


FICHA TÉCNICA DEL PROCESO

<u>Fecha Elab:</u> 23/11/2017	<u>Fecha Aprob:</u> 23/11/2017	<u>Fecha In:</u> 23/11/2017
Definición	Mantener informados a los clientes acerca de los productos y servicios que ofrece la empresa. además de captar pedidos, junto con los requisitos requeridos por el cliente, valorar ofertas y comunicar las órdenes de preparación a almacén	
Responsable/Propietario	Personal del Departamento Comercial	
Objetivo	Captación de clientes, Comunicación con el cliente, Determinar los requisitos del cliente, Comunicar pedidos a Técnico, medir la satisfacción del cliente	
Destinatario	El cliente que quiere comprar un dispositivo digital	
Inicio/Fin	Llegada del cliente/Salida del cliente	
Entradas	Petición de Información. petición de ofertas, pedidos del cliente	
Salidas	Pedidos, Nivel de satisfacción del cliente, cliente satisfecho	
Registros	Petitionen de oferta del cliente, pedidos en firme del cliente	
Indicadores	Número de incidencias, número de reclamaciones de cliente, Cuestionario de satisfacción del cliente	
Documentación/Procedimientos	Procedimiento de pedidos, instrucción de medida de satisfacción del cliente	
Variables de control	Sistema de valoración para el cliente	

Planificación



[Ir a la simulación](#)[Descargar fichero de simulación](#)



Grupos de interés





Cientes

FICHA TÉCNICA DE GRUPO DE INTERÉS

Fecha Elab: 23/11/2017

Fecha Aprob: 23/11/2017

Fecha In: 23/11/2017

Servicio o Unidad

Servicio de Venta

Id Grupo interés

Cientes

Servicios Prestados

Compra, Venta, Post Venta

Procedimientos para conocer
necesidades y expectativas.

Encuestas, Group meetings.

Necesidades cubiertas.

Adquisición de dispositivos a menor coste por ser de segunda mano.

Necesidades no cubiertas.

Provisión momentánea de cualquier producto

Expectativas

Obtener un dispositivo que aunque esté reparado o reacondicionado tenga algún tipo de garantía y así confiar en la adquisición



Proveedores

FICHA TÉCNICA DE GRUPO DE INTERÉS

<u>Fecha Elab:</u> 23/11/2017	<u>Fecha Aprob:</u> 23/11/2017	<u>Fecha In:</u> 23/11/2017
Servicio o Unidad	Servicio de Compra	
Id Grupo interés	Proveedores	
Servicios Prestados	Compra de materiales y otros	
Procedimientos para conocer necesidades y expectativas.	Entrevistas	
Necesidades cubiertas.	Venta de materiales para la reparación de dispositivos	
Necesidades no cubiertas.	-	
Expectativas	Vender sus productos destinados a la reparación de dispositivos y cobrar en un plazo máximo de 30 días.	



Fuentes y herramientas utilizadas



BPSimulator



Camunda Modeler



Iconografía cedida por Icons8



Material de clase de la asignatura

Autor: Joaquín Torres Márquez



¡Gracias!