

Caso de estudio

Nombre del Alumno(s): xochilt hernandez González María Guadalupe Navarrete cruz	Nombre del Docente: Ing. Luis Angel González flores Fecha de entrega: 07/12/2022
---	---

Grupo: 701

Título del caso de estudio: "DATACARD GROUP REDISEÑA SU FORMA DE TRABAJAR"

Ideas principales encontradas en el ejemplo fueron:

- Datacard Group es proveedor global de máquinas y software para emitir tarjetas financieras personalizadas, pasaportes, licencias de conducir y dispositivos móviles.
- Los clientes de Datacard Group incluyen instituciones financieras y burós de crédito, corporaciones importantes y agencias gubernamentales; emiten más de 10 millones de tarjetas al día.
- Con 2,000 empleados, clientes en 150 países y cerca de \$500 millones de ingresos en 2013, Datacard Group tuvo una impresionante trayectoria, pero la gerencia creía que la compañía podía ser todavía mejor.
- los sistemas de información de Datacard se crearon tomando en cuenta sus diversas líneas de negocios.
- Las unidades de negocios solicitaban sus propias soluciones de sistemas al departamento de sistemas de información de la compañía, con la aprobación del director financiero.
- El CEO de Datacard, Todd Wilkinson y sus gerentes, decidieron que la compañía necesitaba nada menos que una transformación completa del proceso de negocios.
- El equipo de proceso de negocios también se involucró al instante en proyectos de sistemas de información.
- Oracle CRM On Demand soporta lo procesos de ventas de Datacard. CRM On Demand se integra a Oracle E-Business Suite de modo que los datos sobre las oportunidades de ventas y las cotizaciones fluyen de manera automática entre las dos aplicaciones.
- La recompensa de rediseñar los procesos de negocios de Datacard ha sido enorme.
- Los procesos mejorados para la distribución de los libros de precios y el envío a tiempo de suministros y repuestos, han hecho más felices a los clientes

¿En este caso de estudio se analiza por qué fracasó el proyecto? Si _ NO_x_

¿Por qué?

La recompensa de rediseñar los procesos de negocios de Datacard ha sido enorme. Los procesos mejorados para la distribución de los libros de precios y el envío a tiempo de suministros y repuestos, han hecho más felices a los clientes. La productividad y la moral de los empleados han aumentado, a la vez que se redujo el tiempo invertido en las tareas manuales. Otras mejoras en los procesos de negocios en Datacard incluyen facilitar la identificación y el desarrollo de nuevos productos, mejorar los procesos de ventas cruzadas y ventas adicionales (para vender productos complementarios o de mayor precio a los clientes), mayores eficiencias operacionales, reducir el tiempo para comercializar el producto, procesos globales estandarizados y una mayor efectividad organizacional en general. Los ingresos de Datacard casi se han duplicado desde que la compañía comenzó su trabajo de rediseño de procesos.

Nota: La extensión mínima del reporte es de una cuartilla


Anotar y contestar las preguntas que se localizan al final del caso de estudio

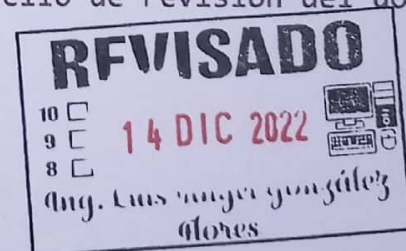
1. ¿Cómo afectaron los procesos de negocios anteriores de Datacard Group en cuanto a las operaciones y la toma de decisiones?
R=Afectaron en gran manera por antes incluyen instituciones financieras y burós de crédito, corporaciones importantes y agencias gubernamentales; emiten más de 10 millones de tarjetas al día Con 2,000 empleados, clientes en 150 países y cerca de \$500 millones de ingresos en 2013, Datacard Group tuvo una impresionante trayectoria
2. ¿Qué factores de administración, organización y tecnología contribuyeron a los problemas de Datacard Group con sus procesos de negocios?
R=La empresa distribuyó los precios de sus productos de emisión de identificaciones y tarjetas seguras a alrededor de 250 socios al trimestre, enviándoles por correo electrónico un libro de precios, compuesto por varias hojas de cálculo.
Ellos crearon este libro de precios, el personal de marketing y ventas tuvo que invertir muchas horas en introducir los datos en forma manual fueron muchos cambios y los socios de Datacard que recibieron los libros de precios tuvieron que escribir a mano sus datos para mí fue un retroceso en sus propios sistemas e intentaron comprobar su precisión, un proceso que requirió cerca de dos días
3. El proceso de negocios antiguo y rediseñado de Datacard para el ajuste de precios.
R=El proceso de cambiar un precio consumía mucho tiempo, era complejo y dependía de las personas, lo que evitaba que el personal de marketing y ventas de Datacard realizara más trabajo valioso el equipo del proceso de negocios de Datacard sostuvo una serie de reuniones con los miembros clave de ventas, marketing y TI, El equipo creó una sola versión del libro de precios, donde cada cliente de Datacard recibía un libro de precios adaptado a sus necesidades específicas, que podrían actualizar con rapidez sus sistemas corporativo
4. Describa el rol de la tecnología en los cambios en el proceso de negocios de Datacard Group.
R=El proceso y los sistemas de TI que lo soportaban desde todos los ángulos. Tras ocho meses de intensa colaboración y de revisiones del proceso, el equipo de sistemas de información de Datacard creó una solución personalizada para automatizar el proceso de ajuste de precios mediante la E-Business Suite de Oracle. El rediseño logró quitar siete pasos del proceso de la creación de libros de precios y dio tiempo libre al personal de ventas y marketing para que lo invierta en trabajo de mayor nivel y que requiere más creatividad e innovación
5. ¿Cómo cambió el proceso de negocios rediseñado de Datacard Group la forma de trabajar de la compañía? ¿Cuál fue su impacto de negocios?
R=En el núcleo de los procesos rediseñados de Datacard están las soluciones de tecnología de Oracle, que hacen posible la integración estrecha de las aplicaciones y dan soporte a los procesos de negocios entre departamentos.

Nombre y firma del Alumno

Firma y sello de revisión del docente


Xochitl Hernandez
Contreras


Maria Guadalupe Navarrete
Cruz



Nota: La extensión mínima del reporte es de una cuartilla