

IN6004 - GESTION INTEGRAL DE
NEGOCIOS Grupo 3

Maxivisión

SOMOS MÁS QUE UN LENTE

LO QUE VES NOS
IMPORTA



SOMOS MÁS QUE UN LENTE

Maxivisión es una empresa familiar con un **fuerte compromiso social**.
Ofrecen servicios de oftalmoglogía en comunas remotas de Chile.

Entregan servicios tanto al sector público como privado en las localidades de Caldera, Salamanca, Marchigüe y sus alrededores.

Misión

“Llegar a la mayor cantidad de personas con lentes y exámenes oftalmológicos a un precio al alcance de todos”



Visión

“ Ser un red de servicios oftalmológicos primarios, toma de exámenes en localidades del país donde nos es posible acceder a estos servicios”

Visión estratégica

Ayudar a la comunidad que ha sido abandonada facilitando el acceso a un bien de primera necesidad como lo es un lente

Fuerte compromiso social de Maxivisión



Sueños



Establecer clínica oftalmológica en una comuna con carencias en exámenes o intervenciones complejas



Salir de vacaciones, desconectarse y descansar

Tipos de Servicios



Venta en sucursal



Venta por operativos

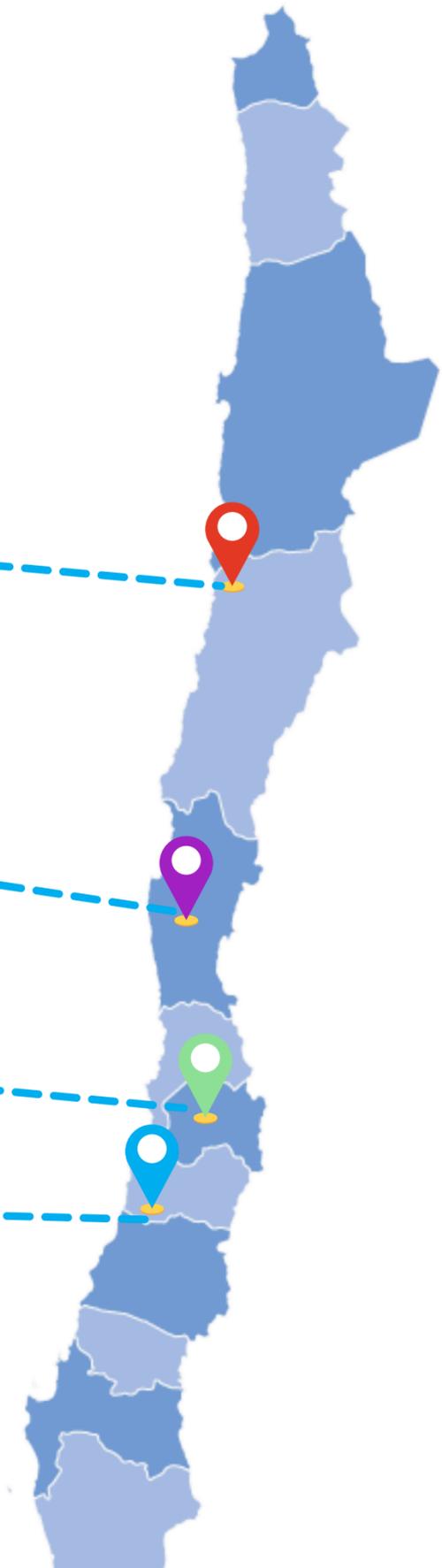
Sucursales de Maxivisión

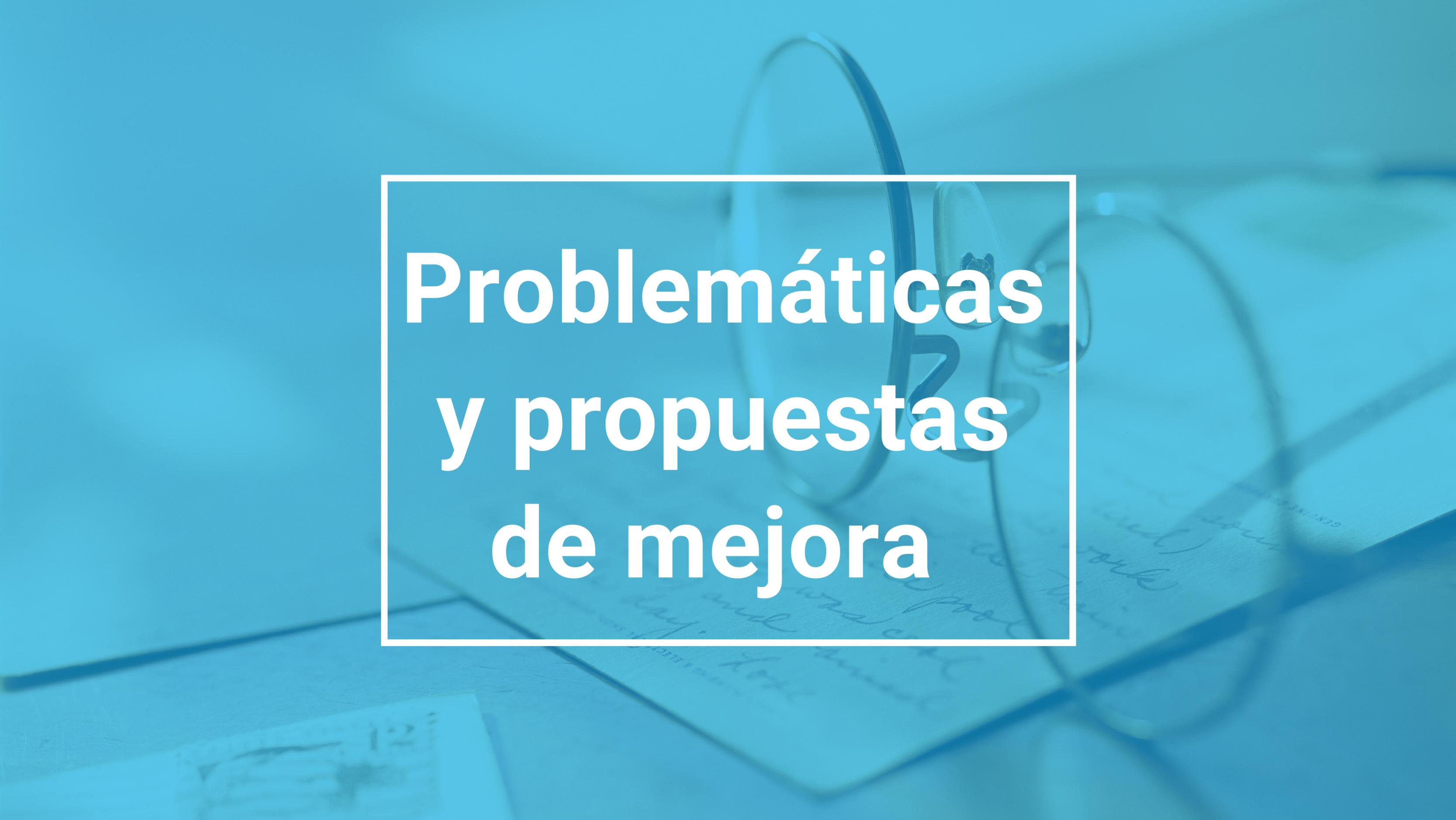
Caldera

Salamanca

Maipú

Marchigüe



The background of the slide features a person wearing glasses, looking down at a document with handwritten notes. The entire image is overlaid with a semi-transparent blue filter. A white rectangular border frames the central text.

Problemáticas y propuestas de mejora



Toma manual de datos

Hojas de cálculo no son de alta disponibilidad

Recolección e integración de los datos generados por la empresa

Impide la toma de decisiones estratégicas

No hay registro Customer journey

No hay control de Stock

Problema 1



Problema2

No hay métricas de impacto de medios

Desconocimiento alcance de medios

Marketing

Nula recolección de datos

Bajo uso de redes sociales u otros medios

No hay diferenciación por segmentos



No hay
documentación

Tiempos muertos

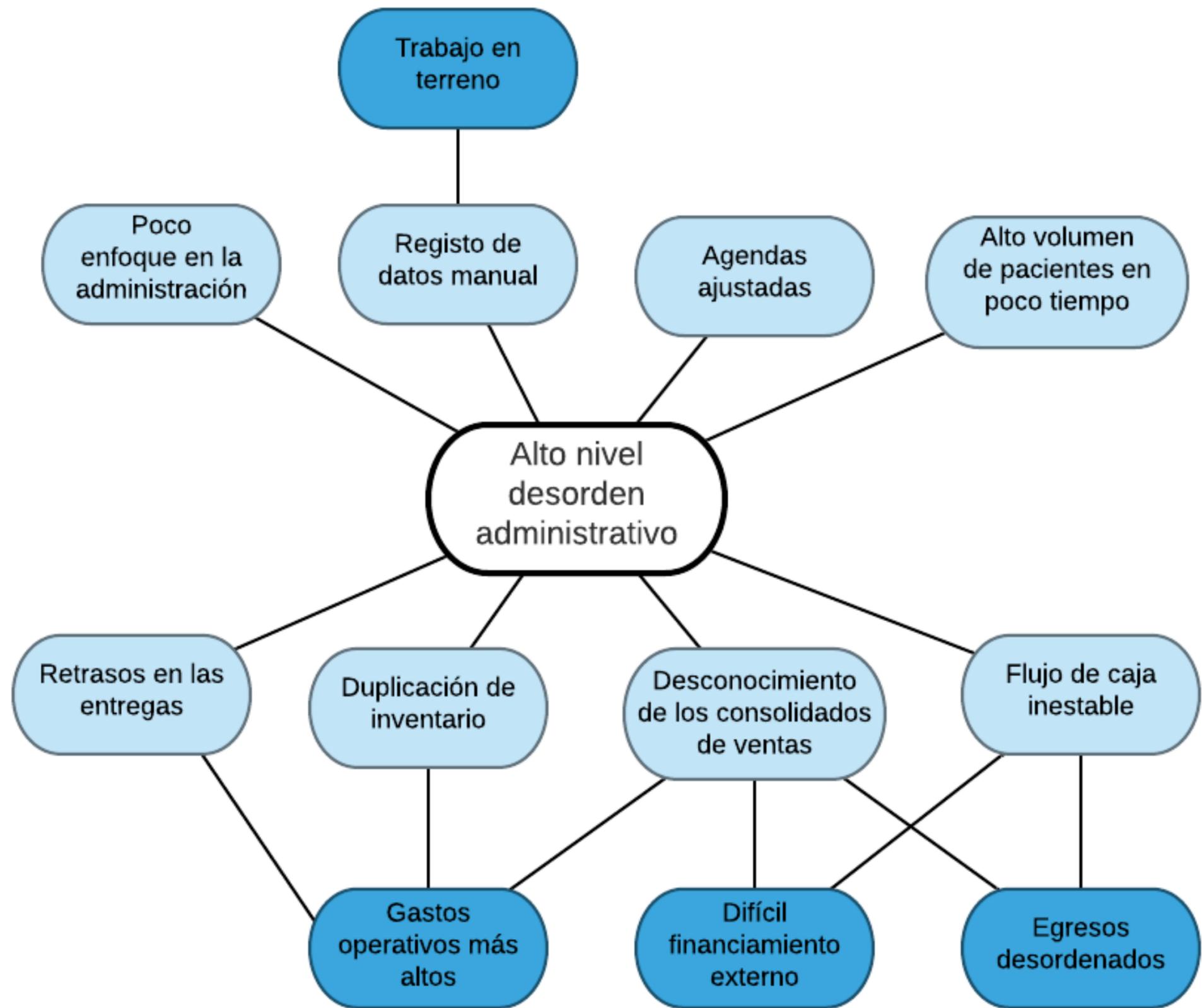
Procesos de la empresa

Alto uso de
papel

Lead times altos

Problema 3

Árbol de problemas





Resultados

Propuesta 1

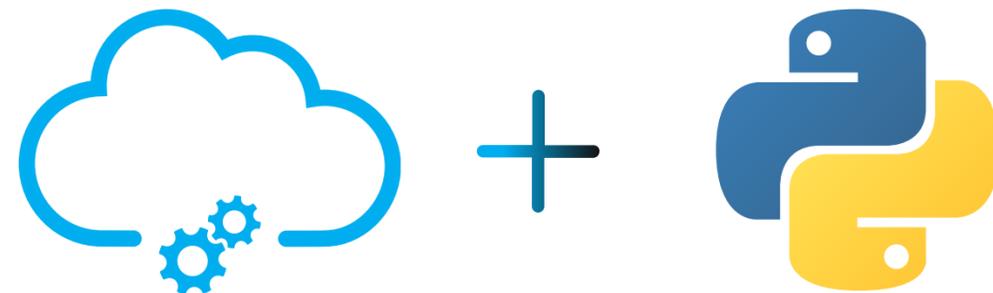


Propuesta 1

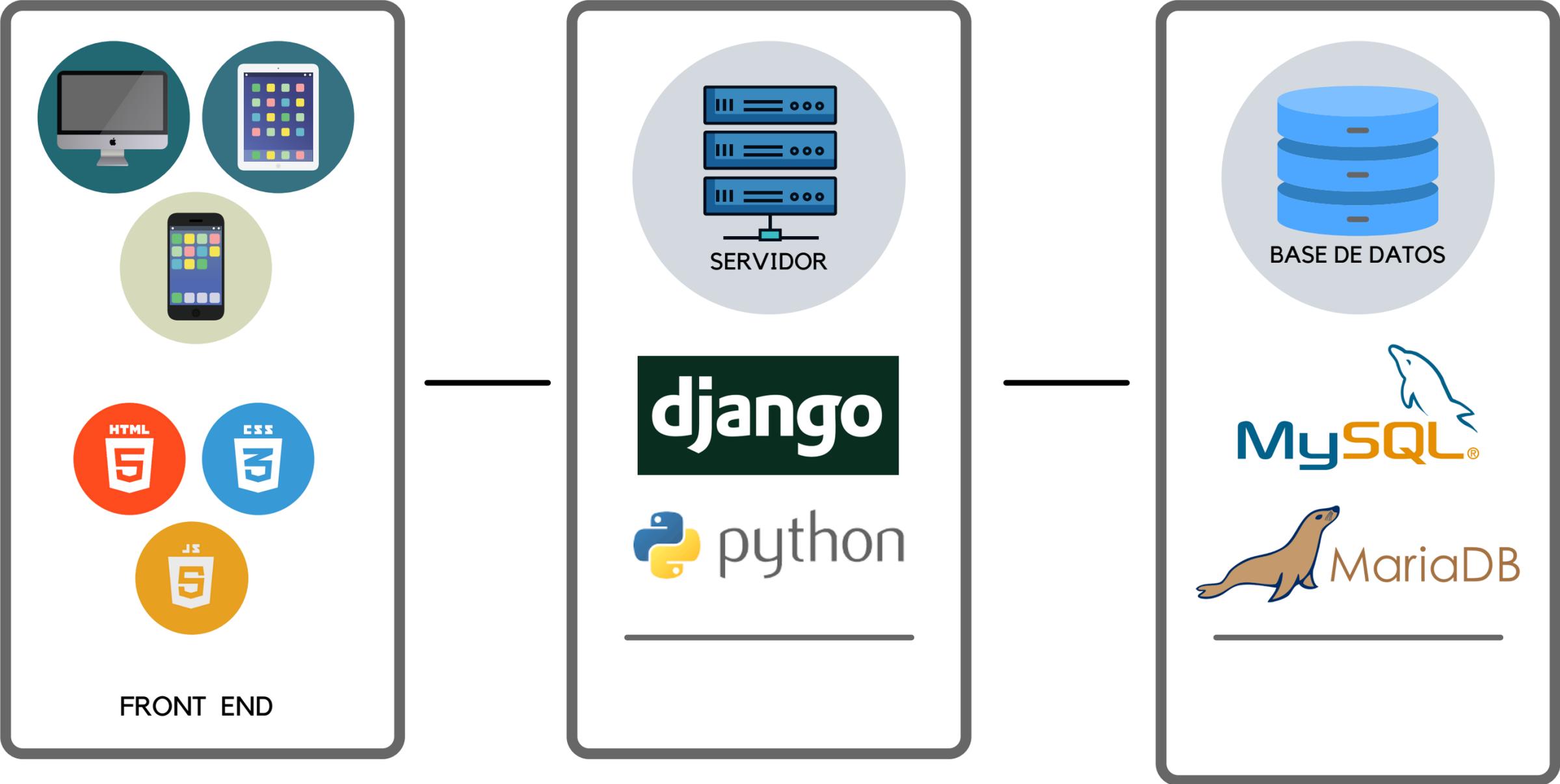
Construir un sistema para la recolección de información de ventas y operaciones, con consolidados y reportería por local, para facilitar la toma de decisiones estratégicas

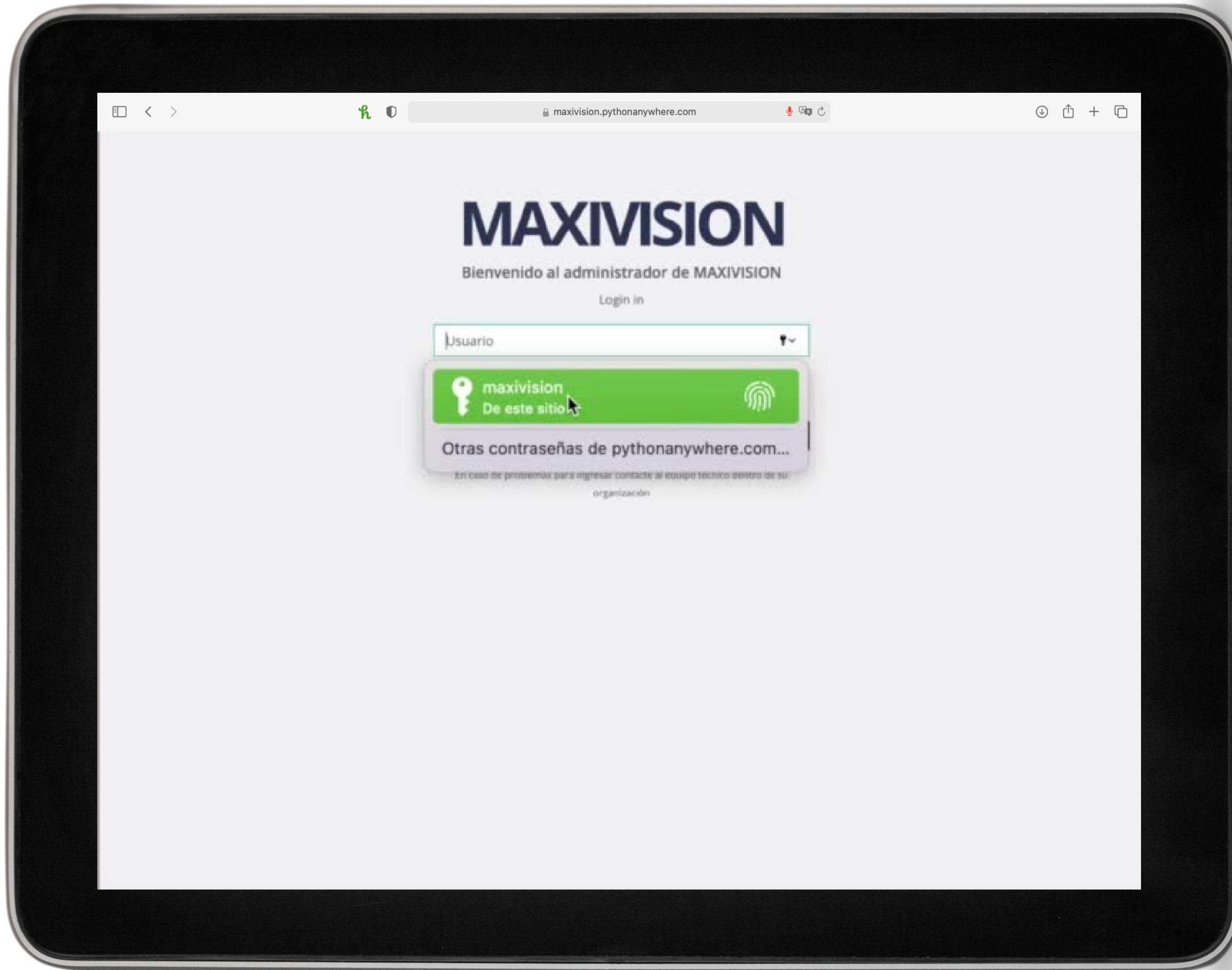
- Software sencillo
- Conectividad
- Bases de Datos
- Integración con unidades organización
- Bajo costo
- Baja capacitación
- Alta personalización

Propuestas
de mejora

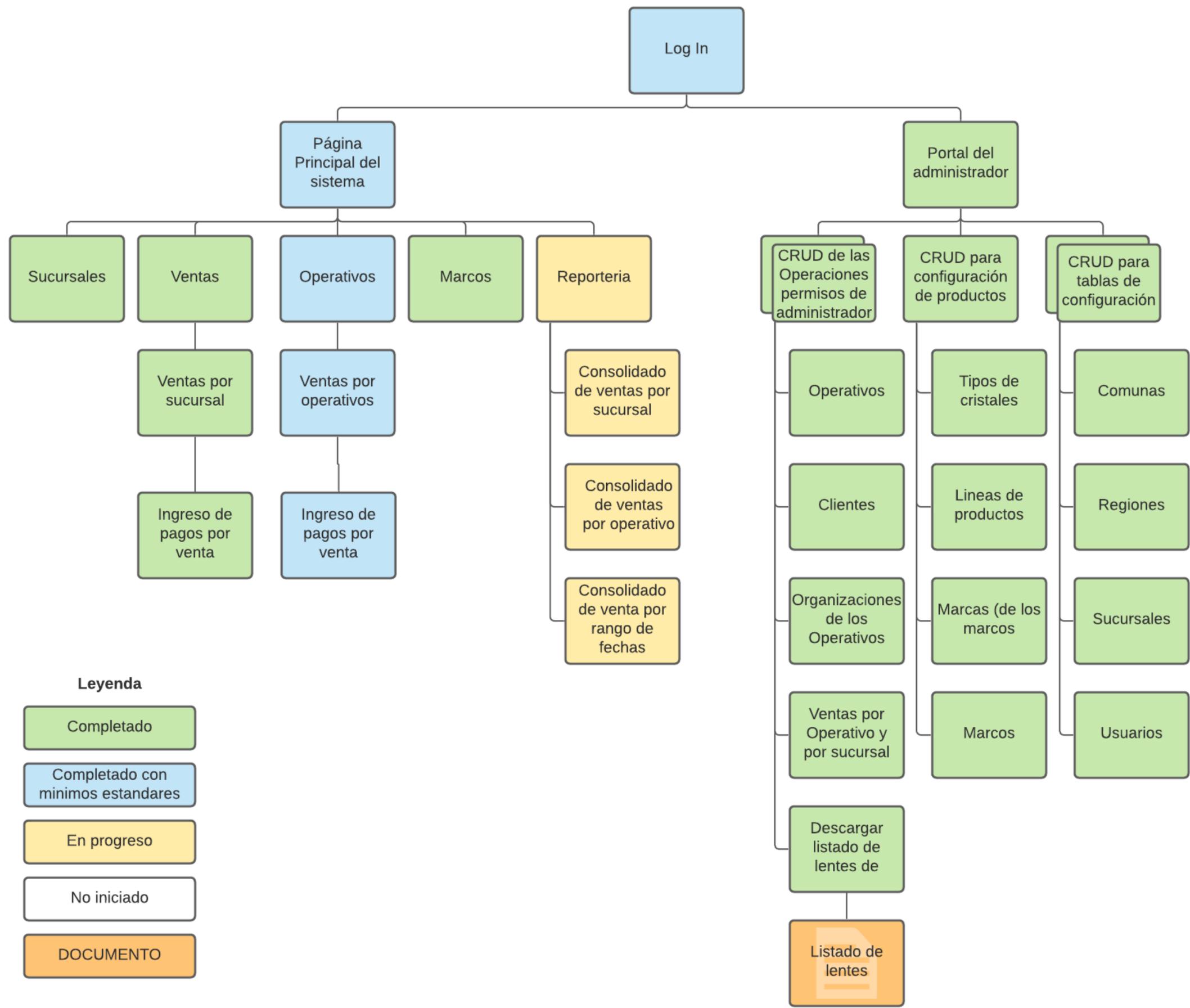


Arquitectura





**Resultados
Propuesta 1**



Mapa de sitio

Leyenda

- Completado
- Completado con minimos estandares
- En progreso
- No iniciado
- DOCUMENTO

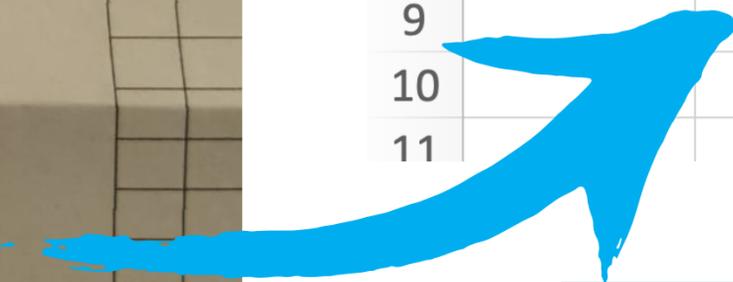
Cachos

cant	esférico	cilindrico	especificación	lote
1	-175	-150	CR BI	1
1	-050	-225	CR BI	1
1	+050	-225	F.A	2
1	+050	-175	F.A	2
1		-200	F.A	3
1	+300	-200	F.A	3
2	+475		CR AR	4
1	-125		CR AR	4
1	-025	-100	CR AR	5
1	+225		CR AR	5
2	+150		CR AR	6
1	+150		F.A	7
1	+275	-250	F.A	7
2	+400		F.A	8
2	+525	-250	F.A	9

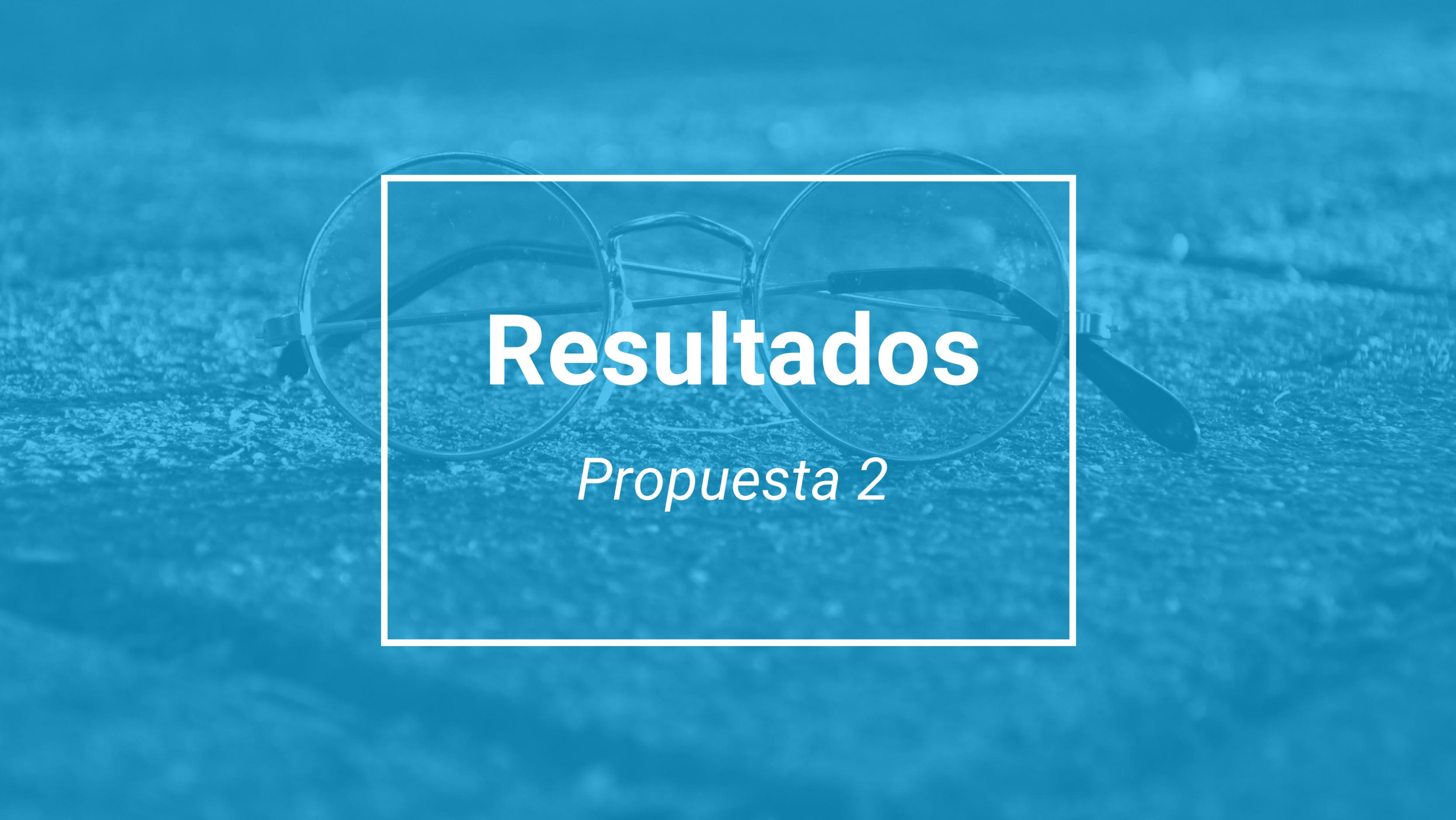
¿Abrir libros recuperados? Se guardaron los cambios recientes. ¿Deseas continuar trabajando donde lo dejaste?

A1 x ✓ fx lente_idlentes

	A	B	C	D	E	F	G	H
1	lente__idle	tipo_ojo	ESF	CIL	lente__tipo_cristal_nombre			
2	3	IZQ	+2,00	+0,00	Organico Filtro Azul			
3	3	DER	+2,00	+0,00	Organico Filtro Azul			
4	2	IZQ	+2,00	+0,00	Organico Filtro Azul			
5	2	DER	+2,00	+0,00	Organico Filtro Azul			
6	1	IZQ	+2,00	+0,00	Mineral (Capa Antireflejo)			
7	1	DER	+2,00	+0,00	Mineral (Capa Antireflejo)			
8								
9								
10								
11								



Listado de Lentes



Resultados

Propuesta 2



Propuesta 2

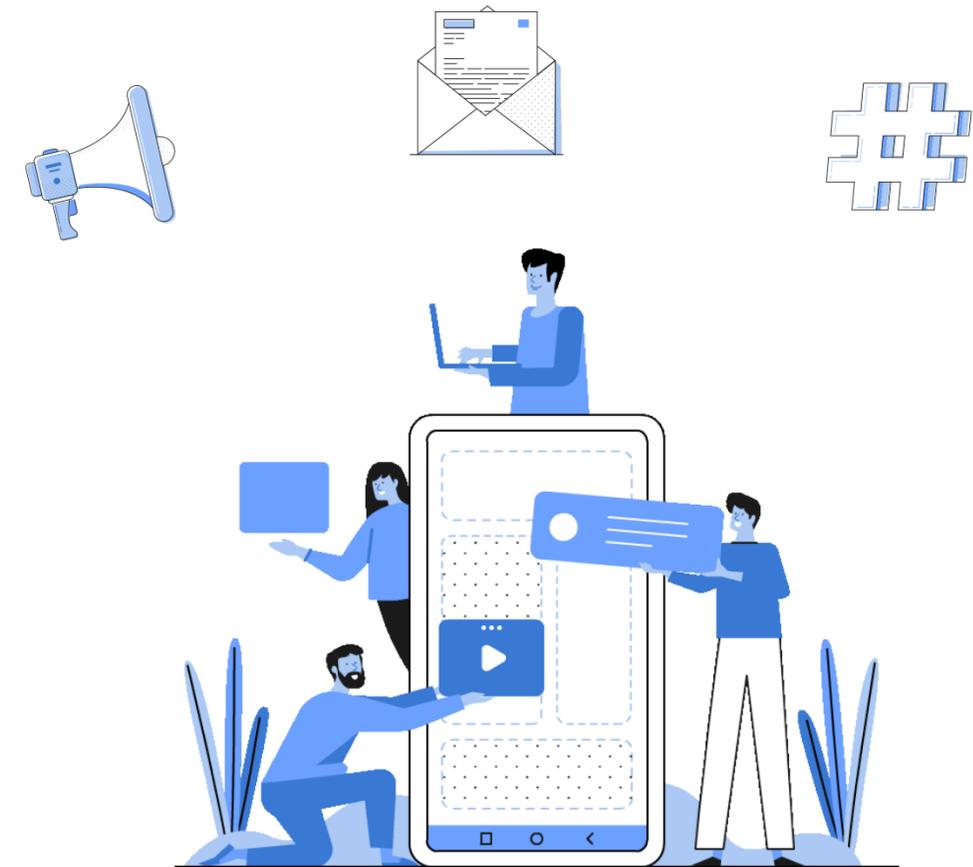
Formular una estrategia de Marketing para definir las directrices o límites que debe seguir Maxivisión en sus planes de Marketing en el largo plazo.

- Lineamientos marketing de Maxivisión
- Manual de marca
- Guía para hacer publicidad según segmentos
- KPI'S

**Propuestas
de mejora**

Lineamientos

- Segmentos objetivos
- Necesidad
- Marca
- Marco referencia
- Productos
- Ventaja competitiva
- Razones para creer
- Declaraciones posicionamiento



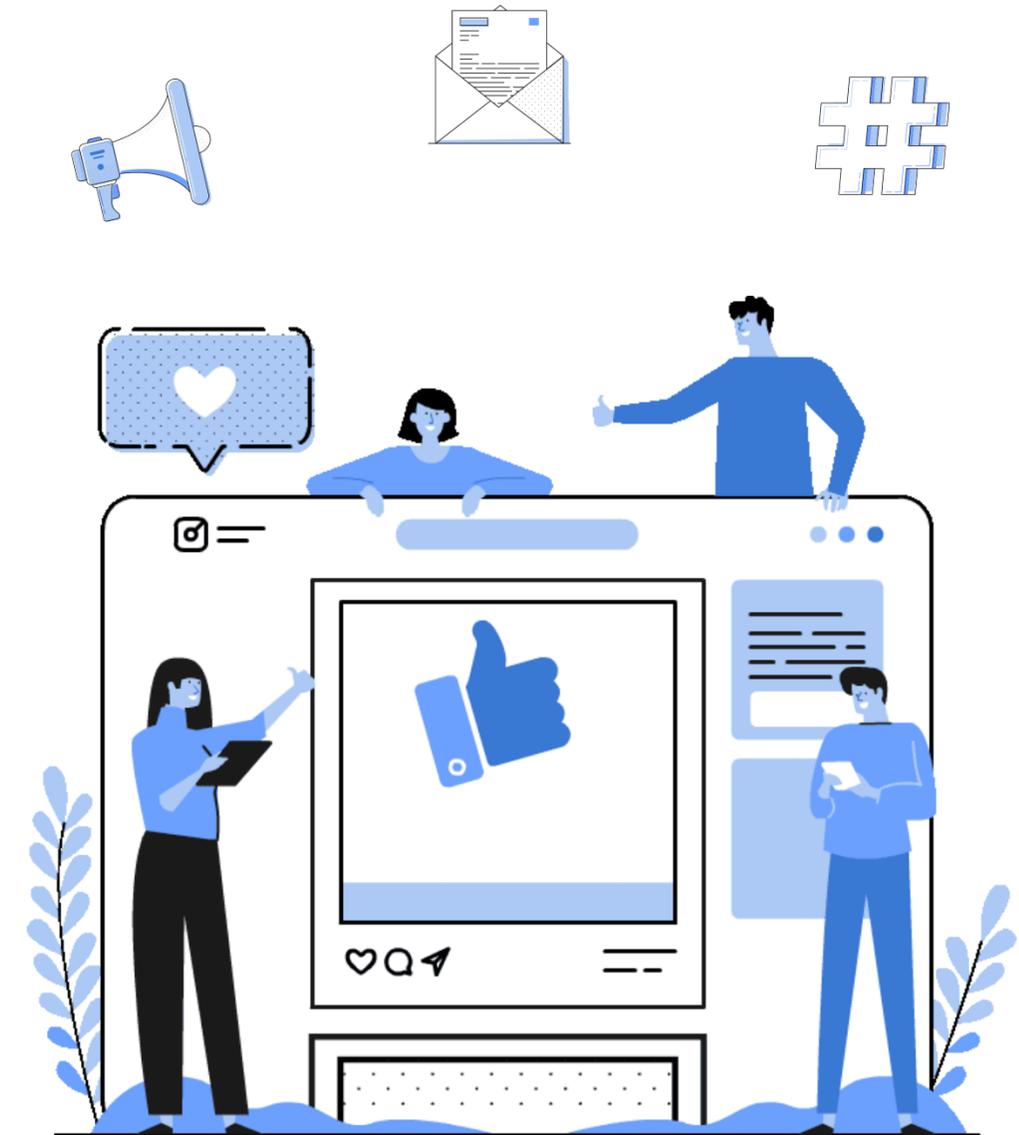
Declaración Posicionamiento

“Para empresas en zonas rurales del país, que buscan beneficiar a sus empleados a través de servicios oftalmológicos, Maxivisión es la óptica que ofrece estos servicios a empresas, ofreciendo una amplia gama de productos de muy buena calidad y una atención al cliente ejemplar, porque presentan más de 30 años de experiencia y poseen profesionales altamente capacitados” ”

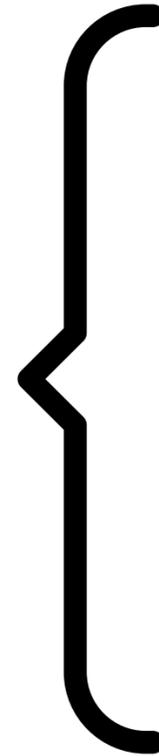


Manual de Marca

- Versión principal Logo
- Colores corporativos
- Versiones aceptadas
- Tamaño mínimo
- Tipografía



Guía publicidad



- Segmentos objetivos
- Tema a tratar
- Razón para creer
- Elementos mínimos

Un Ejemplo

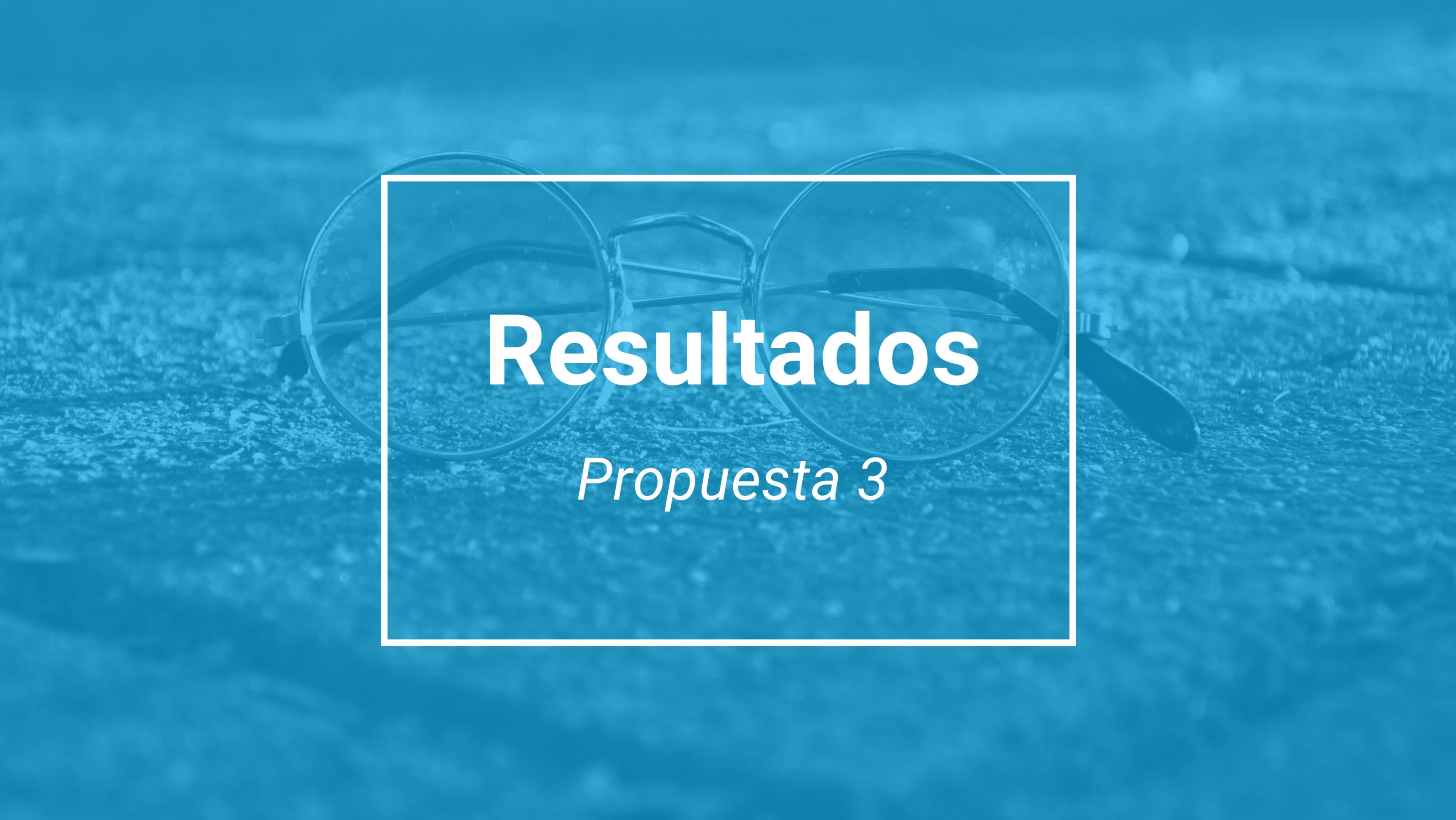


- Personas naturales/comunidades
- Operativo
- Compromiso social
- Eslogan, fecha, lugar y hora
- Imagen representativa

KPI'S

- Conversión Radio
- Conversión Instagram
- Conversión Facebook
- Conversión Sucursales
- Costo adquisición clientes
- Retorno Inversión





Resultados

Propuesta 3



Propuesta 3

- Se levanto la situación AS-IS.
- Se incluyó la herramienta en el proceso TO-BE.
- Se busca definir claramente las responsabilidades de los participantes.
- Junto a los manuales de la plataforma se busca levantar manuales de cada uno de los procedimientos para que estos queden claros para antiguos y nuevos colaboradores.

Resultados



PROCEDIMIENTO OPERATIVOS

MAXIVISIÓN OPTICA
CÓDIGO: OPERACIONES-001
22 de junio de 2021

	OPERATIVO DE ATENCIÓN OFTALMOLÓGICA	CÓDIGO OPERACIONES-001	
MAXIVISIÓN ÓPTICA		22-06-2021	2/12

INDICE

1. Introducción	3
2. Alcance	3
3. Objetivos	3
4. Definiciones	3
5. Procedimiento de Operativos Oftalmológicos en Maxivisión	3
6. Registros	9
7. Controles y sanciones	9
8. Normas de operación y documentos de apoyo	9
9. Vigencia	10
10. Control documental	10

Manuales



- Se documenta en detalle las distintas tareas realizadas y se incluye la nueva herramienta para realizar una transición exitosa.
- Se debe incluir información relacionada al mundo de la oftalmología con la cual los colaboradores pueden responder a las distintas situaciones diarias sin problemas.
- Se deja en claro las tareas a realizar por el colaborador, definiendo bien las expectativas que se tiene de este y ayuda a la capacitación de nuevos colaboradores.



CNVFILLM FF1

CNVFILLM FF1

CANVA STO

CANVA STORIES

IN6004 - GESTION INTEGRAL DE
NEGOCIOS Grupo 3

Maxivisión

SOMOS MÁS QUE UN LENTE

LO QUE VES NOS
IMPORTA