

Presentación Final



Geraldine Arce - Marcelo Fuentealba - Diego Reyes - Marco Olguín

IN6004 - Gestión Integral de Negocios
Departamento de Ingeniería Industrial, Universidad de Chile

Agenda

1

Empresa

Contexto

2

Diagnóstico

Conclusiones

3

Propuestas

Trabajo realizado

4

Conclusiones





1

Empresa

Rodillos Scady



**Fabricación y venta
de productos para la
pintura**



**Ubicados en La
Pintana, Región
Metropolitana**



5 años en el mercado



**3 Regiones
Metropolitana
Valparaíso
O'Higgins**

Productos

Rodillos

Línea termofusionada

Línea 100% natural

Línea adherencia de alta resistencia



Productos

Otros artículos

Brochas

Espátulas

Fraguadores y otros



Funcionamiento

Proveedores

Red de calidad



Especialistas

Fabricación + Administración +
Ventas

Agenda

Ferreterías + Distribuidoras
+ Constructoras





2

Diagnóstico

Diagnóstico

1. Aumento en la producción producto de la incorporación de máquina nueva
1. Falta de actualizaciones en la página web
1. No existe un método de incorporación de nuevos trabajadores a la empresa



3

Propuestas

1. Plan de ventas

Llegada de máquina -> Aumento producción

- Ausencia de estrategia/planificación para abordar los siguientes meses.
- No hay métricas ni documentación
- Proceso actual falta de recopilación de datos

1. Producir mensualmente 20 mil rodillos en un año
2. Adquirir 200 clientes nuevos en un año



1. Plan de ventas

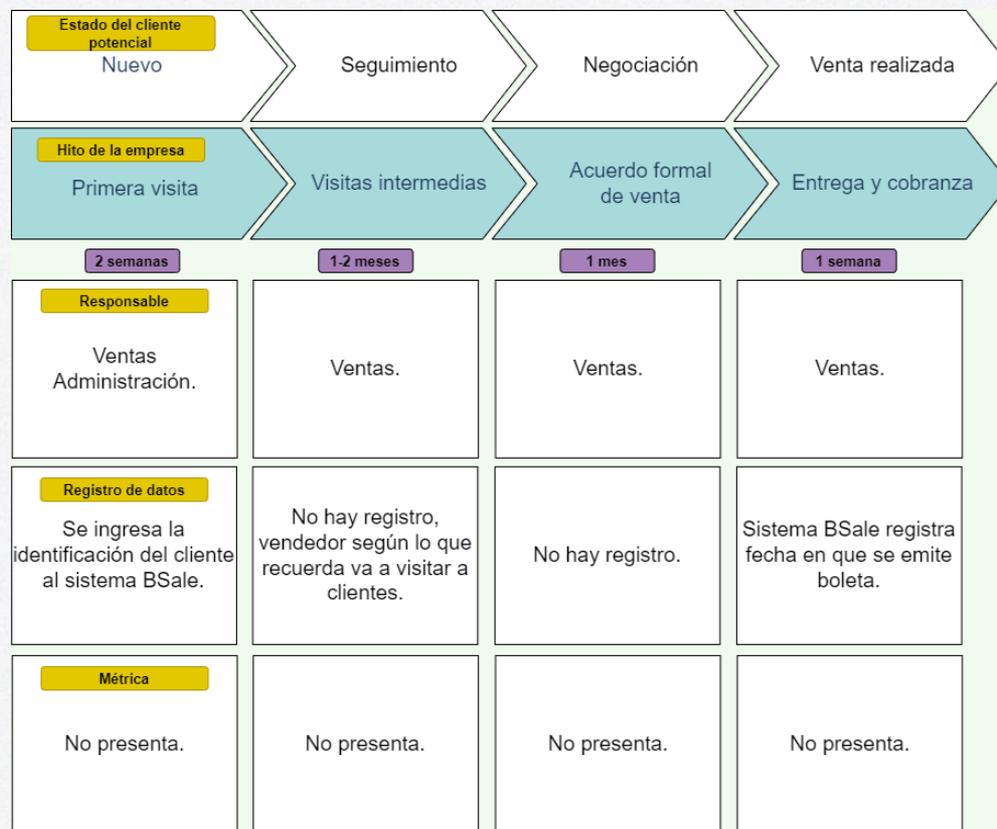
Guía que oriente el camino que seguirá la empresa cuando aumente su producción, con el fin de rentabilizar la compra de la máquina.

- Métricas/Indicadores
- Definición del segmento objetivo (ubicación, necesidad, etc)
- Canales de distribución
- Publicidad



Proceso de ventas

Situación actual



Proceso de ventas

Situación actual

Atributo / Proceso de Ventas	Actual
¿Funciona?	
Indicadores de gestión	
¿Hay registros de información?	
¿Se adapta a regiones más lejanas?	

Proceso de ventas

Propuesta

Atributo / Proceso de Ventas	Actual	Propuesta
¿Funciona?		Testear
Indicadores de gestión		
¿Hay registros de información?		
¿Se adapta a regiones más lejanas?		

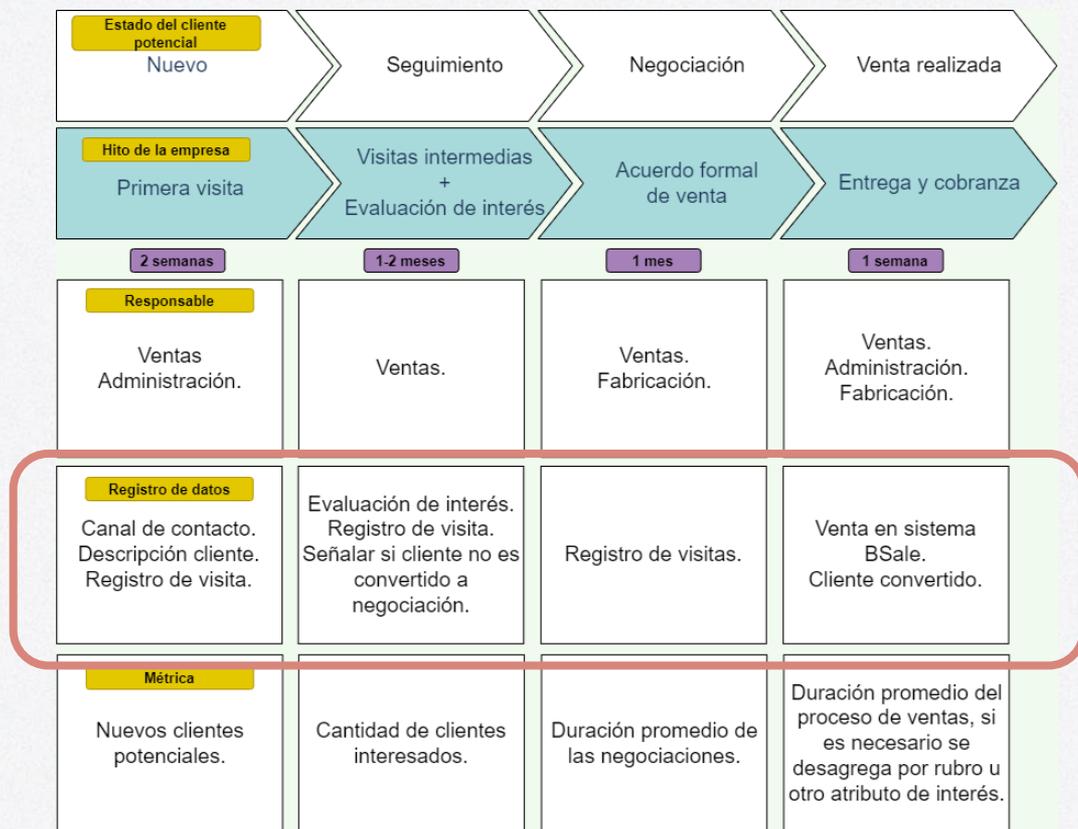
Proceso de ventas

Propuesta: Indicadores de gestión

- N° de clientes potenciales visitados por semana (o mes).
- N° de clientes interesados.
- N° de clientes convertidos (interesados a negociaciones).
- Duración promedio de cada etapa.
- Duración promedio del proceso de ventas.
- Desempeño de vendedores. (ventas realizadas, visitas, otro).

Proceso de ventas

Propuesta: Regiones Cercanas



Google
Forms



Excel

Proceso de ventas

Propuesta: Regiones Lejanas

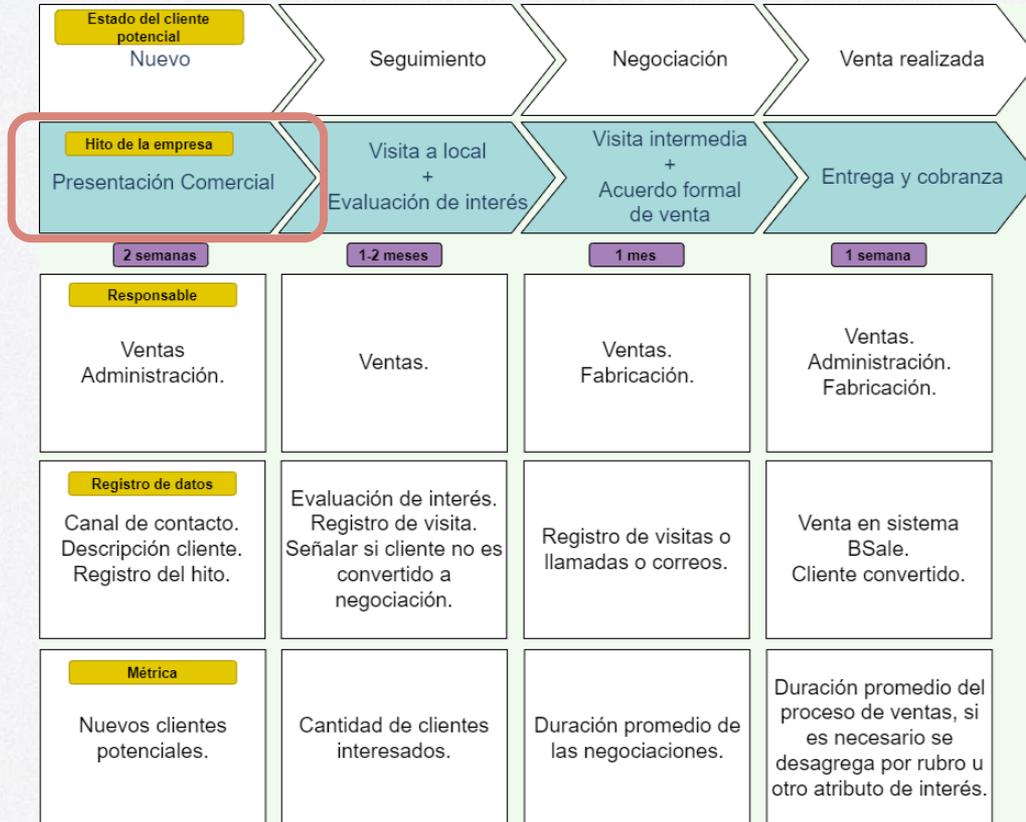


+



Video
Conferencia

PPT
Comercial



Proceso de ventas

Presentación Comercial



Quiénes somos



Nuestros productos

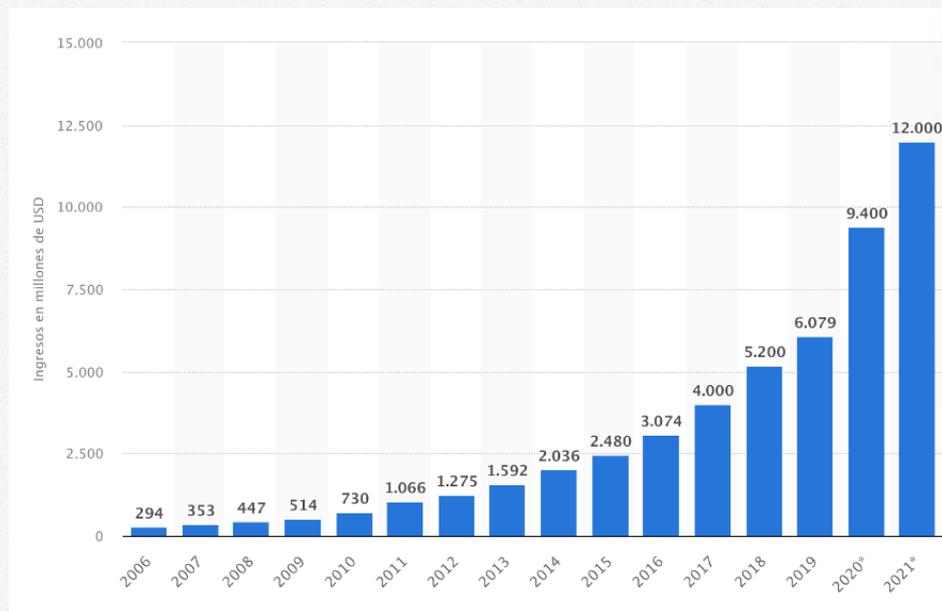


Cómo nos relacionamos

2. Plan de ventas – Reestructuración canal digital y Brochure

– Contexto digital

Según la cámara de comercio, durante el 2020 las ventas por internet crecieron en Chile un 55 % respecto del 2019 y las ventas fueron de USD 9.400 millones, crecimiento que también se ha replicado para el año 2021



2. Plan de ventas – Reestructuración canal digital y Brochure

- Propuestas concretas

Reestructuración
página web



Brochure



2. Plan de ventas – Reestructuración canal digital y Brochure

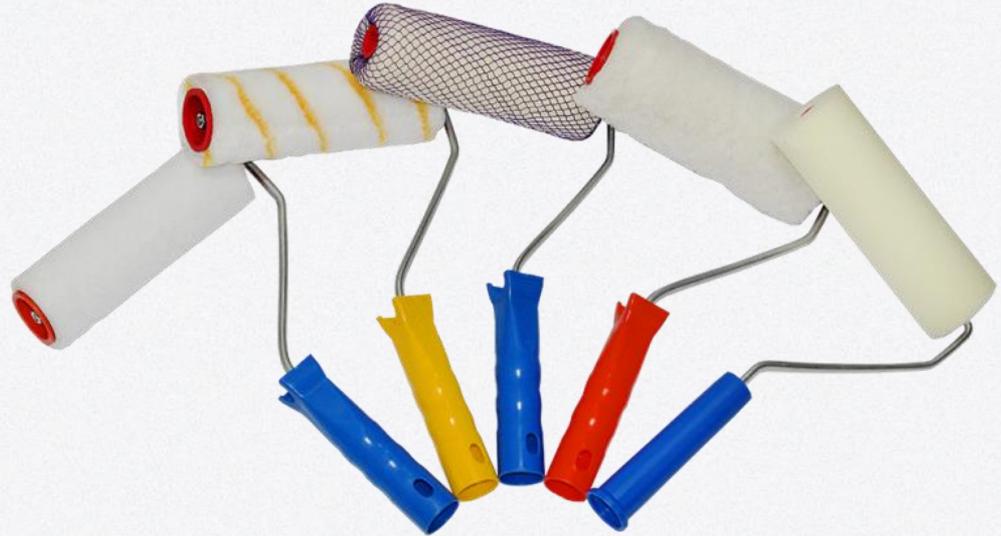
- Versión anterior página web



2. Plan de ventas – Reestructuración canal digital y Brochure

- Versión actual

Scady – Rodillos



2. Plan de ventas – Reestructuración canal digital y Brochure

- Brochure



Catálogo Rodillos Scady

Fabricantes de Rodillos

Rodillo Chiporro Natural

El rodillo R20 de chiporro natural de cuero de oveja, esta enfocado para **todo uso de pinturas y superficies**, proporcionando el mejor rendimiento en pintado y acabado. Este rodillo posee una medida de 12cm/18cm/22cm, con un tubo de 42mm, y un fierro galvanizado de 5,8mm, con un acabado fino y ergonómico. Este rodillos además destaca por su **gran poder cubridor**, catalogándolo como de uso profesional.

COD	R20
RODILLO	CHIPORRO NATURAL
MEDIDAS	12cm/18cm/22cm
ALTURA PELO	28 y 30 mm
MANGO	ANATOMICO
TUBO	42mm
FIERRO	5.8mm galvanizado
TUERCA	1/4



Rodillos
Scady

2. Plan de ventas – Reestructuración canal digital y Brochure

- Conclusiones Plan de ventas 2

- Potenciamiento de la imagen de la empresa, destacando profesionalidad
- Mejor visualización de la propuestas de valor
- Brochure como herramienta fundamental a la hora de poder negociar con clientes



3. Plan de Incorporación empleados

Ante la **rotación de personal**, el **tiempo requerido** de aprendizaje y el **costo** que este significa para la empresa se decidió:

Desarrollar un **plan de incorporación** que **facilite** el ingreso de nuevos empleados a la fábrica y que involucre **material de apoyo** en su aprendizaje

Ruta de incorporación de empleados

En Conjunto con los emprendedores se definió un **ruta de incorporación** de clientes que considerara lo siguiente:

- División de aprendizaje por módulos semanales
- Reducir el tiempo necesario de Edison para enseñar
- El empleado agrega valor a la empresa desde la primera semana

Semana 1

Preparar fierros

Se aprende a cortar, enderezar y *muesquear* un rodillo

Semana 2

Terminar rodillo

Con el repuesto disponible se procede a finalizar la fabricación del rodillo

Semana 3

Fabricar repuesto de espuma

Se aprende a cortar el material y pegar dentro de un repuesto

Semana 4

Termofusión

Se enseña el proceso de termofusión para preparar repuestos sintéticos

**Resultado
preliminar**



Presentación Final



Geraldine Arce - Marcelo Fuentealba - Diego Reyes - Marco Olguín

IN6004 - Gestión Integral de Negocios
Departamento de Ingeniería Industrial, Universidad de Chile