

	PROYECTO SIGUEME		
	Junta de acuerdos	Fecha: 31/07/2015	Revisión No.: 1

Buenos Días:

Reseña: "En un mundo globalizado como hoy, las nuevas tendencias a nivel mundial nos hablan que las compañías deben lanzarse a conquistar los mercados de una manera más "agresiva, veloz y ágil" capaz de adaptarse a los cambios, ya que si hoy lo vemos la competencia es más voraz, más atrevida y ataca en el buen sentido de la palabra sin piedad.

Estas empresas que buscan el Éxito, se han enfocado en cambiar la forma de hacer sus negocios y lo más importante en INNOVAR; es por esto que nuestra compañía **envía**, ha hecho un gran esfuerzo para generar dichos cambios realizando el proyecto "SIGUEME", que básicamente se trata de hacernos más fuertes, sólidos y unidos con el firme propósito de posicionarnos como la mejor opción de logística en el país.

Familia *envía*, a continuación relacionamos los ajustes que se han realizado al interior de la compañía con el fin de darles a ustedes más argumentos y herramientas para manejar las objeciones al momento de visitar y recuperar nuestros clientes.

Que Hemos Hecho?:

- Ventanas de Atención (Franjas horarias):** hemos redefinido las ventanas de atención con cada cliente de acuerdo a su categoría (A, B o C), ampliando los rangos horarios y logrando tener mayor disponibilidad hacia los clientes A y B; para los clientes C y esporádicos se definió una ventana de atención de 02:00pm a 04:00 pm y para los clientes A y B se definió de 04:00 pm a 06:30 pm.
- COR (Cargue Optimo de Reparto):** consiste en Ordenar la mercancía dentro de un vehículo, teniendo el recorrido lógico de la ruta; con lo anterior agilizamos el proceso de cargue para el Reparto.



	PROYECTO SIGUEME		
	Junta de acuerdos	Fecha: 31/07/2015	Revisión No.: 1

- 3. CRN (Cargue Ruta Nacional):** consiste en cargar los vehículos de despacho nacional, (entrantes y salientes), teniendo en cuenta las necesidades de cada regional destino; con lo anterior agilizamos el proceso de descargue.



- 4. Dinámica de las cajas:**
Es una actividad lúdica que pretende sensibilizar y demostrar la eficiencia que generan los procesos sistematizados; La dinámica evidencia los procesos actuales y el sistema COR y CRN implementados, busca el beneficio y mejora de los tiempos y costos para la operación.
- 5. Dias Típicos:** se ha desarrollado en cargos Tácticos y Operativos el análisis de funciones diarias, con el fin de estandarizar y controlar las actividades propias del cargo; lo anterior basado en muestreos y tomas de tiempo para generar ratios y eficiencia del personal.
- 6. COPAC (Comité para toma de Acciones correctivas):** se están realizando reuniones diarias para identificar todas las áreas de oportunidad y posteriormente se toman las acciones correctivas necesarias que garanticen el funcionamiento de la Operación.
- 7. Salidas a Reparto a las 08:00am:** se está ajustando la operación de recibo de despacho nacional, de tal forma que se establezcan cortes en el recibo de los vehículos para lograr la salida a las 08:00am con el sistema **COR**; con lo anterior tenemos más tiempo para entregar, logramos optimizar recursos operativos, cumpliremos con las ventanas de atención, los clientes estarán satisfechos y por ende nuestras ventas crecerán.
- 8. Salidas a Despachos Nacional a las 08:00pm:** se están ajustando los horarios de recolección y/o franjas horarias, de tal forma que garanticen la llegada a plataforma Origen antes de las 07:00 pm, logrando salir a Despacho Nacional a las 08:00 pm y con el sistemas CRN.

	PROYECTO SIGUEME		
	Junta de acuerdos	Fecha: 31/07/2015	Revisión No.: 1

- 9. Traslado de clientes:** se validó la producción de clientes corporativos tipo C cuya producción es inferior a COP \$1.000.000 mensual y se están asignando a PDV más cercanos; con este ajuste se busca optimizar nuestros recursos.
- 10. Relojes en Muelles para salir a tiempo a Reparto y Recolección:** se realizó una prueba piloto en la regional 01, colocando un Reloj con un semáforo de alertas, que ayudara a establecer y controlar los tiempos para el cargue de rutas urbanas y la salida a Reparto a las 08:00am.
- 11. Transmisión de datos para cumplimiento de entregas y Recolecciones:** se realizaron capacitaciones de sensibilización al personal operativo, orientado a la importancia de la información en línea.
- 12. Implementación de Códigos Postales:** consiste en una zonificación automática; las direcciones de nuestros clientes estarán atadas a un código Postal y estos códigos a su vez estarán atados a determinada ruta de distribución.
- 13. Análisis del proceso de cargue para Reparto (eficiencia y dinamismo de rutas):** se está desarrollando un planeador o programador que ingrese a las 04:00am (exceptuando las regionales de a costa)... logrando analizar que mercancía arribará, con ello se puede identificar y planear óptimamente la cantidad de carga en cada una de las rutas, de tal manera que logre balancear la carga y finalmente maximizar el tiempo de reparto, así mismo lograremos optimizar nuestros recursos y lograremos la efectividad que exigen nuestros clientes.
- 14. Eliminación de Guías Rosadas o manuales:** la estrategia se enfoca en la disminución de las guías rosadas o manuales e incentivar la generación de las guías online por medio de nuestro aplicativo On-Line. Esto se resume en los objetivos planteados por nuestra Gerencia General:
- ✓ *Tener información oportuna*
 - ✓ *Información confiable, en la medida en que no se digite lo que ha sido escrito a mano; disminuyendo posibilidades de error.*

	PROYECTO SIGUEME		
	Junta de acuerdos	Fecha: 31/07/2015	Revisión No.: 1

- ✓ *Reducción de costos pues, las Guías Rosadas por ser papel químico, son muy costosas.*
- ✓ *Con información en el Sistema podremos planear la Operación, tanto para el Despacho Nacional, como la de Reparto en Destino.*

Se ha identificado que uno de los principales obstáculos de nuestros clientes para realizar guías rosadas, obedece al suministro de los insumos (Papel, impresoras, cartuchos etc)... Se convierten en un gasto, por lo que adicionamos un párrafo de nuestra Gerencia General:

*“estamos dispuestos a autorizarles un reembolso de \$50 por cada guía que usen, reconociéndoles el costo del papel y la impresión; no les podemos colocar impresoras e insumos pues esto saldría costosísimo e incontrolable”...lo anterior para clientes antiguos, sin embargo la clave estará en la negociación y el manejo dado por cada uno de los vendedores; “Para todo nuevo Cliente que se incorpore le comunicaremos como trabaja **envía** y es con Guías On line, en estos casos, no se habla de costos o de reconocerles este reembolso pues, desde el inicio les indicamos como trabajamos, las ventajas del On Line, etc.”*

Gracias...