

JLSMA
CONSULTING
GROUP

ITELCO TI

01



02

Agenda

Contexto

Mision y Visión

Metodología

Value Heat Map

Stakeholder Map

User Journey Map

Prueba de Concepto

Validación de POC

Contexto



Soluciones Empresariales e
Inteligencia de Negocios



Tecnología como
Servicio



Soluciones de
Trabajo Remoto

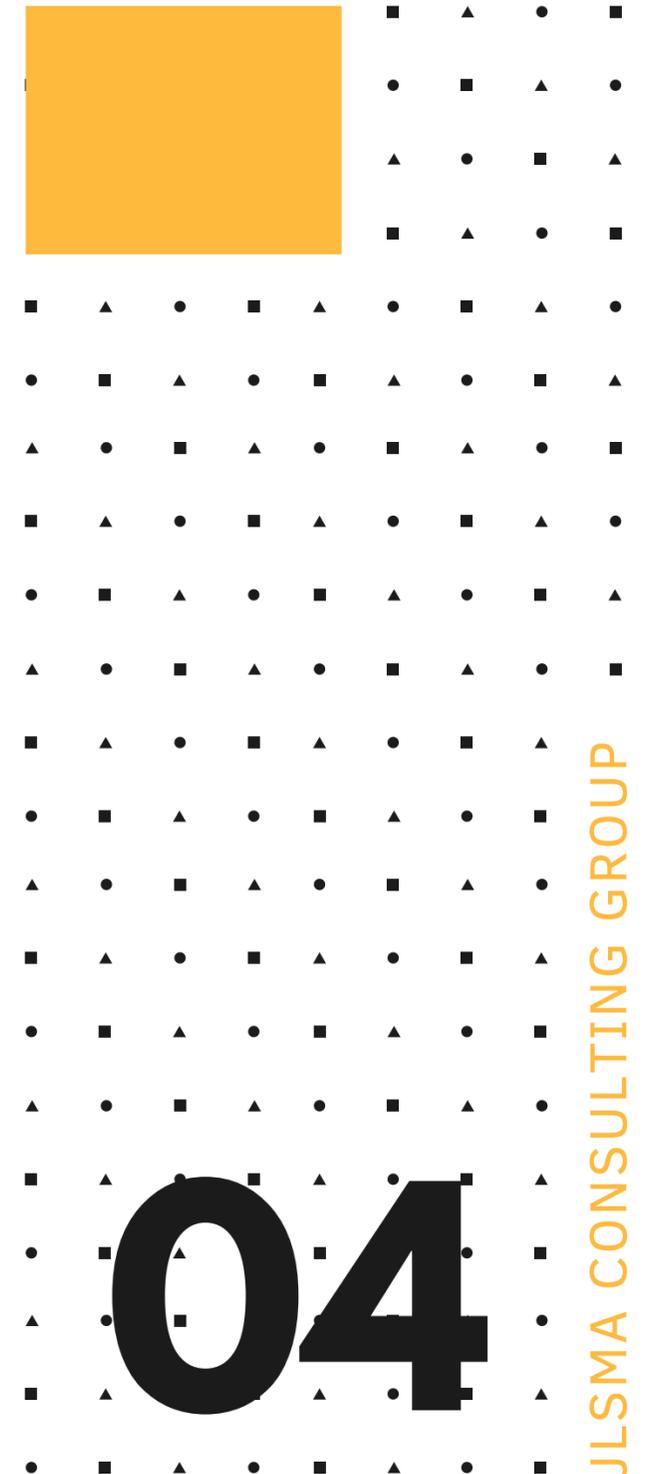
03

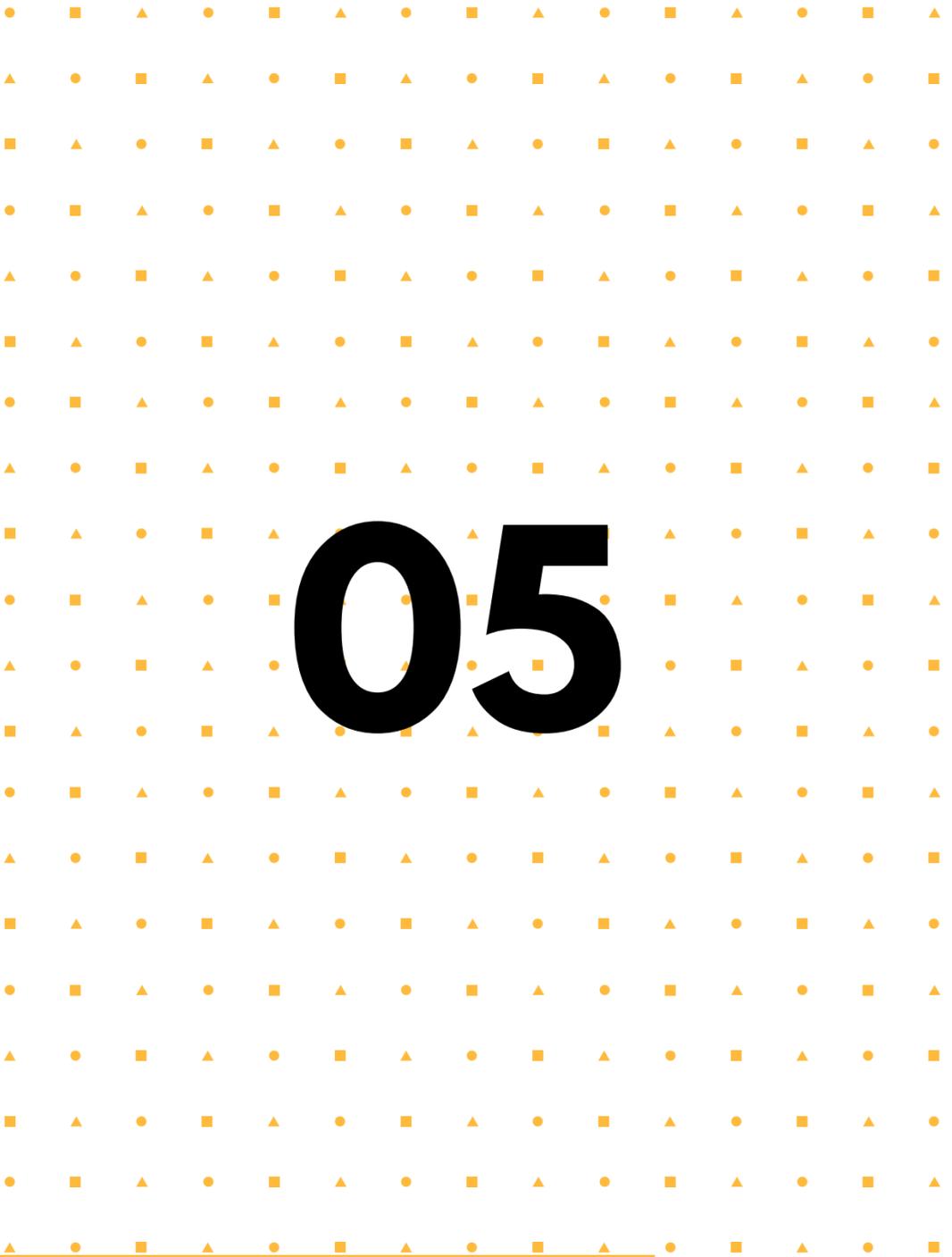
01 Misión

Contribuir al crecimiento económico y empresarial, en los diferentes sectores económicos del país, apoyados en la tecnología como herramientas de la cuarta revolución industrial.

02 Visión

Posicionarnos como una de los mejores proveedores de soluciones de tecnología, contribuyendo al crecimiento, desarrollo y fortalecimiento de las pequeñas y medianas empresas colombianas.





05

Leonardo Design Led

Explore Workshop

Discover Phase

Design and Prototype

Deliver

Problemática

Amenazas

Ideas

Proceso Comercial

Proceso de Logística

Proceso Operativo/Soporte

Como no contamos con inventario físico (proveedores), dependemos directamente de su disponibilidad, por lo que a veces no es posible tener una propuesta al cliente a tiempo y no concretar oportunidades

ITELCO en este momento no cuenta con una reputación, por lo que cuando nos enfrentamos a clientes grandes, a veces no tienen la confianza de entrar con nosotros en un proceso de negociación

Los proveedores muchas veces no cuentan con el inventario que se cotiza y este se ve entonces afectado por tiempos de entrega y valor de la TRM, causando esto que el cliente no se pueda atender de forma rápida y efectiva

Contar con más personal capacitado en ventas, que realmente se empoderen dentro de la empresa, para generar más ventas y darle a su vez, más visibilidad a la empresa

Un inconveniente dentro del proceso de ventas es que el cliente muchas veces no conoce la empresa y toca derribar la barrera de objeciones, desde es desconocimiento de la empresa

Dentro de un proceso de venta, al momento de nosotros cotizar en el proveedor, 1. no encontramos rapidez en el proceso de respuesta 2. los comerciales tienen poco conocimiento del producto que ofrecen

Una solución sería tener nuestro propio inventario y no depender de terceros, pero justamente eso requeriría contar con un músculo financiero muy grande, y traería problemas de almacenamiento y logística

Contar con un excelente soporte técnico por parte de las empresas dónde hacemos uso de sus plataformas de software.

obviamente parte del proceso de una sana competencia, podría llegar a ser un factor externo, pues ofrecen al cliente precios muy por debajo del precio del mercado. Es ahí donde entra nuestro diferencial asesorando y dando la

Trabajar mas en marketing, Voz a voz

Contar con inventario para poder gestionar de forma más rápida el proceso comercial con nuestros clientes y así cerrar más oportunidades

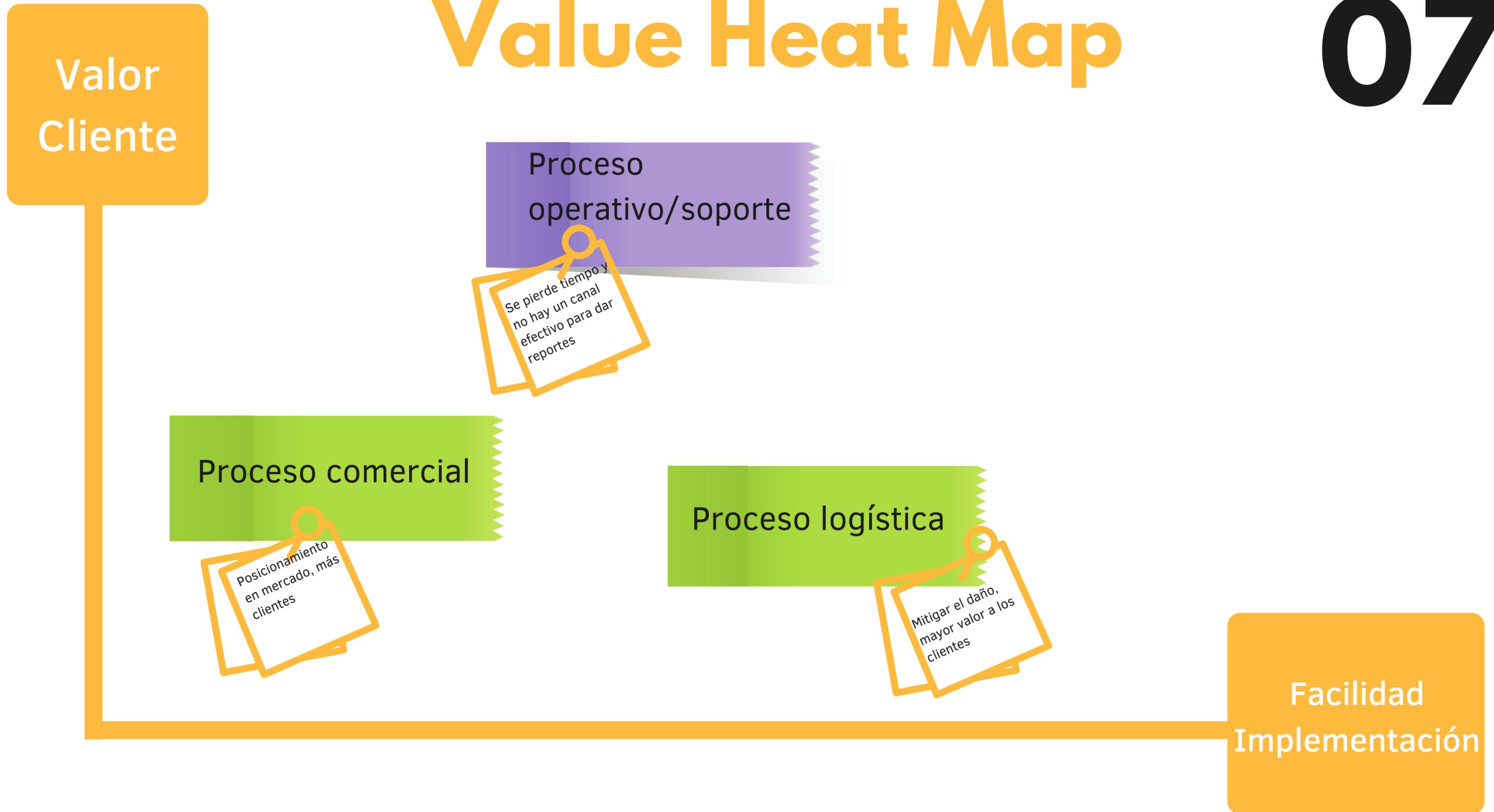
Ofrecer alternativas de pago a nuestros clientes cuando ocurra una crisis como una pandemia.

Pandemias, afecta el proceso comercial y operativo de la empresa por no tener control sobre los procesos internos.

El mal funcionamiento de las plataformas de software que ofrecemos como soluciones a nuestros clientes, afecta el proceso comercial y de soporte.

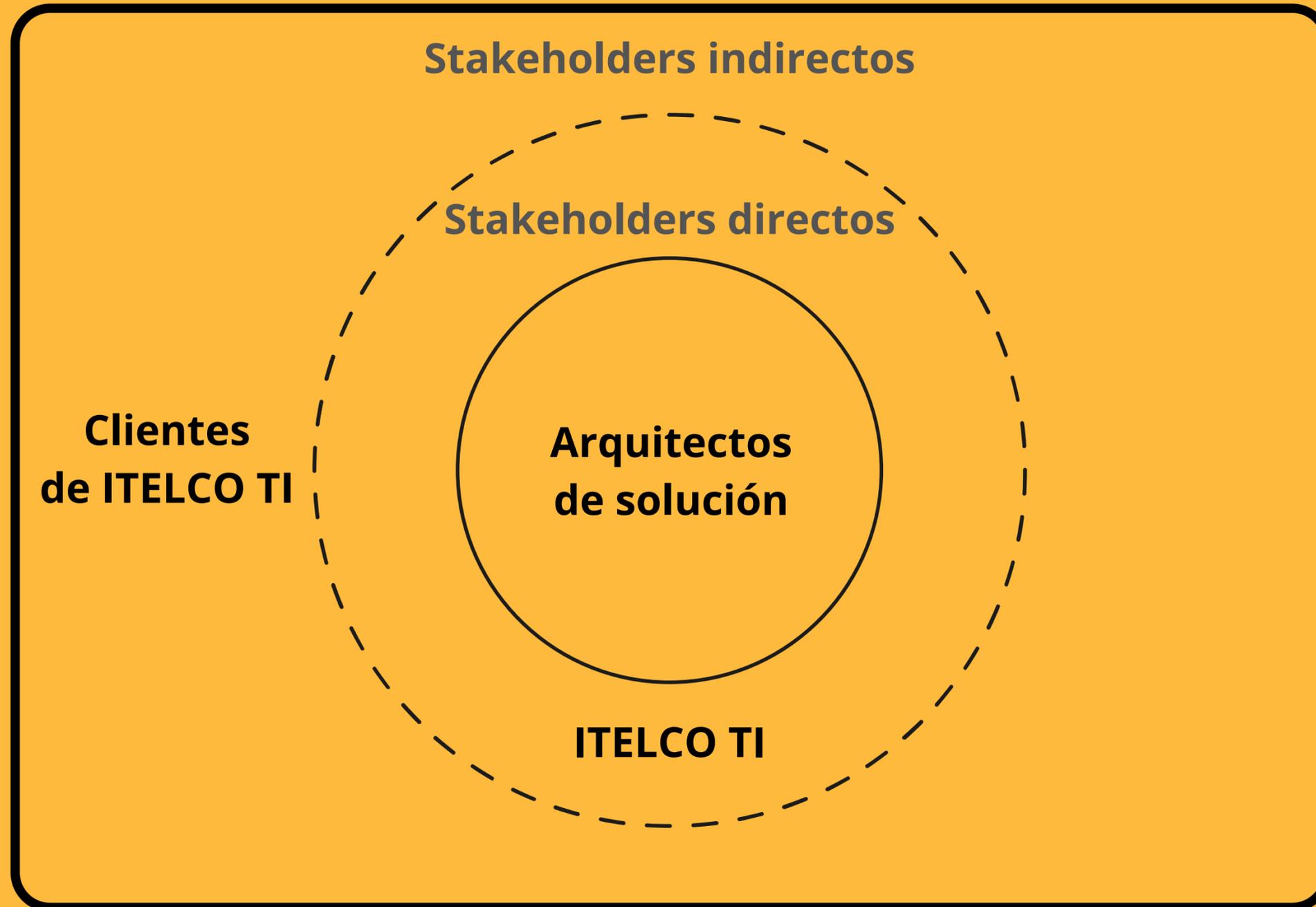
Value Heat Map

07



08

Stakeholder Map



El cliente adquiere servicios



Plan Proyecto



Avance



Entrega



09

User Journey Map

10

Prueba de Concepto (POC)

Planeación Proyecto

Sprints

Search + Delete

Nombre	Descripción	Status
<input type="checkbox"/> Sprint 1	Desarrollo de la capa de datos	En Progreso
<input type="checkbox"/> Sprint 2	Desarrollo de la capa lógica del aplicativo	Abierto
<input type="checkbox"/> Sprint 3	Desarrollo de la interfaz del aplicativo	Cerrado
<input type="checkbox"/> Sprint 4	Despliegue del aplicativo	Cerrado
<input type="checkbox"/> Sprint 5	Etapas de pruebas	Abierto

Safety Item

Sprint 1 SI1

Estado: En Progreso

Responsible: Kenneth Miller

Descripción Detallada: Desarrollo de la capa de datos

Comentarios: Considerar las bases de datos existentes

Sprint 1 SI1

GENERAL INFO ARCHIVOS ADJUNTOS

General Information

Nombre: Sprint 1

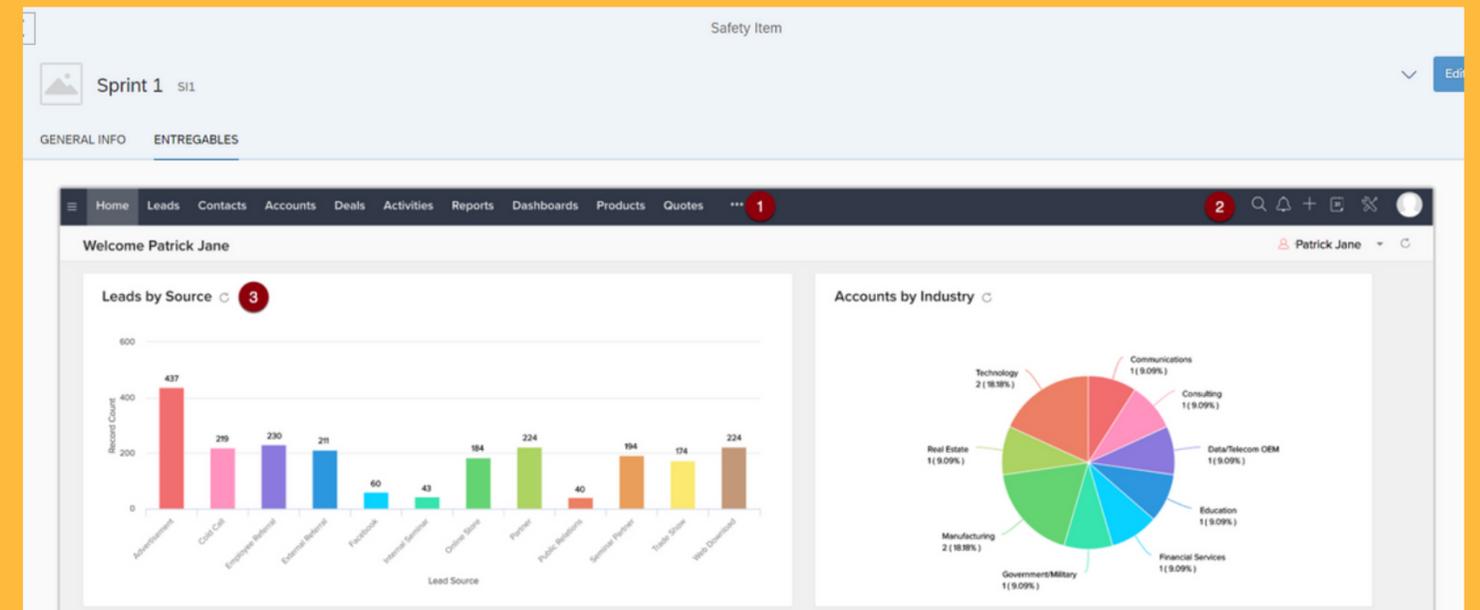
Descripción: Desarrollo de la capa de datos

Observation date: 15 ene. 2017

Assigned to: Kenneth Miller

Estado: En Progreso

Comentarios: Considerar las bases de datos existentes



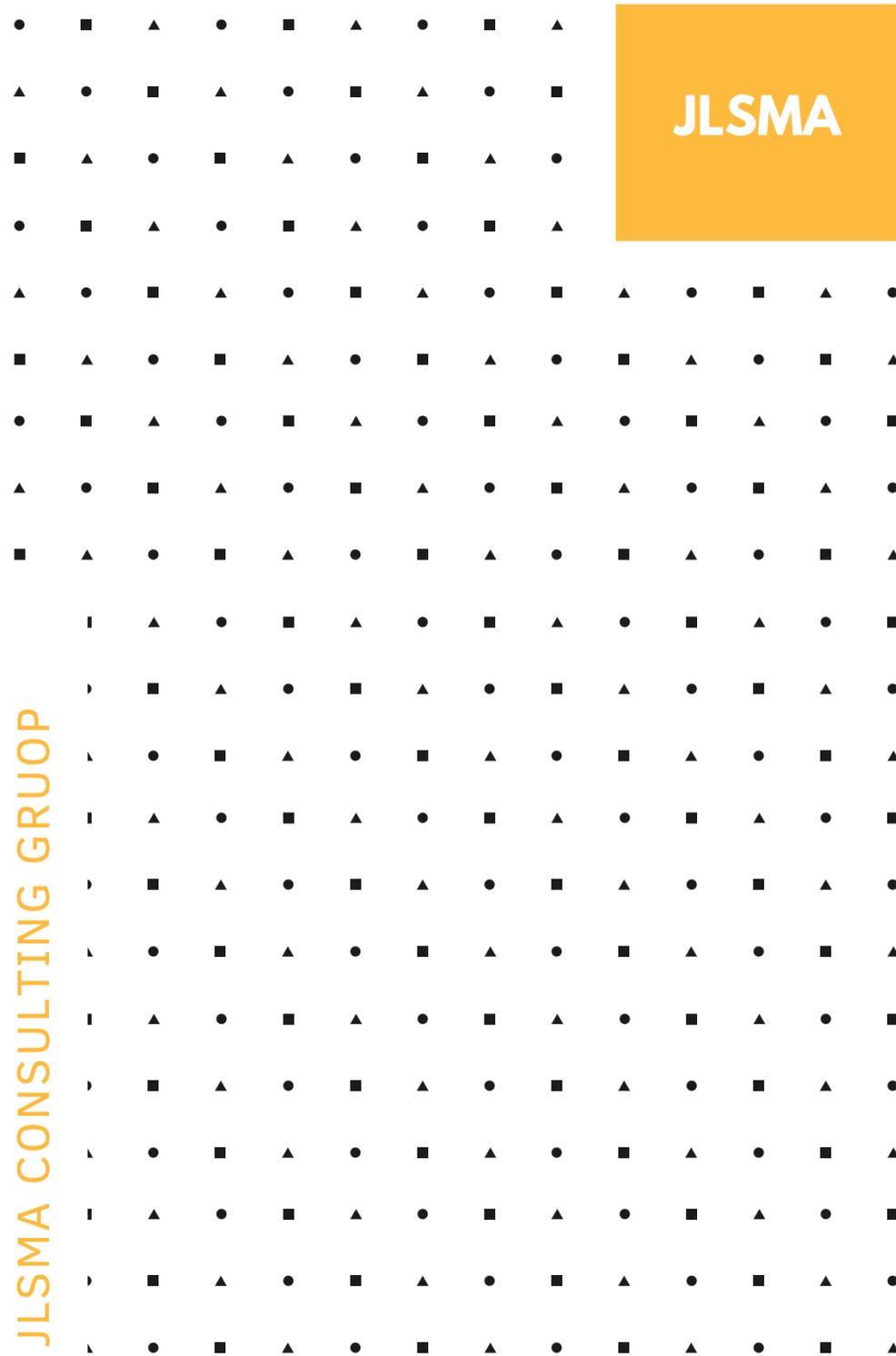
Validación del POC

Aspectos positivos

- Las pantallas de creación del proyecto y sprints están creadas de acuerdo con la retroalimentación dada.
- Interfaz intuitiva y fácil de usar

Puntos de mejora

- La interfaz a nivel estético podría mejorar
- Sería bueno desplegarla en un ambiente de producción



10

Gracias

ITELCO TI