.

Informe consolidado de seguimiento

1 Gestión Estratégica Comercial

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

2 Gestión de la Productividad Administrativa y laboral

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

3 Gestión de la Productividad Operacional

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

4 Gestión de calidad

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

5 Gestión de la innovación / Desarrollo y sofisticación de producto

Fecha Programada: 18/10/2024 0:00:00 Fecha de ejecución: 18/10/2024 0:00:00

Descripción:

17-09-2024 Explicar la manera de como realizar un proceso de ideación y validación del mercado 21-08-2024 Identificar oportunidades de innovación en la empresa a través de un

análisis interno y externo. 18-09-2024 Dar a conocer las herramientas de innovación para generar modelos de negocios innovadores.

Avance:
18-10-2024 Objetivo de la Reunión: orientar a MJH TRADE en el uso de herramientas de innovación para desarrollar modelos de negocio innovadores, que permitan mejorar su propuesta de valor, diversificar ingresos y fortalecer su competitividad en el mercado.

Temas Tratados

1. Importancia de la Innovación en el Modelo de Negocio

Adaptarse a las nuevas demandas del mercado, como el alquiler por uso y el mantenimiento preventivo remoto.

Desarrollar fuentes alternativas de ingresos a través de servicios digitales, contratos de suscripción, o venta de insumos en línea.

La innovación continua permite diferenciar la empresa frente a la competencia y aumentar la retención de clientes.

2. Herramientas de Innovación para Desarrollar Modelos de Negocios Innovadores

Modelo Canvas

Permite visualizar los elementos clave del negocio:

Propuesta de valor: ¿Qué soluciones únicas ofrece MJH TRADE?

Segmentos de clientes: Identificar necesidades específicas (empresas que buscan servicios de impresión sostenibles o clientes con alta demanda de soporte).

Flujos de ingresos: Incluir nuevos modelos como alquiler de equipos o suscripciones para el suministro de tinta.

Canales de distribución: Mejorar la venta directa a través de una tienda en línea o plataformas de e-commerce.

Actividad: Realizar un taller práctico en equipo utilizando el Business Model Canvas para identificar áreas de mejora.

Design Thinking

Enfocado en la creación de soluciones centradas en el cliente, a través de las siguientes etapas:

Empatizar: Comprender las necesidades de los clientes mediante encuestas o entrevistas.

Definir: Identificar los problemas más relevantes para resolver.

Idear: Generar ideas innovadoras para mejorar el servicio.

Prototipar: Crear versiones preliminares de nuevos servicios, como mantenimiento predictivo.

Testear: Evaluar la viabilidad de estas innovaciones.

Ejemplo: Implementar un sistema predictivo para el mantenimiento basado en sensores y alertas automáticas.

Mapa de Empatía

Permite entender qué sienten, piensan y esperan los clientes:

¿Qué escucha el cliente? Necesidad de reducción de tiempos de inactividad de impresoras.

¿Qué espera? Facilidad en la gestión de suministros y servicio técnico rápido.

¿Qué le preocupa? Costos elevados y tiempos de espera prolongados.

3. Implementación de Innovaciones en el Modelo de Negocio de MJH TRADE

Mantenimiento Predictivo y Remoto:

Implementar sensores IoT en las impresoras para monitoreo remoto y detección temprana de fallas.

Ofrecer contratos de servicio preventivo que se adapten al uso real de cada cliente.

E-commerce para Venta de Insumos y Equipos:

Crear una tienda en línea para la venta de cartuchos, repuestos y papel, con entrega rápida.

Integrar suscripciones mensuales para clientes frecuentes, optimizando la reposición automática de insumos.

Servicios por Suscripción:

Introducir planes de alquiler de impresoras con mantenimiento incluido, adaptados a las necesidades del cliente.

Incluir niveles diferenciados de suscripción (básico, premium) para clientes con mayor volumen de impresión.

4. Plan de Ejecución y Seguimiento

Taller de Canvas: Realizar en las próximas dos semanas un taller para desarrollar el Business Model Canvas de MJH TRADE.

Piloto de Mantenimiento Predictivo: En un mes, seleccionar tres clientes para implementar un piloto de mantenimiento remoto.

Lanzamiento del E-commerce: Desarrollar la tienda en línea y activarla en un plazo de 60 días.

Evaluación de Progreso: Agendar una reunión de seguimiento dentro de 90 días para revisar el avance de las innovaciones.

Conclusiones y Próximos Pasos

Acción Inmediata: Definir los segmentos de clientes prioritarios y desarrollar las primeras ideas para el modelo de suscripción.

Implementación: Avanzar en la creación del e-commerce y el plan de mantenimiento remoto para diferenciarse en el mercado.

Evaluación Continua: Realizar revisiones periódicas del modelo de negocio cada trimestre para asegurar su evolución.

17-09-2024. Asesorar a la empresa MJH TRADE en el uso de herramientas de innovación que permitan la creación de modelos de negocio innovadores y diferenciados en el mercado de comercialización, mantenimiento y repuestos de impresoras.

Análisis del contexto actual de MJH TRADE

Descripción de los servicios actuales: comercialización de impresoras, mantenimiento y suministro de repuestos.

Análisis de la competencia y del entorno de la industria.

Identificación de los desafíos actuales en el crecimiento y diferenciación de MJH TRADE frente a competidores.

Introducción a herramientas de innovación

Design Thinking: Método centrado en la comprensión de las necesidades del cliente y la resolución de problemas con un enfoque creativo y colaborativo. Se discutió cómo este enfoque puede aplicarse para mejorar la oferta de servicios de MJH TRADE.

Modelo Canvas: Explicación del lienzo de modelo de negocio (Business Model Canvas) para analizar y replantear las áreas claves del negocio (segmentos de clientes, propuesta de valor, canales de distribución, fuentes de ingresos, etc.).

Análisis de la Cadena de Valor: Identificación de las actividades clave en la cadena de valor de MJH TRADE que pueden ser optimizadas o transformadas para mejorar la eficiencia y generar nuevas oportunidades de ingresos.

Open Innovation (Innovación Abierta): Estrategias para colaborar con otras empresas, universidades, o clientes clave en el desarrollo de nuevas soluciones y la co-creación de productos y servicios.

Ejemplos de modelos de negocios innovadores en el sector de tecnología y servicios

Suscripción de servicios de mantenimiento: Se discutió la posibilidad de ofrecer contratos de mantenimiento bajo un esquema de suscripción mensual o anual, brindando mantenimiento preventivo y correctivo de impresoras como parte del servicio.

Venta de soluciones integrales: Crear paquetes de servicios que incluyan venta de impresoras, repuestos y mantenimiento con precios más competitivos.

Servicio de impresoras bajo demanda (Pay per use): Modelo en el que los clientes solo pagan por el uso real de la impresora en lugar de comprarla, lo cual puede atraer a pequeñas empresas con bajo volumen de impresión.

21-08-2024 **1. Objetivo de la Reunión:** El objetivo principal de la reunión es asesorar a MJH TRADE en la identificación de oportunidades de innovación en su negocio, mediante un análisis exhaustivo tanto de factores internos como externos que impactan en su operación y competitividad en el mercado.

2. Introducción y Contexto: Se inicia la sesión proporcionando un contexto general sobre la importancia de la innovación en la industria de suministros y mantenimiento de fotocopiadoras. Se destacó cómo la innovación puede ser un motor clave para mejorar la competitividad, eficiencia operativa y satisfacción del cliente.

3. Análisis Interno: Se discutió la necesidad de realizar un análisis interno enfocado en los siguientes aspectos:

- **Revisión de Procesos:** Evaluación de los procesos operativos actuales para identificar áreas donde se puedan implementar mejoras o cambios innovadores. Esto incluye la

automatización de procesos manuales, mejora en tiempos de respuesta y optimización de recursos.
- **Capacidades del Equipo:** Evaluación de las competencias y habilidades del equipo de trabajo. Identificación de necesidades de capacitación en nuevas tecnologías o metodologías de trabajo que puedan contribuir a la innovación.
- **Recursos Tecnológicos:** Análisis del estado actual de los equipos y software utilizados, con el fin de determinar si es necesario actualizar o adquirir nuevas herramientas que permitan optimizar las operaciones.
- **Cultura Organizacional:** Evaluación de la disposición y apertura de la organización hacia el cambio y la innovación. Se recomienda fomentar un ambiente que apoye la creatividad y la propuesta de nuevas ideas.

4. Análisis Externo: Se abordó la importancia de un análisis externo para identificar oportunidades de innovación. Los puntos discutidos incluyen:

- **Tendencias del Mercado:** Investigación de tendencias actuales en el mercado de suministros y mantenimiento de fotocopiadoras, como el aumento del trabajo remoto, la digitalización de documentos y el mantenimiento predictivo.
- **Competencia:** Análisis de las estrategias de la competencia para identificar áreas donde MJH TRADE pueda diferenciarse mediante la innovación.
- **Expectativas de los Clientes:** Evaluación de las expectativas y necesidades cambiantes de los clientes, con el objetivo de desarrollar servicios o productos innovadores que satisfagan dichas expectativas.
- **Regulaciones y Normativas:** Revisión de las regulaciones actuales que afectan la industria y cómo MJH TRADE puede anticiparse a futuros cambios regulatorios a través de la innovación.

5. Conclusiones y Próximos Pasos: Se concluye que la identificación de oportunidades de innovación requiere un enfoque integral que combine el análisis interno y externo. Se acordó realizar las siguientes acciones:

- Elaborar un informe detallado de los hallazgos del análisis interno y externo.
- Definir un plan de acción para implementar las oportunidades de innovación identificadas.
- Programar una próxima reunión para revisar avances y ajustar el plan según sea necesario.

6. Cierre: La reunión finalizó agradeciendo la participación de todos los asistentes y reiterando la importancia de la innovación para el crecimiento y sostenibilidad de MJH TRADE en el mercado.

17-09-2024 La asesoria se realizara en el mes de Septiembre

6 Gestión Financiera y Contable

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

7 Gestión Logística

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

8 Gestión de la transformación digital

Fecha Programada: 12/11/2024 0:00:00 Fecha de ejecución: 12/11/2024 0:00:00

Descripción:

12-11-2024 Explicar la importancia e implementación de herramientas para lograr gestión de la Transformación Digital. 02-12-2024 Implementación de la transformación digital en el área comercial y ventas.

Avance:

12-11-2024 La asesoria se realizara en el mes de Noviembre

02-12-2024 La asesoria se realizara en el mes de Diciembre

9 Gestión de la Sostenibilidad

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

10 Indicadores de Gestión

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

11 Gestión de la propiedad intelectual

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

12 Índice de productividad

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

13 Otro

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:
Otro seguimiento a indicadores propuestos

Avance:

14 Concepto final

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

15 Cierre de asesoría

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance: