

10.1. OBJETIVOS ESTRATÉGICOS

Del ejercicio de Brainstorming y el análisis DAFO y del análisis de la situación en la empresa se obtienen una serie de puntos fuertes y débiles y en los que debemos actuar, en los primeros para aprovechar sus ventajas y los segundos son necesarios eliminarlos o al menos reducirlos.

Como resumen de ellos surgen una serie de objetivos estratégicos para el desarrollo futuro de la empresa:

1. Reducir el tiempo necesario para que el cliente acceda al producto.

Reducir el tiempo que va desde que se elige el artículo hasta que el proveedor o el encargado de la logística entrega el producto tal como se desarrolla actualmente el comercio, hace que cada día sea más importante. En el caso de ruptura de stock desde que el cliente elige un artículo hasta que el artículo se encuentra en su casa pasan más de 15 días, da lugar a una mala imagen que puede hacer perder un cliente. Ejemplo: cuando se vende el último artículo de un stock se estudian ofertas y se lanza la orden.

2. Utilizar aplicaciones de Internet que permitan agilizar los flujos de información.

Es interesante pensar que el flujo físico del soporte de información (carta, telegrama, ...), a parte de pesado conlleva tiempo que cuando no se tiene puede generar molestias en los empleados. Por ello es muy interesante poder mover o desplazar la información sin que el operario realice un trabajo extra. Además permite que si un operario necesita la información en un momento concreto la puede obtener y no esperar que otro operario que la tenga se quede libre y se la lleve. Ejemplo: pasar albaranes de almacén a facturación y al exterior de la empresa.



3. **Fusión de procesos de negocios, aplicaciones empresariales y estructura organizacional.** Esto implica que elegido el modelo de negocio adecuado las acciones que realice la empresa son las que conlleva este modelo y no realice operaciones que se contrapongan. También es importante adecuar la organización de la empresa al modelo elegido para que no exista confusión respecto a la persona que debe tomar una decisión o ejecutar una tarea. Ejemplo: para la organización actual en tres niveles hay que definir los puestos correspondientes y así fijar las aplicaciones empresariales que corresponden al mismo.
4. **Gestión de la información común.** Tener una aplicación informática que permita gestionar los procesos administrativos de los tres negocios. Y una base de datos que agilice todo el proceso de búsqueda de un artículo tanto en el almacén interior como en el exterior. Ejemplo: labores de facturación, nóminas, etc.
5. **Distribución de productos común para los tres negocios.** En este caso cuando se habla de distribución se refiere tanto a la gestión del almacén, como a la logística. Es de suma importancia tener el stock adecuado para no tener una cantidad de dinero elevada invertida en artículos inmovilizados. Para ello hay que contar con unos sistemas de logística eficaces. Ejemplo: organizar adecuadamente los servicios comunes (transportes) para poder aprovecharlos adecuadamente.
6. **Gestión comercial común.** Siempre que las técnicas aplicadas a un negocio se puedan aplicar en otro es interesante, puesto que ya se conocen las dificultades y las ventajas que éstas pueden presentar. No olvidar que no todos los artículos se pueden vender por el mismo canal. Ejemplo: Comercial de materiales de construcción si llegado el caso puede vender cocinas lo intenta y si da resultado se pone un comercial para este sector,



control de morosos,...

Varios de los objetivos propuestos se pueden llevar a cabo con aplicaciones B2B y obtener mejoras importantes. Realizando operaciones e-business se reducen tiempos de espera, se aligeran flujos de información y facilita la gestión de información común.

