



CODITEQ[®]

Codificación y Etiquetado

NUESTRA EXPERIENCIA EN LA IMPLEMENTACIÓN TOC

Jorge Arias
Gerente General

Quién es CODITEQ?

Codificación



Etiquetado



CODITEQ®

Codificación y Etiquetado
Κωδικοποίηση & Ετικετοποίηση

CODILEO®



¿Qué
CAMBIAR?

¿Qué CAMBIAR?

Dpto. Operaciones:

- Compras: - **Desabastecimiento** frecuente
- Técnicos: - Sentimiento de agobio, **muchos fallos y pocos recursos**

Dpto. Comercial:

- Los comerciales resisten a vender etiquetas por el **incumplimiento**.
- **El precio es el factor** determinante en la compra
- Se vende lo que el cliente **percibe que es la solución**.

Dpto. Financiero:

- Los costos asociados a la prestación de servicio deben ser **incluidos en el precio de venta de los equipos**.



CODITEQ®

Codificación y Etiquetado
Codificació i Etiquetado

CODILEO

Dpto. Producción:

- Entregas a tiempo en **50% - 60%**



¿Hacia qué
CAMBIAR?

¿Hacia qué CAMBIAR?

NUEVOS PARADIGMAS...

1.

FINANCIERO

- Control del TRUPUT

2.

INVENTARIOS

- BM

3.

PRODUCCIÓN

- Implementar Programa **Confiable**® (VCD)
- Inversión Tecnológica
- Symphony

4.

TÉCNICOS

- Capacidad Protectiva
- Plataforma Técnica

5.

COMERCIAL

- VCD's
- Esquema de vendedores
- Mercadeo trae los prospectos
- Segmentación del mercado

VCD iniciales...



Programa
CONFIABLE®

Implicaciones

- Construcción de la consistencia en las entregas.
- El precio no es EL factor de decisión del cliente.
- Diferenciación.
- Nuevas familias de producto.



Alianza
PRODUCTIVA

Implicaciones

- Descubrir el segmento apropiado para la VCD.
- Consecución de recursos.
- Esquema de crecimiento con el cliente.

¿ Cuáles fueron los
RESULTADOS?

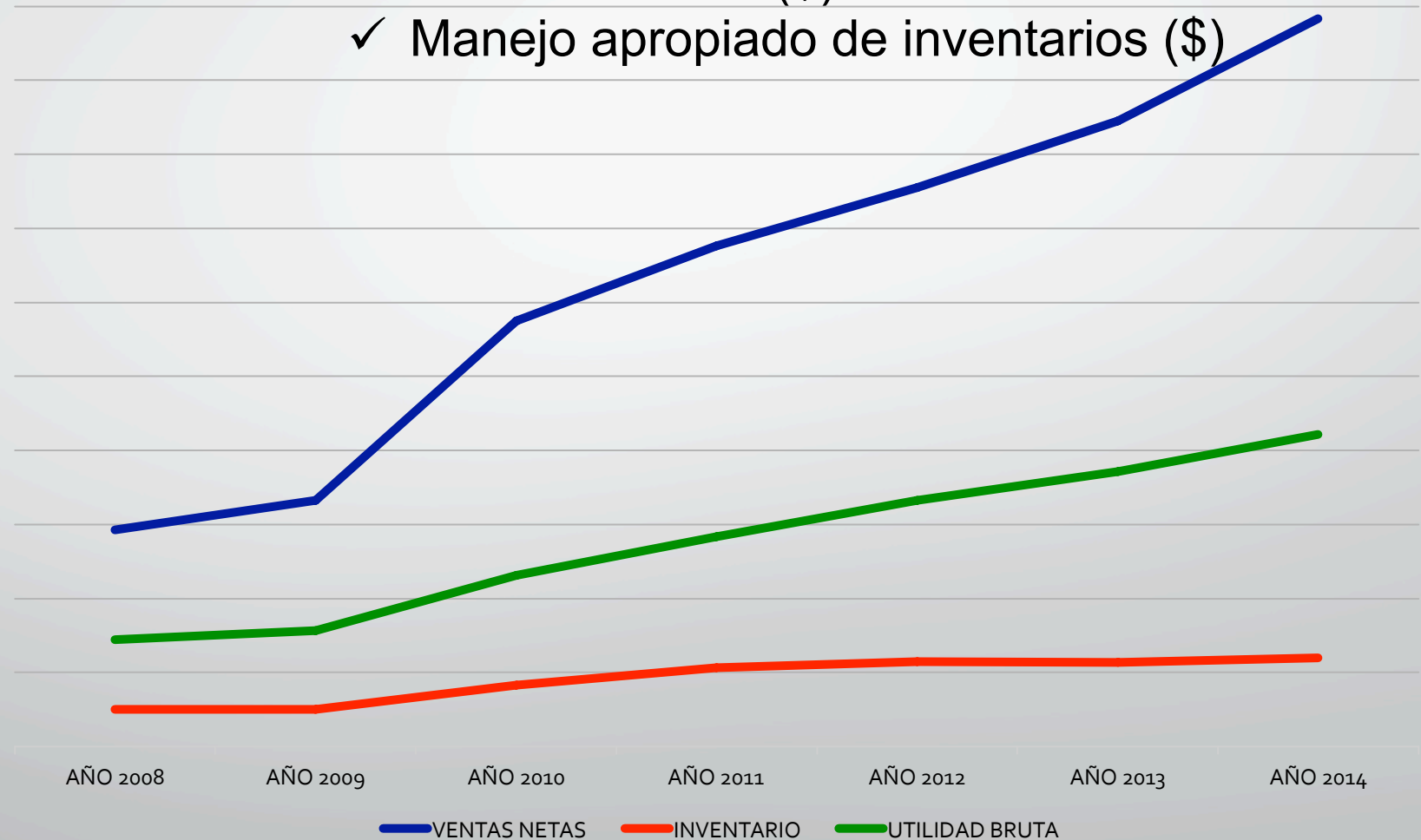
¿Cuáles fueron los RESULTADOS?

Dpto Financiero:

Se ha superado consistentemente la expectativa:

✓ Valor de ventas (\$)

✓ Manejo apropiado de inventarios (\$)

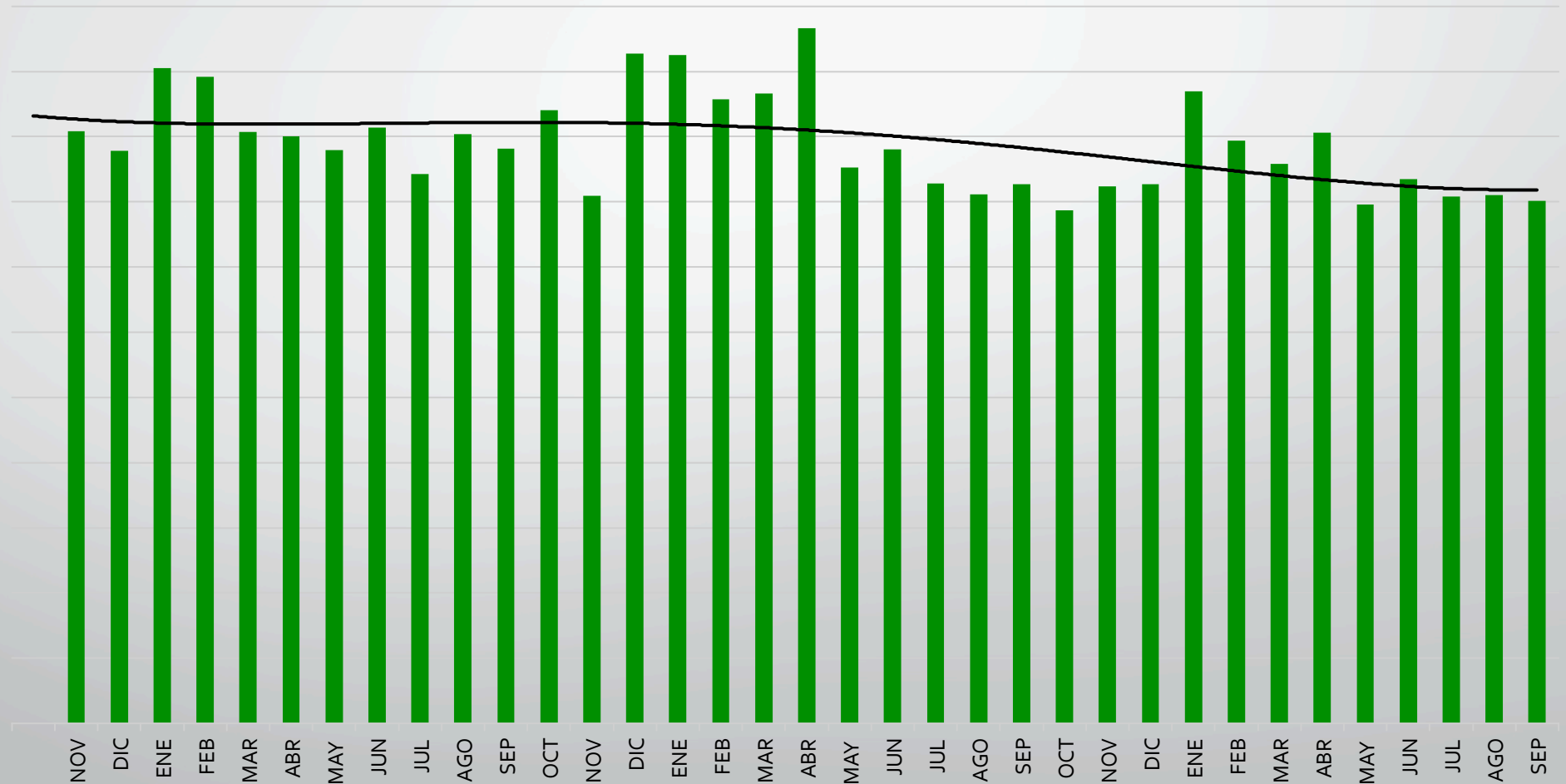


¿Cuáles fueron los RESULTADOS?

Dpto Operaciones:

Sólida base para proyectar el futuro:

✓ Estabilidad en el Abastecimiento



CODITEQ®

Codificación y Etiquetado
Codificación y Etiquetado

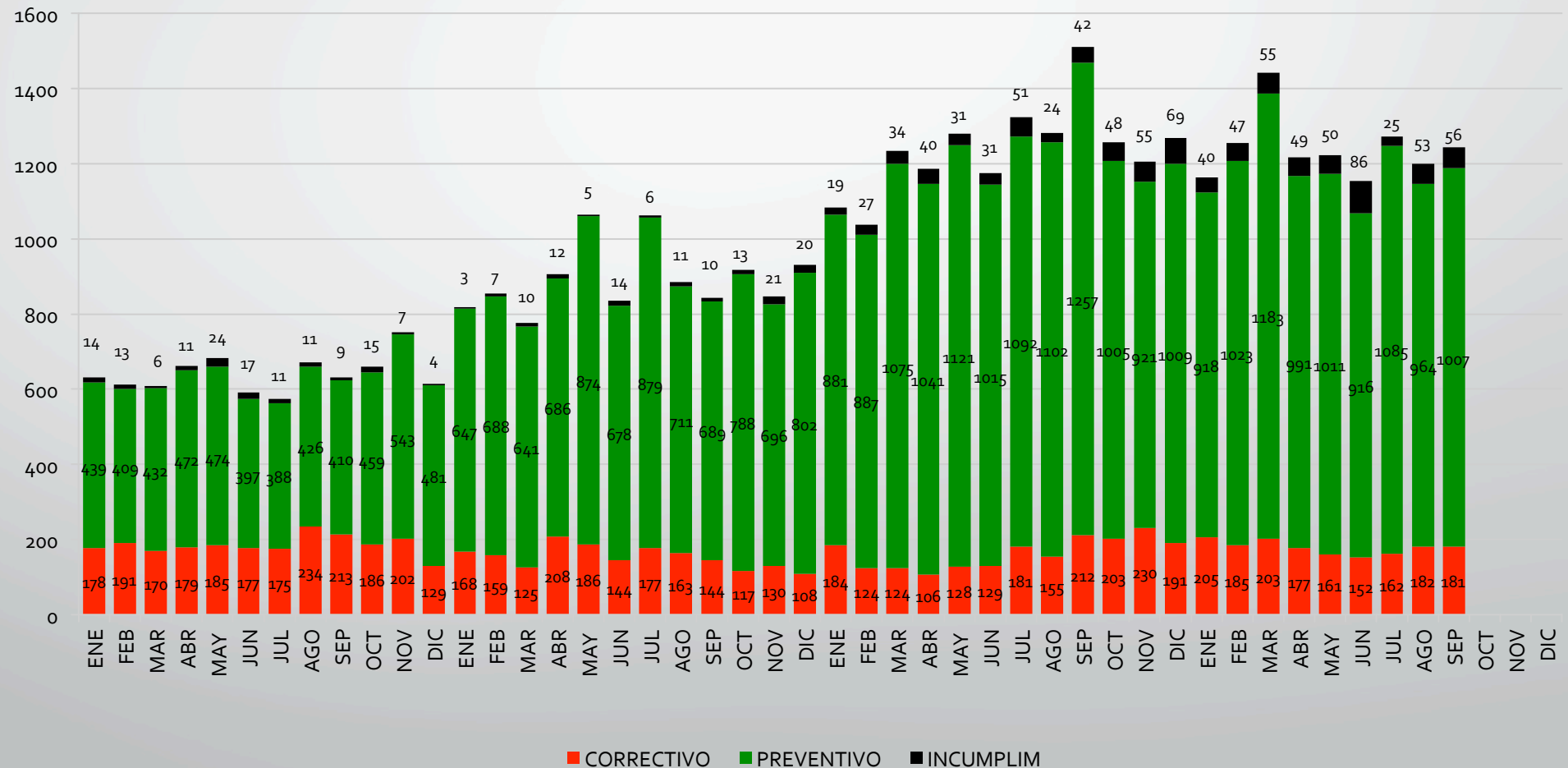
CODILEO.

¿Cuáles fueron los RESULTADOS?

Dpto Operaciones:

Sólida base para proyectar el futuro:

✓ Estabilidad en el Servicio Técnico

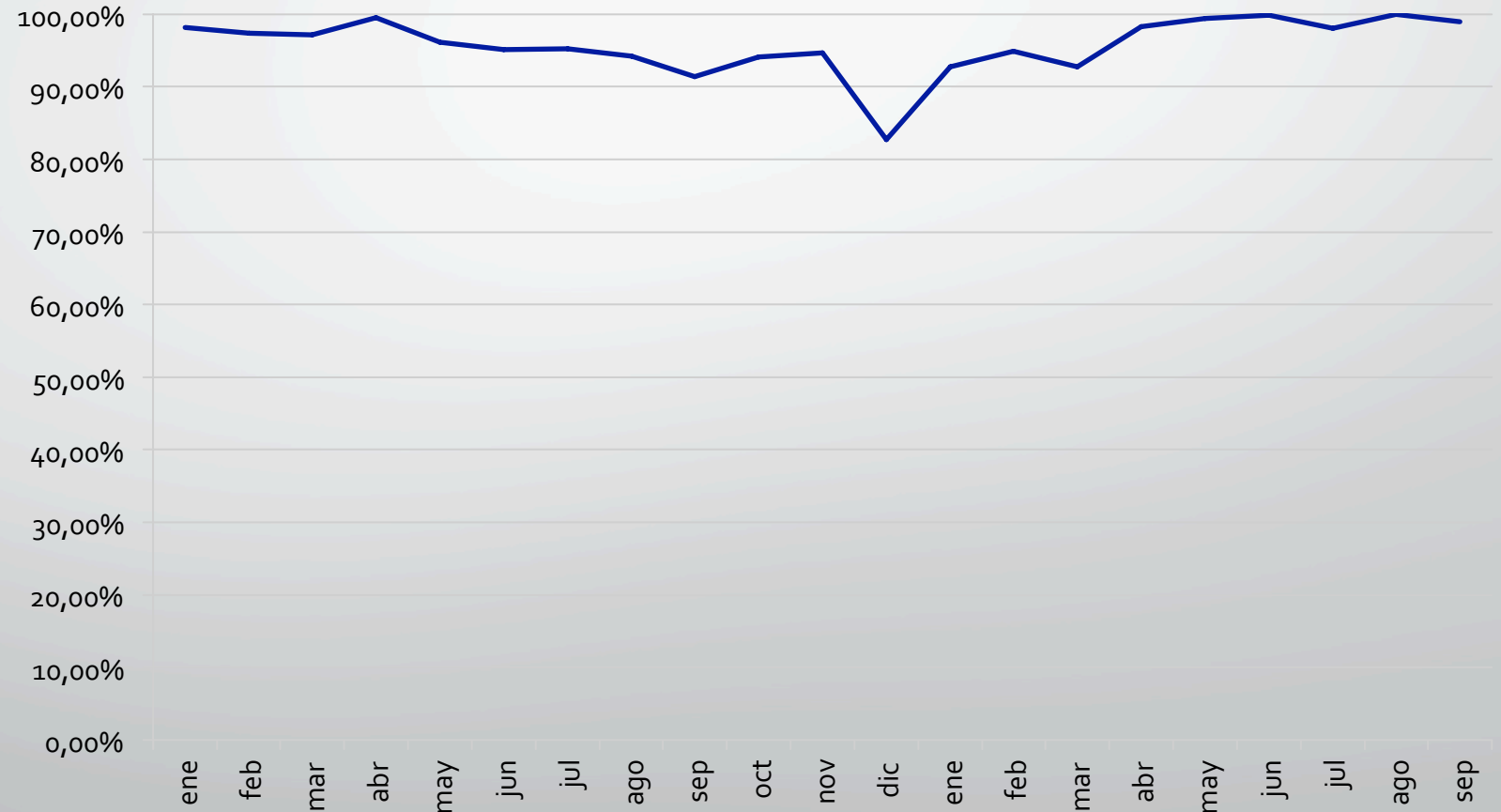


¿Cuáles fueron los RESULTADOS?

Dpto Producción:

Consistencia de la promesa en las entregas:

- ✓ BCAT incluso en familias nuevas de producto
- ✓ Quien le compra a Coditeq, difícilmente se va!



¿Cuáles fueron los RESULTADOS?

Dpto Comercial:

Sólida fuerza de ventas que:

- ✓ Valora la promesa de valor entregada al cliente
- ✓ Aborda proyectos de forma integral (+ penetración)
- ✓ Defiende con argumentos sólidos y comprobables la diferencia que tenemos frente a los competidores



COMPRA



En pocas PALABRAS!

- ✓ La empresa está en continuo crecimiento
- ✓ Podemos reinventarnos: somos capaces de identificar lo que nos está frenando y reenfocar.
- ✓ La casa está ordenada, hay estabilidad
 - ✓ Vendemos mejor
- ✓ No hay miedo a experimentar nuevos desafíos (no penalizar el error)



CODITEQ®

Codificación y Etiquetado
Codificació i Etiquetatge

CODILEO.

En pocas PALABRAS!

- ✓ Potencialización del equipo gerencial :
Somos capaces de hacer más con lo mismo.
- ✓ Ya no es solo teoría, está en práctica
- ✓ Estamos blindados ante situaciones externas adversas (USD)
- ✓ No dependemos de factores externos, está en nuestras manos.
- ✓ Conservamos nuestra promesa
en todo lo nuevo que se pueda generar
(Productos – Servicios)



CODITEQ®

Codificación y Etiquetado
Codificació i Etiquetado

CODILEO.

¿Qué tenemos por MEJORAR?

PASO 5

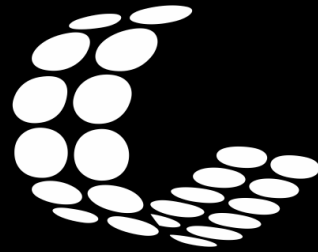
- Volvernos a preguntar si la restricción cambió.
 - Analizar la reacción de la competencia.
 - Reinventar y actualizar los programas.



CODITEQ®

Codificación y Etiquetado
Codificació i Etiquetado

CODILEO.



¡GRACIAS!

www.coditeq.com