

# **LABORATORIO DE FACILIDADES TECNOLÓGICAS**

## **YOPAL - CASANARE**

**MAYO 11 DE 2018**

**ING. MAURICIO MOSQUERA**



# Temario

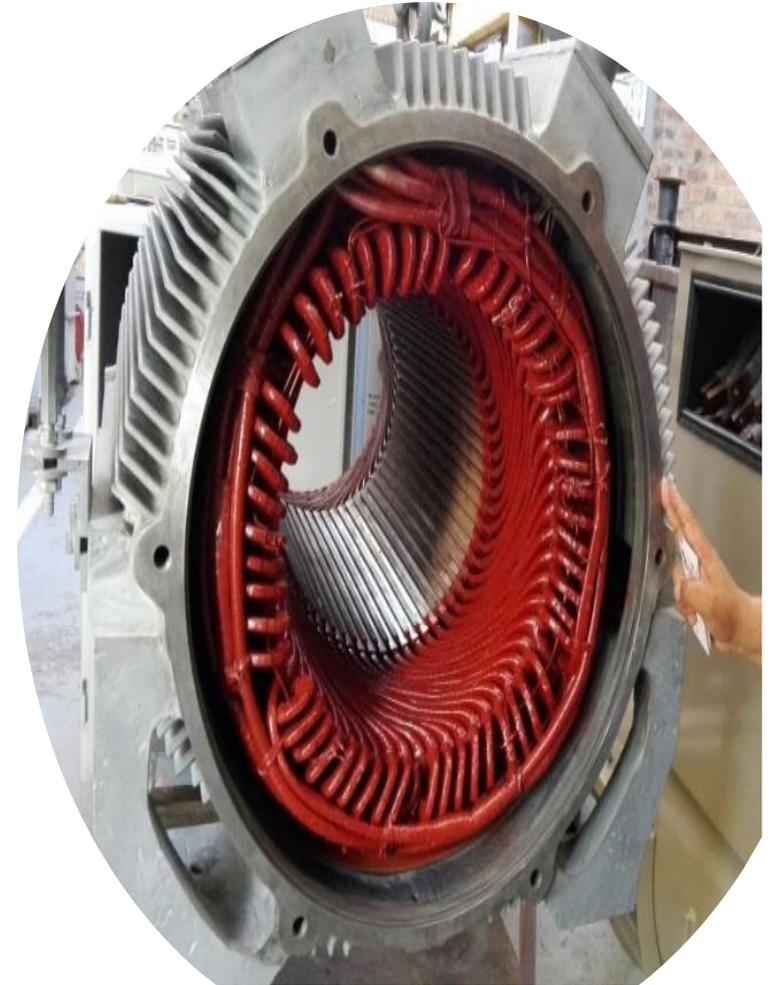
1. Video FORZA
2. Desarrollo Taller Productos y Servicios
3. Desarrollo de la encuesta

# Introducción

Con el fin de ser más competitivas, las pymes colombianas, requieren centrarse en **factores clave de éxito**, entre ellos los relacionados **con los procesos tecnológicos**, esto es válido para todos los sectores industriales, pero particularmente para el metalmecánico, por su papel impulsor para el desarrollo de otros sectores de la economía. Para dar solución a los problemas de estas empresas **se debe tratar de forma integral la tecnología que operan**, vista desde la gestión, incorporación y aprovechamiento de los materiales, máquinas y herramientas, **que ayudan a incrementar la capacidad, calidad y eficiencia en cada uno de los procesos productivos.**

# Objetivo

- El objetivo de este taller es sensibilizar a los participantes sobre la oportunidad que ofrece el Centro Laboratorio de Facilidades Tecnológicas para mejorar o desarrollar nuevos productos o servicios.
- Establecer la línea de operación y gestión en un marco de confidencialidad empresarial.



# Laboratorio



Se orientara al empresario a enfocar el apoyo del Centro Laboratorio de Facilidades Tecnológicas en el desarrollo de los siguientes aspectos:

1. Conocimiento del Mercado
2. Rendimiento Operativo
3. Innovación en productos y servicios



# Mejora de Nuestros Productos y Servicios



## 1. *CONOCIMIENTO DEL MERCADO*

Si queremos que nuestra empresa tenga éxito internamente debemos de realizar un "estudio primario de mercado" para mejorar los productos y servicios que ya vendemos.

Hay que recordar que, en el mercado como en la selva, no sobrevive el más fuerte, sino el que se adapta mejor al medio. Es decir, con la inteligencia y la innovación se puede luchar contra empresas más grandes, tanto en tamaño como en capital.

# Mejora de Nuestros Productos y Servicios

Nuestro objetivo es conseguir información relevante para tomar decisiones acerca de nuestra [estrategia de negocio](#) presente y futura. Los expertos en la metodología del desarrollo de productos recomiendan realizar al interior de la empresa un ejercicio personal de investigación de mercado donde sean contestadas estas 3 preguntas:

## 1. Lo que vendemos es útil para los clientes?

- La manera más sencilla para conocer la utilidad del producto que hemos creado es preguntando a nuestros clientes, cómo se sentirían si nuestro producto, de la noche a la mañana, dejase de existir.

## 2. Saber cómo nos ve el cliente.

- Esto es aplicable a toda la vida de nuestra empresa ya que no podemos planificar sin saber cómo nos ve la gente desde fuera. A la hora de interactuar con nuestros clientes, tenemos que conocer cómo ven nuestra empresa y cómo valoran nuestro producto. Estas dos cosas son fundamentales.

## 3. Conocer a la competencia.

- Nuestros clientes pueden aportarnos gran [información sobre la competencia](#), podemos preguntarles a ellos qué productos usarían como sustitutos en el caso de que el nuestro no se fabricase.
- A veces, nos encontraremos con que tenemos más competencia de la que imaginamos en un principio. También podremos preguntar a nuestro cliente qué usos alternativos pueden tener nuestros productos.

# Mejora de Nuestros Productos y Servicios

## 2. RENDIMIENTO OPERATIVO

Qué es lo que tengo que hacer **siempre** para mejorar el rendimiento de mi empresa independientemente de la tecnología?

Una empresa debe tener siempre presentes para mejorar el rendimiento operativo las siguientes consideraciones:

**1. Enfocarse en las operaciones**, es decir, en las actividades que tienen como resultado nuestros productos y servicios, ya que son el único modo real de mejorar el rendimiento de una empresa.

**2. Centrarse en sus productos y servicios**, vigilando constantemente lo que quieren tus clientes y cómo encontrar productos que satisfagan sus necesidades.



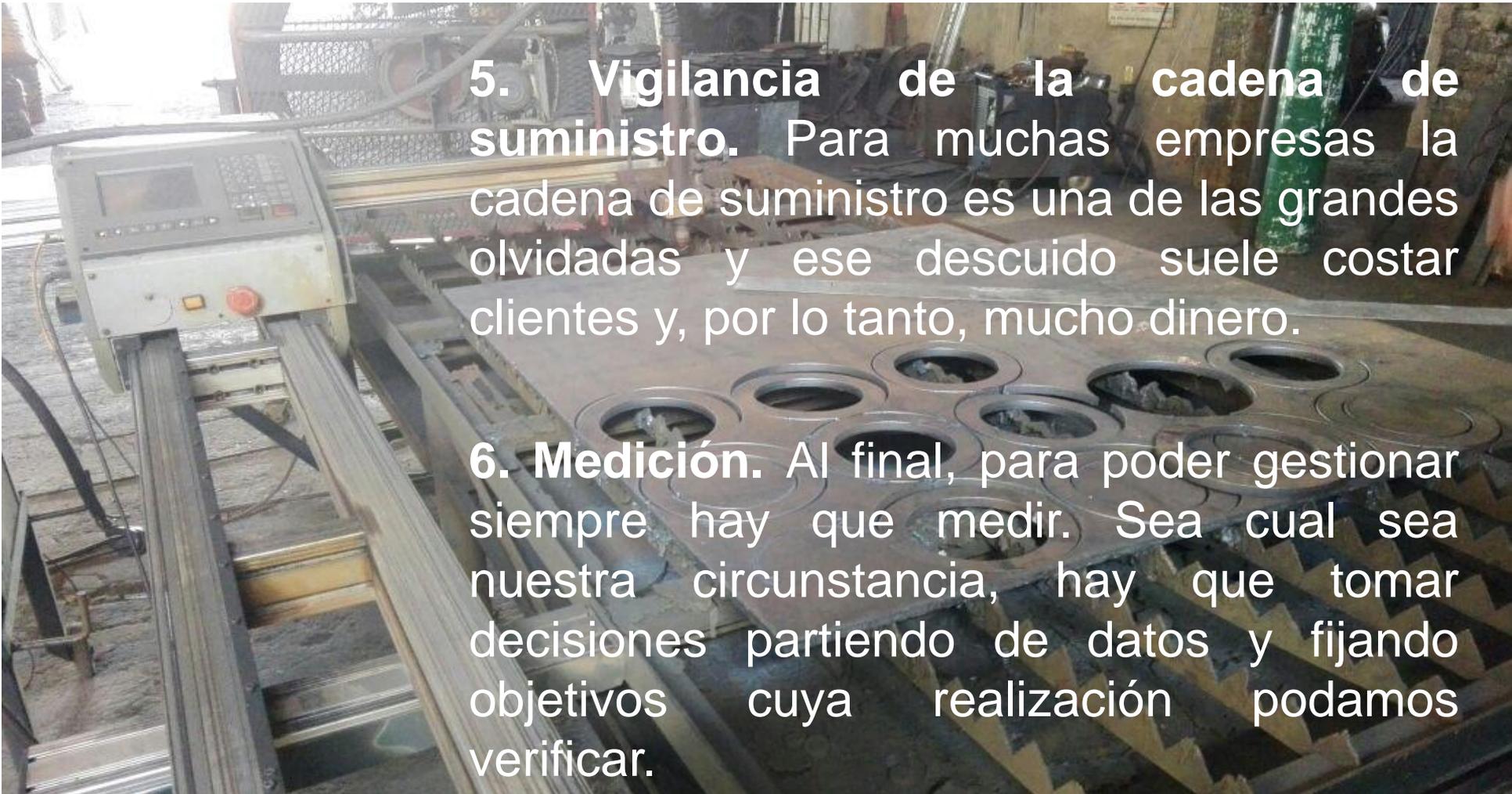
# Mejora de Nuestros Productos y Servicios



**3. Buscar la máxima calidad en lo que se hace.** Hay que considerar siempre la calidad como un conjunto de factores que muestran en qué medida nuestros productos y servicios satisfacen la demanda de los consumidores. Nuestra visión de la calidad no la deben dar las certificaciones, sino nuestros clientes, y debemos responderles superando sus expectativas.

**4. Diseño de los procesos de tu empresa.** Basta con partir del concepto de proceso, que se puede definir como un conjunto de tareas que unidas dan como resultado la generación de valor para el cliente. Si no tenemos control sobre algo tan vital como nuestra capacidad a la hora de generar valor para el cliente, los problemas estarán a la vuelta de la esquina.

# Mejora de Nuestros Productos y Servicios



**5. Vigilancia de la cadena de suministro.** Para muchas empresas la cadena de suministro es una de las grandes olvidadas y ese descuido suele costar clientes y, por lo tanto, mucho dinero.

**6. Medición.** Al final, para poder gestionar siempre hay que medir. Sea cual sea nuestra circunstancia, hay que tomar decisiones partiendo de datos y fijando objetivos cuya realización podamos verificar.

# Innovación Productos y Servicios

La innovación es el camino para desarrollar **nuevos productos**.

**Innovar es una virtud que está al alcance no solamente de compañías con grandes recursos, sino también de todas las pymes.** Agudizando la imaginación las pequeñas y medianas empresas pueden mejorar mucho su rendimiento y rentabilidad, creando nuevos productos y servicios, agilizando su estructura y funcionamiento o introduciendo otras formas de comercialización, **utilizando simplemente grandes dosis de valentía y creatividad.**

A continuación, presentamos cinco interesantes maneras de innovar:

# Innovación

## Productos y Servicios

**1.-Introducir nuevos productos.** Esta acción podrá dar respuesta a las últimas necesidades, gustos y tendencias de los clientes, y convertirse en una eficaz manera de aumentar las ventas y diversificar el negocio.

**2 Cambiar de negocio.** El avance de los gustos y de la tecnología es imparable y ambos evolucionan cada vez a mayor velocidad. Por eso, en ocasiones es necesario eliminar todos los productos que se han quedado obsoletos o que están en vías de desaparición y cambiarlos por otros, permutando prácticamente el negocio.

# Innovación Productos y Servicios

**3-Crear servicios nuevos.** No siempre es necesario cambiar lo que se vende, pero en ocasiones es muy recomendable hacer variaciones en la forma en que se vende.

**4.-Mejorar el proceso de producción.** Vender más supone obtener más ingresos, pero producir mejor aumenta la rentabilidad. Si una empresa es capaz de sumar los dos axiomas sus resultados y su beneficio podrían multiplicarse. Y para producir más y mejor, nada más rentable que introducir las últimas tecnologías, máquinas y herramientas del mercado, que potenciarán la eficiencia de la cadena de montaje.

# Innovación Productos y Servicios

- **5 -Abrir nuevos mercados.** Últimamente se habla mucho de las ventajas de la internacionalización, pero no todas las empresas necesitan cruzar las fronteras de nuestro país para potenciar su expansión. Todavía hay muchas pymes cuyo marco de actuación se limita a su región. La mejor manera de comenzar a innovar en este ámbito es ampliar la presencia geográfica ofreciendo los productos y servicios en otras regiones de nuestro país.
- **6-Cambiar la presentación de los productos.** La rutina puede acabar con un negocio... y con un producto. Por eso, muchas marcas han hecho cambios en sus envases, otras han variado sus logos y la mayoría su presentación... Y es que el packaging cada vez tiene más influencia en los deseos de compra del consumidor, por lo que cambiar de vez en cuando el diseño puede rejuvenecer sorprendentemente un producto y convertirlo en mucho más apetecible.

**MUCHAS GRACIAS**

**[WWW.CRTMDELPACIFICO.ORG.CO](http://WWW.CRTMDELPACIFICO.ORG.CO)**

**[crtmcali@crtmdelpacifico.org.co](mailto:crtmcali@crtmdelpacifico.org.co)**