

# Descripción de Solución



## Descripción Detallada de la Solución

**Consultor:** Daniel Vallejo (Yehiibhii)

**Empresa:** Empresa Familiar de Personalización Textil

**Fecha de elaboración:** Diciembre de 2019

### Etapas de Implementación

#### Etapa 1: Sensibilización y Alineación Estratégica

- Reuniones con el núcleo familiar para redactar misión, visión y valores.
- Dinámicas grupales usando herramientas como FODA y Business Model Canvas.
- Introducción de conceptos como zona de confort, paradigmas y mutualidad.

**Resultado esperado:** Mayor cohesión del equipo directivo y alineación de objetivos.

#### Etapa 2: Definición de Procesos y Control de Inventario

- Mapeo de procesos existentes y diseño de flujogramas básicos.
- Implementación de máximos y mínimos de inventario.
- Uso de códigos de barras y vinculación con sistema de punto de venta (POS).

**Resultado esperado:** Mejora en el manejo de materiales y reducción de pérdidas.

#### Etapa 3: Reorganización del Taller y Gestión de Producción

- Rediseño del espacio físico del taller por tipo de producción (serigrafía, bordado, etc.).
- Establecimiento de rutas de trabajo claras.
- Capacitación en buenas prácticas de producción.

**Resultado esperado:** Aumento de eficiencia operativa y calidad de productos.

#### Etapa 4: Fortalecimiento del Bienestar Laboral

- Talleres sobre comunicación efectiva y resolución de conflictos.
- Introducción a la pirámide adaptada de Maslow (“Mutualidad”).
- Creación de canales de retroalimentación abierta.

**Resultado esperado:** Disminución de rotación de personal y mayor satisfacción laboral.

## Etapa 5: Construcción de un Ecosistema Digital

- Vinculación entre sistemas de almacenamiento, ventas y atención al cliente.
- Uso de herramientas colaborativas (Google Drive, Google Sheets).
- Posible creación de sitio web básico o tienda online futura.

**Resultado esperado:** Mejora en la coordinación entre sucursales y mayor visibilidad comercial.

## Recursos Necesarios

- Material impreso y digital (formatos, hojas de registro, guías).
- Acceso a software de punto de venta y lector de códigos de barras.
- Equipamiento básico para reorganización del taller.
- Tiempo disponible de empleados clave para capacitación y reuniones.

## Indicadores de Avance

Etapa	Indicador	Frecuencia
1	Número de reuniones realizadas	Mensual
2	Reducción de pérdida de material	Bimensual
3	Tiempo promedio por pedido	Semanal
4	Encuestas de satisfacción laboral	Trimestral
5	Clientes nuevos registrados digitalmente	Mensual

## Mecanismos de Control

- Reportes semanales de avances.
- Sesiones de revisión trimestrales.
- Lista de verificación de cumplimiento por etapa.