

# HighLand

Juan Antonio Restrepo

Sebastián Mujica

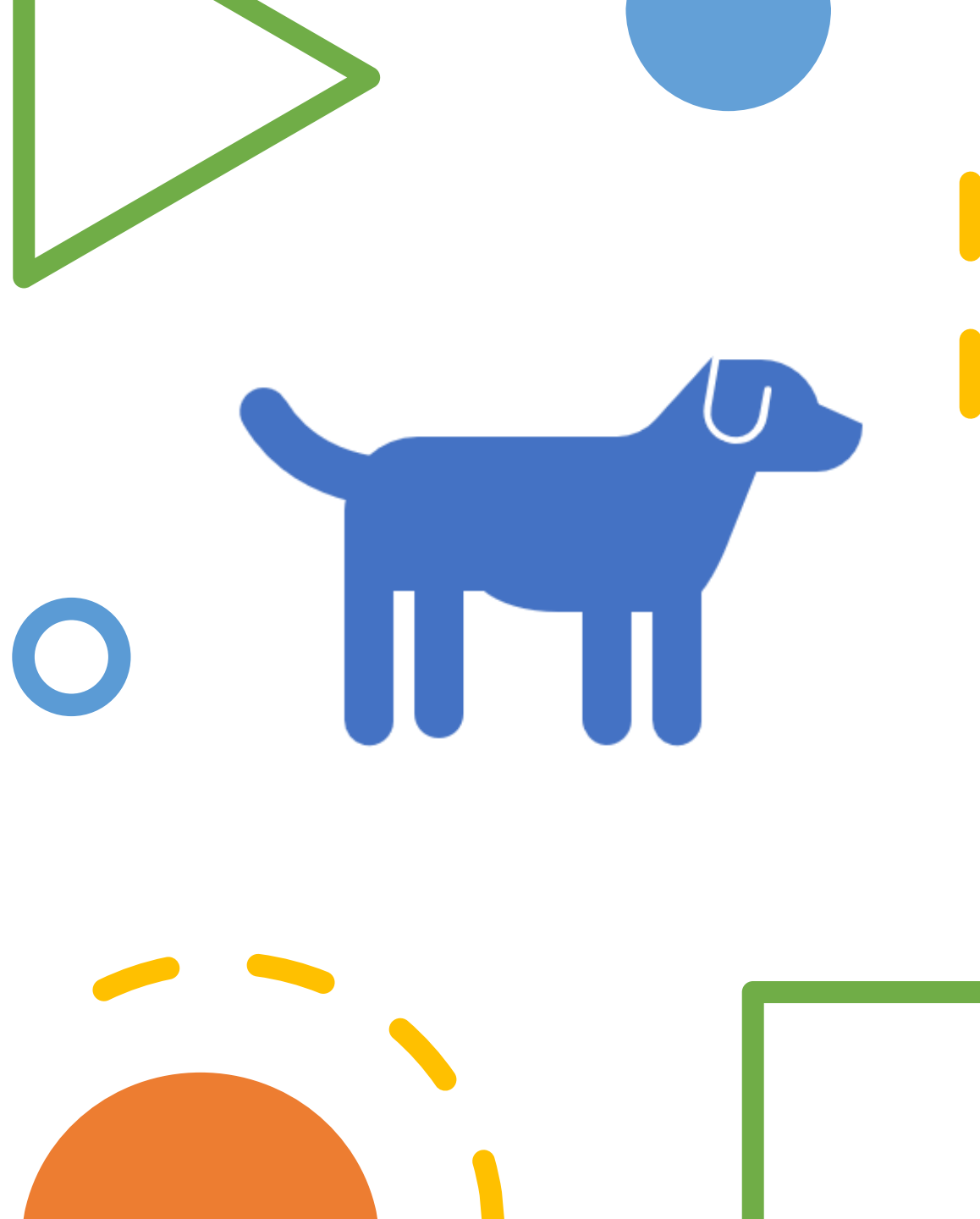
Andrea Montoya

Anderson Barragán



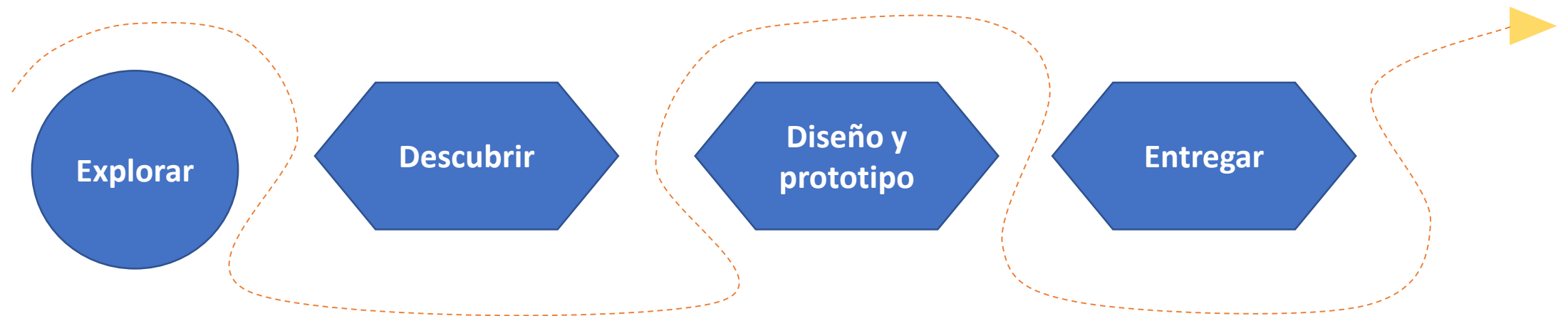
# Highland

- Escuela y hotel canino.
- Ofrece servicios con altos estándares de calidad en el sector mascotas
- Mascotas recogidas y entregadas desde la comodidad del hogar
- Las tareas contables de la empresa requieren de mucho tiempo para integrar y manipular todos los tipos de cuentas.
- Se tienen muchos documentos que son difíciles de encontrar rápidamente.
- Las cuentas se guardan en 2 "pilas", 1 de pagadas y otra de no pagadas. El problema es buscar una factura específica dentro de esas pilas.



# Metodología

- SAP Leonardo: Con SAP Leonardo buscamos integrar en una sola Plataforma una vision complete de la empresa. A través del *Design Thinking* entregamos un product final iterative, que satisfice las necesidades reales de nuestro cliente.



## Transporte-cluster

Se le informa al cliente antes de recoger y entregar el perro

El cálculo de los recorridos se hace manual y puede que no sea la ruta óptima para recoger y entregar a los perros.

Es difícil aumentar la cantidad de mascotas que se pueden recoger de manera que no se necesiten utilizar muchos más vehículos

La competencia usa herramientas para ordenar la entrega y recogida de los perros

El aumento de los atascos vehiculares disminuye la capacidad de Highland para recoger y atender más mascotas y los clientes

La competencia pueda realizar

## Finanzas-cluster

Solo el dueño y el contador se encargan de esto con Excel

El pago a proveedores no es paneado

Todas las actividades de realizan manualmente y están sujetas a errores humanos

La competencia utiliza software contable

El aumento de clientes hace posible una sobrecarga en los sistemas manuales

Se usa un contador en conjunto con el dueño para cumplir las obligaciones financieras

## Marketing-cluster

El conocimiento se realiza principalmente basado en el boca a boca, y es un tercio cambiante y no constante para mantener el ámbito publicitario de la empresa

Falta presencia en redes sociales

Se tiene presencia a través de una página web donde se provee información de contacto

El boca a boca como canal de mercadeo, garantiza satisfacción en el servicio ofrecido

## Manejo de insumos-cluster

No se sabe cuántos insumos se tiene

No se sabe cuándo se vencen los insumos

el inventario hace tedioso llevar registro de insumos salientes

Realizar el pedido de insumos, es una tarea que se realiza casi que a intuición

No se sabe cuándo hay que pedir más insumos sin recargar las bodegas

La competencia maneja insumos mediante otras herramientas

El manejo manual de insumos permite consultar su estado periódicamente

## Tecnología-cluster

No se sabe la disponibilidad del hotel

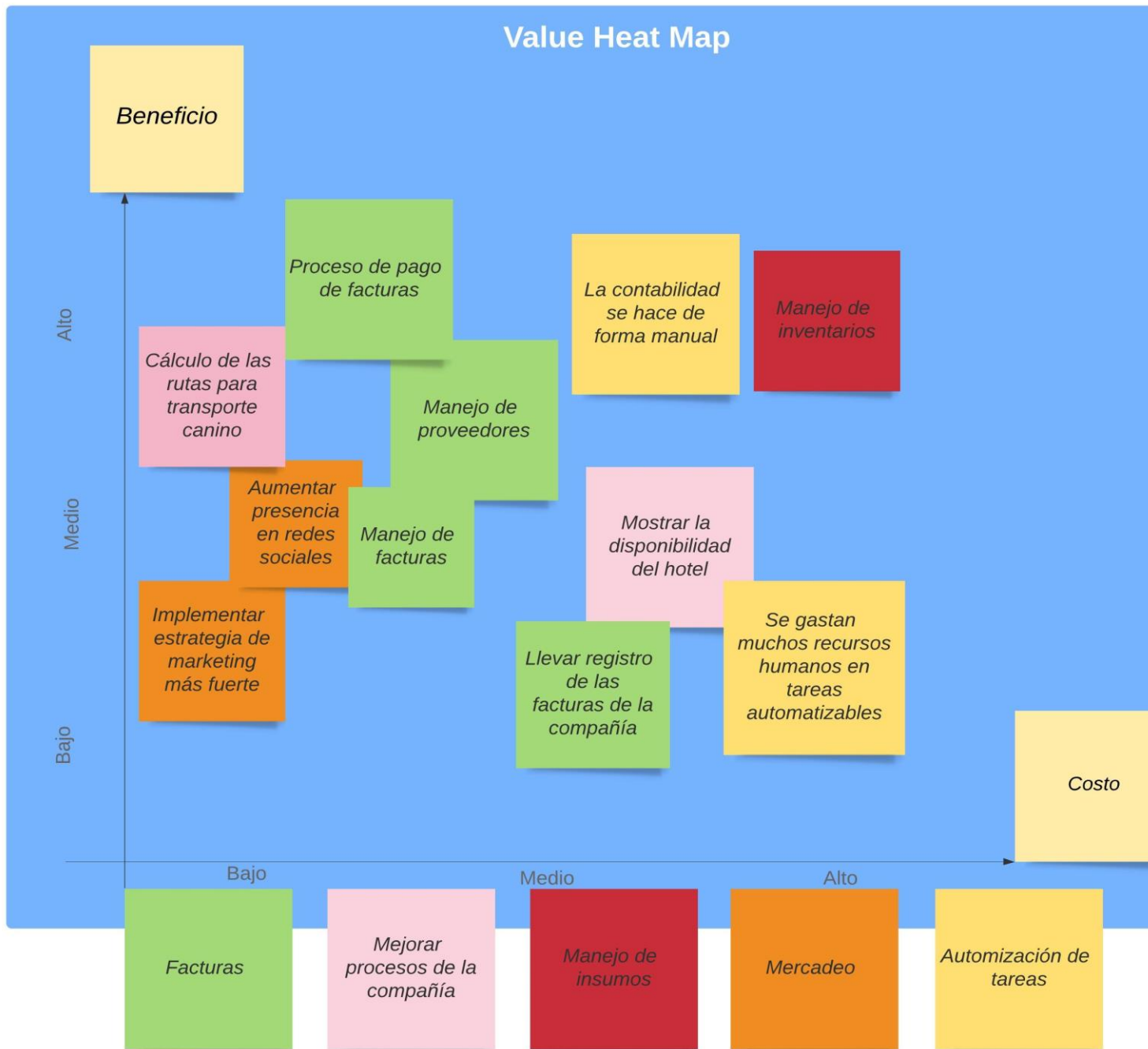
Las cuentas se hacen en hojas de excel

De llegar a tener problemas con el computador donde se tiene el Excel se podría perder mucha información financiera

No se tiene una caracterización de los clientes se desconoce un perfil individual de estos, solo se lleva a través del recuerdo del director y los empleados

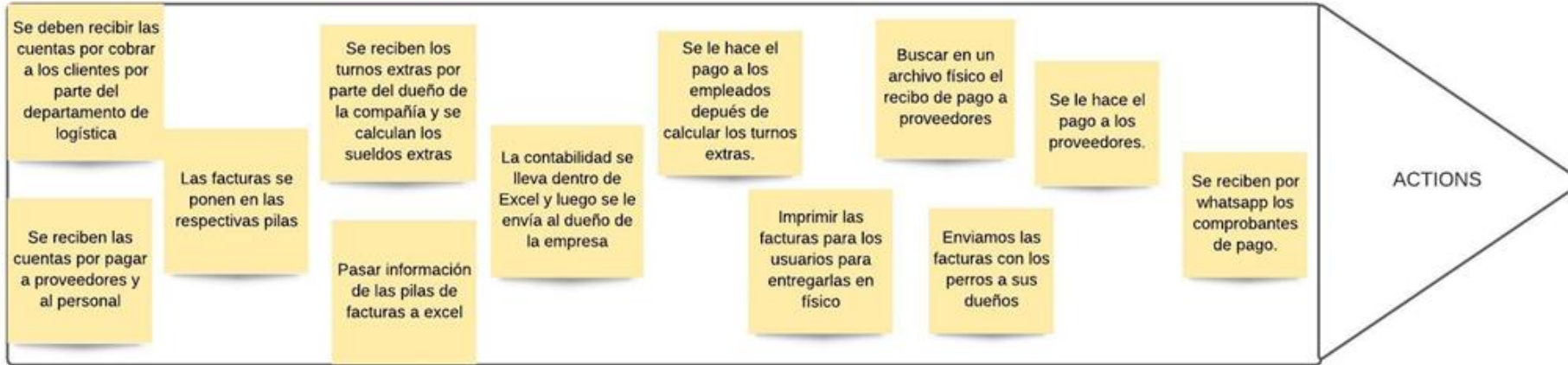
falta de herramientas tecnológicas para la gestión de inventarios

anuncio de cambios en el servicio por canales clásicos (vía telefónica)

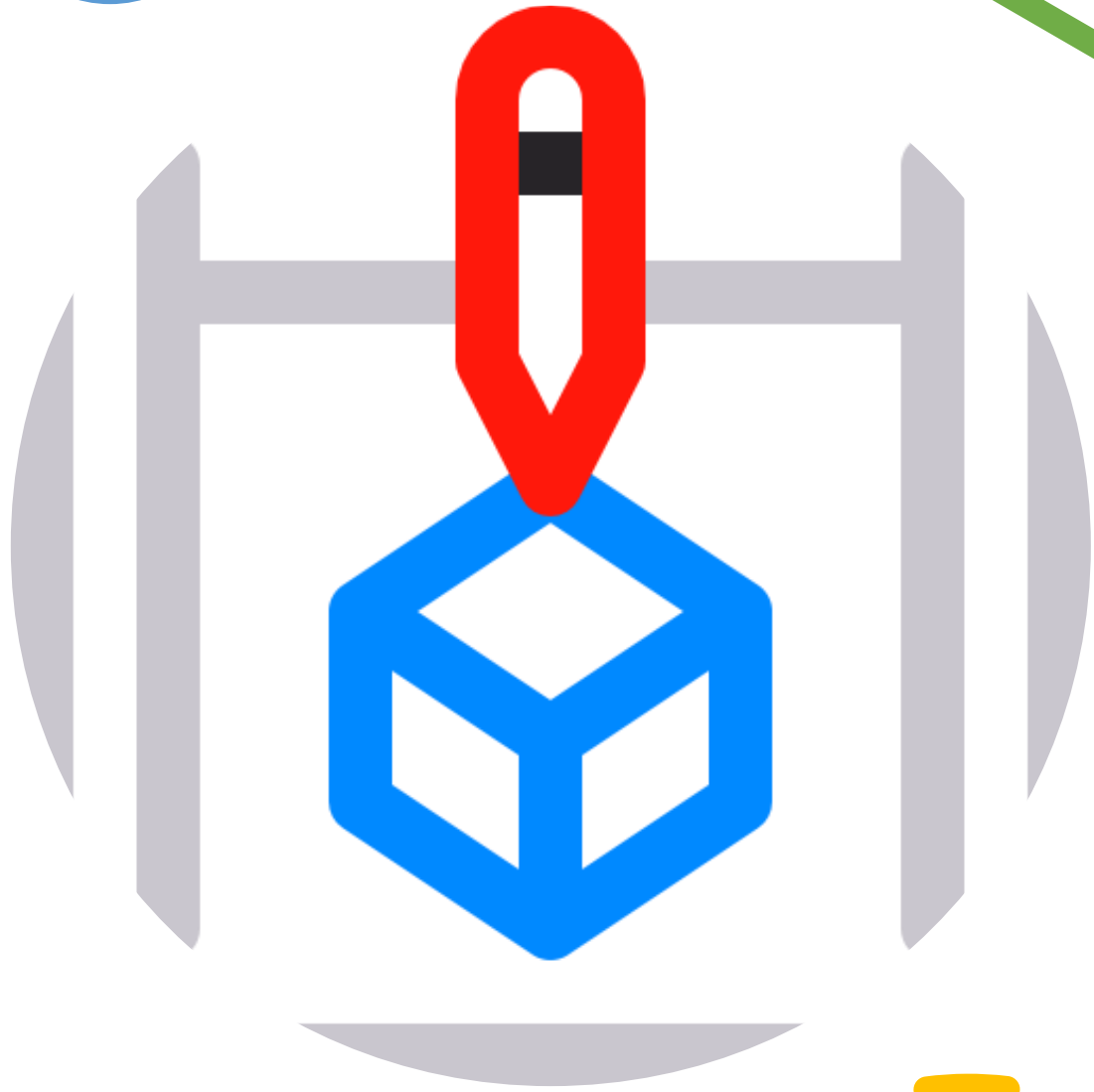


# Heatmap

Cluster más relevante para la empresa:  
Facturas



# User Journey Map



Interfaz SCP

# Conclusiones generales

- Ahora en la factura se incluyó encabezados del proveedor y datos básicos que mejoran la información de la factura.
- El problema de facturación fue mejorado.
- Ahora es más fácil llevar las cuentas de las facturas y se pueden manejar más ordenadamente
- Se puede tener control sobre las facturas que se no se están pagando a tiempo.
- La aplicación tiene un flujo de información sencillo e intuitivo.
- La aplicación es sencilla, es intuitiva y funcional. Sin embargo, podría ser mucho más bonita y menos plana.
- Se desearía tener todas las funcionalidades completas a futuro respecto al pago de empleados también.

