

# Construction Information Systems



**Construction Information Systems, Inc.**

Sofia Abadía Bermeo  
Daniel Alejandro Ángel  
Juan Sebastian Villamil  
Sergio Ramírez

# Agenda

1. CIS
2. Visión y Misión
3. Puntos de dolor
4. Heat Map
5. User Journey Map
6. Metodología de la solución

1. CIS
2. Vision and Mission
3. Pain Points
4. Heat Map
5. User Journey Map
6. Solution Description

# CIS

- Desde 1991, Construction Information Systems (CIS) ha sido el proveedor en línea número uno en el noreste de Estados Unidos de información de proyectos para la industria de la construcción. Su nuevo y mejorado Marketplace permite a los profesionales de la industria encontrar el trabajo más rentable, organizar proyectos, colaborar entre ellos y mejorar sus marcas o compañías.
- Since 1991, Construction Information Systems (CIS) has been the United States Northeast's leading online provider of project information for the construction industry. Their new and improved marketplace allows industry professionals to find their most profitable work, organize projects, collaborate with each other and improve their brands.

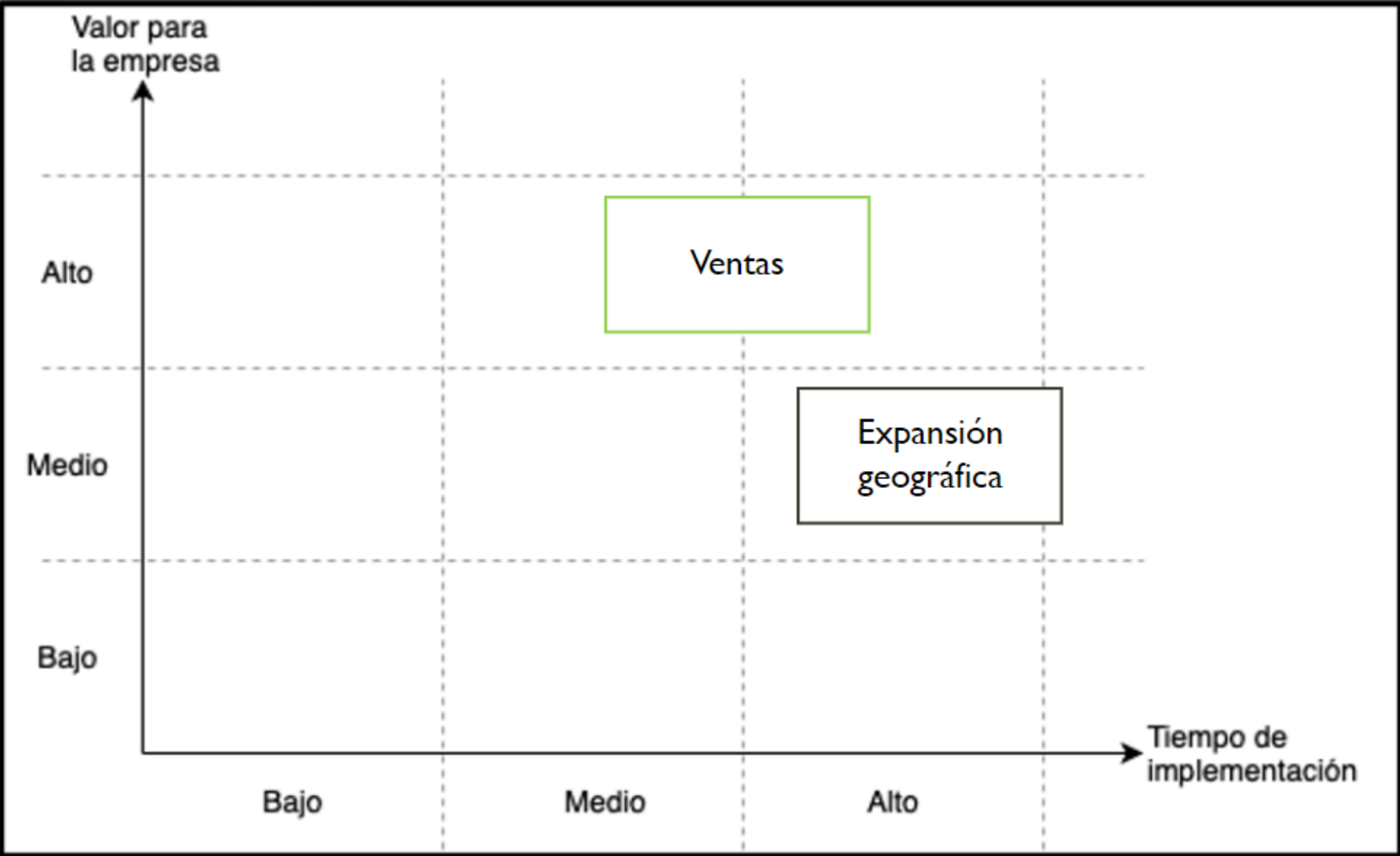
# Visión y Misión / Vision and Mission

- **Visión:** Proveer de soluciones basadas en software contable a la mayor cantidad de empresas de construcción en el mundo. Queremos facilitar todos aquellos procesos básicos contables permitiendo a todos los dueños de constructoras enfocarse en solucionar nuevos desafíos en el mundo de la innovación en las edificaciones.
- **Misión:** CIS se dedica a proporcionar, implementar y capacitar soluciones integradas de software contable en empresas de construcción de todos los tamaños y especialidades. A través del trabajo duro, la dedicación y la integridad, estamos comprometidos a brindar excelencia. Nos esforzamos por ofrecer a nuestros clientes productos y servicios que superen sus expectativas.
- **Vision:** Provide solutions based on software to the largest number of construction companies in the world. We want to facilitate all those basic accounting processes allowing all construction company owners to focus on solving new challenges in the world of buildings innovation.
- **Mission:** CIS dedicates to provide, implement and train integrated accounting software solutions for construction companies of all sizes and specialties. Through hard work, dedication, and integrity, we are committed to delivering excellence. We strive to offer our customers products and services that exceed their expectations.

# Puntos de Dolor / Pain Points

- 1. Cuello de botella en ventas:** Se sufre de un cuello de botella ya que llegan muchos pedidos de venta y hay pocos vendedores, dado que la empresa se demora más para gestionar el proceso de venta, los vendedores deben ser bien entrenados y tener suficiente experiencia, pero no duran mucho en el puesto.
  - 2. Expansión geográfica:** La empresa ha intentado varias veces expandirse a otros estados, pero ha fallado debido a la necesidad de personal en los destinos de expansión. Por otra parte, uno de los valores de la empresa es que tienen empleados locales, por lo cual no pueden enviar empleados de otras regiones.
  - 3. Mantener vendedores:** Los vendedores pasan por procesos de entrenamiento largos y especializados, pero no duran mucho en el trabajo, por lo que esto le cuesta a la empresa recursos para su capacitación.
  - 4. Ventas autónomas:** El porcentaje de ventas a través de la página web es mínimo, ya que en ésta se debe seguir un proceso autónomo por parte del cliente que no suelen hacer.
- 1. Sales bottleneck:** There is a bottleneck since many sales orders arrive and there are few sellers, the company takes longer to manage the sales process because the salespeople must be well trained and need enough experience, but they do not last long in the position.
  - 2. Geographic expansion:** The company has tried several times to expand to other states but has failed due to the need for personnel in expansion destinations. On the other hand, one of the values of the company is that they have local employees, so they cannot send employees from other regions and break it.
  - 3. Retaining salespeople:** Salespeople go through long and specialized training processes, but they don't last long on the job, so this costs the company resources for their training.
  - 4. Autonomous sales:** The percentage of sales through the website is minimal, since it must follow an autonomous process by the client that they do not usually do.

# Heat Map



# User Journey Map



# Metodología de la solución / Solution Description

- Creamos una herramienta en SAP BTP en donde el cliente y el agente de ventas van a poder gestionar las citas que tengan. Esto a través de una interfaz en donde podrán interactuar con un calendario que muestra las horas disponibles u ocupadas de un agente de ventas
- We built a tool in SAP BTP in which both the client and the salesperson will be able to manage their appointments. All through an interface in which they will see their calendar with available or busy hours of every salesperson.