

Digitalización de operación: TECNOSPINE

/ Caso de éxito

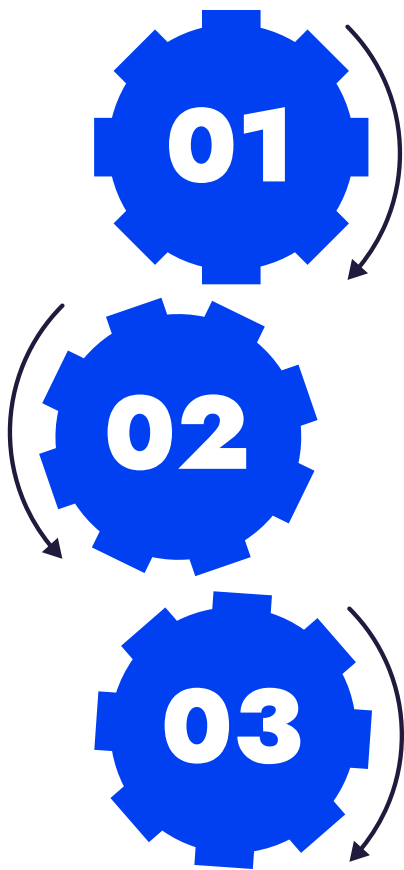


Reto

Diseñar las operaciones de la compañía y plantar las bases tecnológicas para hacer frente con garantías al crecimiento del negocio, haciendo énfasis en los procesos y la tecnología necesaria para conseguir controlar el stock y la trazabilidad de los implantes y del instrumental.

Metodología

Partimos de la situación actual y del potencial existente en las personas de TECHNOSPINE para ajustar el proceso colaborativo hacia la generación de valor y el desarrollo de iniciativas concretas, que permitan el cumplimiento de las metas y objetivos.



MODELO METODOLÓGICO

Hacerse preguntas
Responderlas

CAPACIDADES / EQUIPO DE ALTO RENDIMIENTO

Analizar
Crear
Validar

VALOR

Asesoramiento y acompañamiento END TO END

1. Enfoque y toma de decisiones
2. Identificación de iniciativas
3. Planificación e implantación
4. Modelo de seguimiento

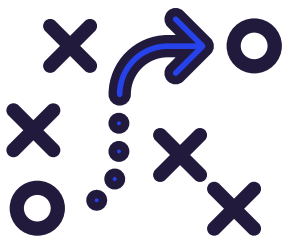
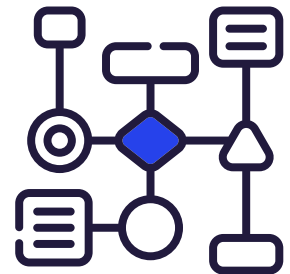
THE FLASH CO lidera el proceso de trabajo colaborativo en base a los principios y metodologías "agile", y estimulando la reflexión y el avance en busca de resultados rápidos que motiven a al equipo de TECHNOSPINE y dinamice el avance del proceso de transformación.

Solución



Definir el ciclo de vida del producto y el papel de cada eslabón de la cadena de suministros y el modo de relación con el cliente final (puntos de contacto: identificación de puntos positivos, negativos de la experiencia del cliente y los puntos críticos para el negocio). Énfasis en la logística de la empresa y la gestión del stock (implantes e instrumental).

Diseñar el nuevo mapa de procesos: definición de nuevos procesos que conectan demanda con stock y capacidad productiva y adaptación de los procesos existentes a las capacidades actuales de TECHNOSPINE y las exigencias marcadas por la experiencia de cliente.



Definición la hoja de ruta de digitalización de TECHNOSPINE a 1 y 3 años y de las acciones principales para el desarrollo y la implementación de los nuevos procesos.

Recomendación en infraestructura tecnológica de la solución. Auditar los sistemas de Información: soluciones tecnológicas que forman la arquitectura actual: Datos y procesos con cliente, trazabilidad y accesibilidad a la información, operaciones, etc.



Resultados

COMPLETO MAPA DE OPERACIONES CON NUEVOS PROCESOS QUE DE LA GENERACIÓN DE UNA NUEVA EXPERIENCIA DE CLIENTE:



Se trabajaron los flujos de información con la red de ventas y almacenes de los clientes para poder prever la demanda y conocer el stock de los hospitales.



Se instauró una nueva forma de planificar las compras y agruparlas que permita más poder durante la negociación y gestionar mejor la tesorería y las necesidades de financiación.



Adecuación de la tecnología para trabajar con datos en tiempo real, optimizando costes, consiguiendo un control exhaustivo del stock y asegurando la trazabilidad de los implantes.

SOBRE THE FLASH CO:

THE FLASH CO es una consultora estratégica enfocada en el desarrollo de negocio y es experta en entornos de incertidumbre económica. Sus principales áreas de acción comprenden la **digitalización**, la **estrategia** y la **innovación**.

Sus fundadores: Julio Castrillo y Francisco Vera, cuentan con una experiencia superior a 25 años en el sector de la consultoría.

Los reconocidos casos de éxito de THE FLASH CO. entre los que se encuentran Grupo Mahou San Miguel, Faes Farma, Eroski e Iberdrola han posicionado a esta consultora como una de las más sólidas y competentes a nivel nacional durante los últimos años.

THE FLASH CO cuenta con oficinas en Barcelona, Madrid y Guipúzcoa.

Tel.: 93 678 93 44



Sobre /

JULIO CASTRILLO

Co-fundador y Customer Relationship Director en THE FLASH CO, responsable de forjar relaciones a largo plazo con los clientes. Con un fuerte gen emprendedor, dentro del equipo es considerado como el ojo del cliente de THE FLASH CO. Su experiencia se ha forjado trabajando durante más de 25 años como consejero en los sectores de gestión, innovación y tecnología dentro los más importantes grupos empresariales a nivel nacional.

E-mail: jcastrillo@theflashco.com

Sobre /

FRANCISCO VERA

Es ingeniero industrial de formación y executive MBA en transformación digital por ESADE. Tiene un carácter netamente emprendedor habiendo participado en la fundación de varias empresas y siendo consejero en otras, siempre con un marcado sesgo hacia la estrategia de negocio, la innovación y la transformación digital. Actualmente es fundador y CEO de la consultora de negocio THE FLASH CO, que ayuda a sus clientes a evolucionar, crecer y competir en entornos de incertidumbre económica, social y tecnológica.

E-mail: fvera@theflashco.com





CONTACTO:

The Flash Consulting, SL
Madrid - Barcelona - Guipúzcoa
93 678 93 44
www.theflashco.com

