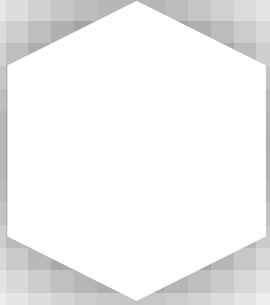


# Transformación Digital



+



+

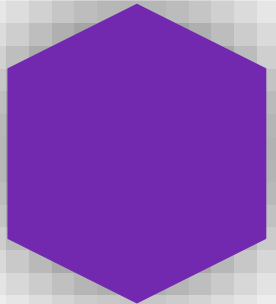


“Sorprender o ser Sorprendidos,  
una elección Estratégica”

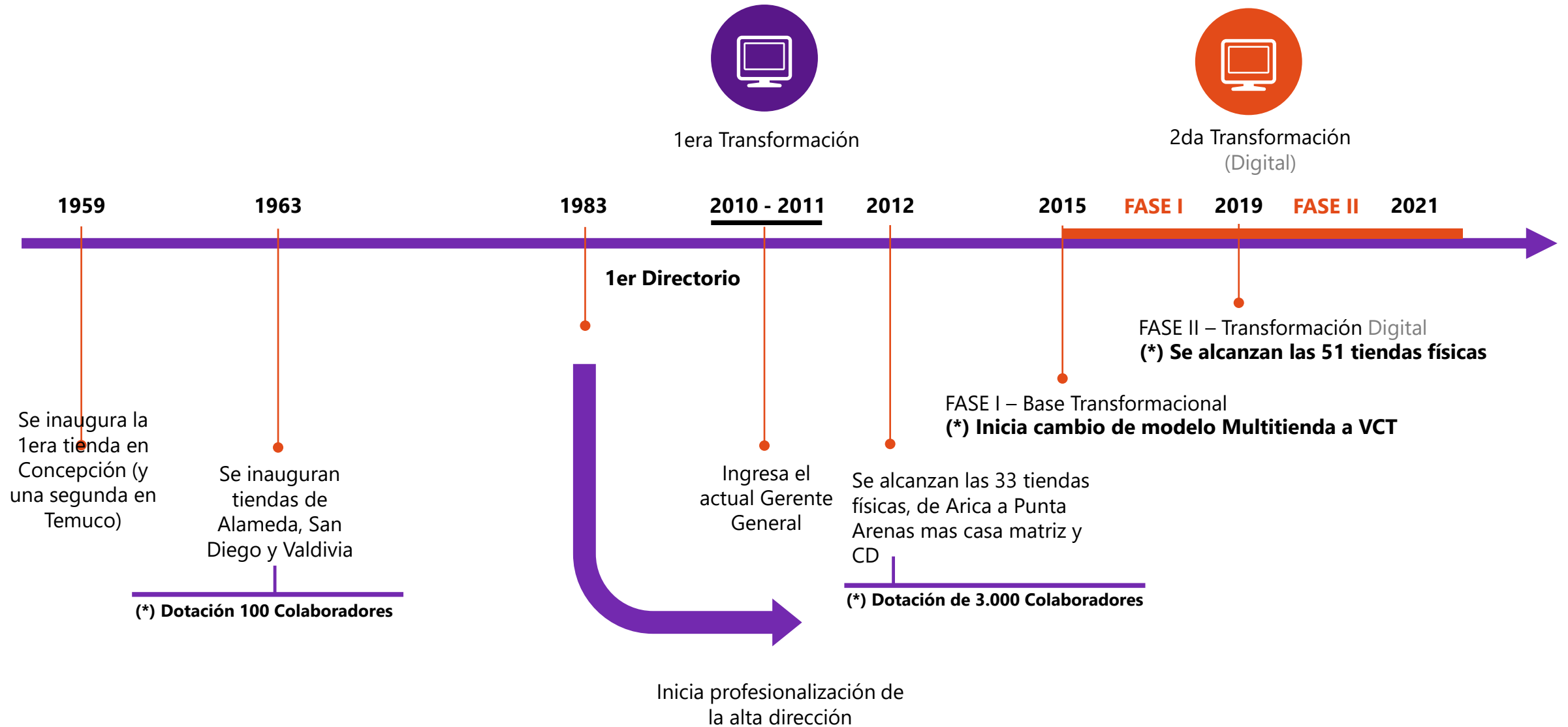
+



**CORONA**



# Breve reseña de la Compañía



# Transformación Digital = Experiencia.

## CHILE CONECTADO HOY

93%

De las personas usa Internet

4,79

Horas de conexión promedio al día

## EL MUNDO - Para el 2020 se estima:

60.000  
Millones

De dispositivos conectados

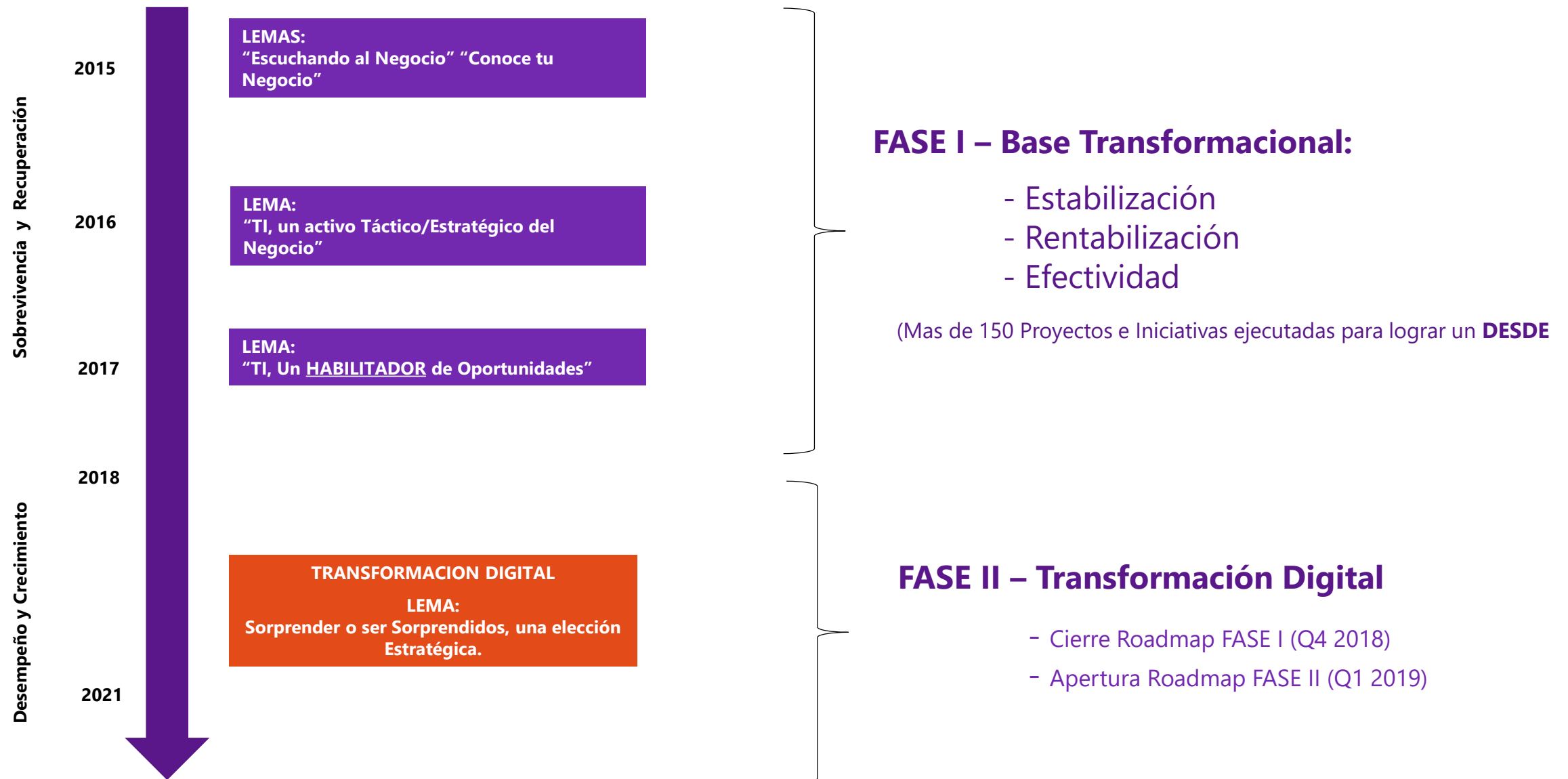
+ 50%

De las búsquedas de contenido se harán por VOZ



La Transformación Digital tiene mucho mas de transformación que de Digital

## TI como un gestor de servicios tecnológicos tercerizados, no un operador de tecnología OnPremise



15%

85%

**NEGOCIO:**  
Retail + Financiero + Back Office





- **Tecnología**



- Acogen el cambio
- Utilizan la tecnología
- Eficientan procesos

**Habilita**

- **Procesos**



- **Personas**

**VALOR  
Concretan**

- **Cultura**

↑  
... El Negocio  
Determina el  
resultado

# Impulsores Transformacionales, Estrategia y Drivers para la automatización: Que estamos haciendo

## Impulsores

- Habilitación de soluciones con el máximo impacto positivo en el negocio, en el mínimo plazo y costo posibles
- La Experiencia del Cliente como eje central en todas las interacciones con la compañía
- Procesos del Negocio y Apoyo más eficientes y automatizados
- Soportar el crecimiento proyectado para el negocio y su estrategia
- Adherencia a estándares de Operación y Seguridad (Normativos)
- Gestión basada en Servicios, acceso a información actualizada, oportuna y veraz
- Consolidación y homologación de procesos y sistemas a nivel corporativo

## Ejes de la Estrategia TI

- Continuidad y Estabilidad Operativa
- Foco en el negocio
- Eficiencia, Control y Medición
- Flexibilidad y Agilidad
- Cumplimiento Normativo

## Drivers

- EXPERIENCIA CLIENTE
- EFICIENCIA OPERATIVA
- DISMINUCION DE COSTOS
- CONTROL Y MEDICION

## Roadmap FASE II

### PORTFOLIO INICIATIVAS Y PROYECTOS

- ❑ La mejor EXPERIENCIA CLIENTE
- ❑ Maximizar EBITDA

## ASIMILACION DE NUEVAS TECNOLOGIAS - PRUEBAS DE CONCEPTO

### AUTOMATIZACION DE PROCESOS

La automatización de Procesos repetitivos engloba 3 elementos

- **Automatización Robótica de procesos (RPA)**
- Tecnología Cognitiva
- Inteligencia Artificial

La automatización de procesos es uno entre muchos desafíos que nacen y se abordan desde una necesidad imperiosa de cambio para mejorar (y/o sobrevivir).

## P1.- Generación de Ordenes de Compra Internacional





## P1.- Generación de Ordenes de Compra

### Objetivos



Reducir Costos



Reducir el error humano



Destinar esfuerzos  
en tareas claves

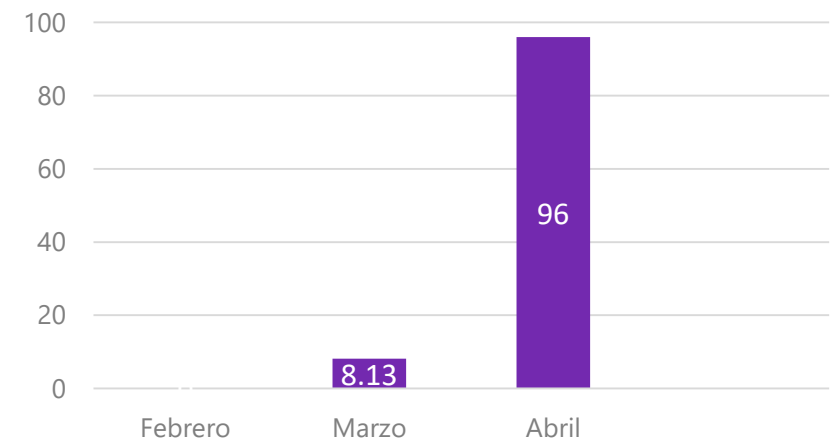


Aumentar  
productividad

## Beneficio obtenido

- ✓ Ordenes de compra procesadas en menos de 10 días producido el embarque. 96% dentro del objetivo y sin error.
- ✓ El tiempo de proceso de una orden de compra por parte de una ecargado del proceso se redujo en un 87%.
- ✓ Mejora en la relación comercial con los proveedores
- ✓ Indicadores de gestión diarios y automáticos

% de OC en plazo

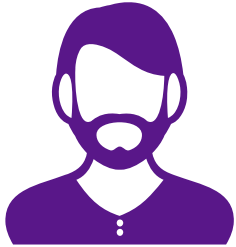


## Seguimiento Despacho a Clientes desde proveedores



## P2.- Seguimiento Despacho a Clientes desde proveedores

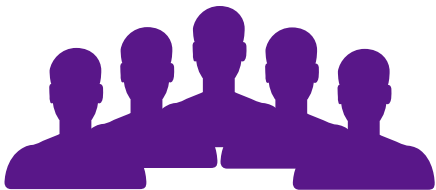
### Objetivos



- Otorgar al cliente visibilidad actualizada y oportuna del seguimiento de sus despachos en 100% de los casos.



- Mantener controlado y actualizado el registro de despachos de manera automática sin errores en un plazo menor a 24 horas.



- Equipo de 5 personas realizando trabajo repetitivo y masivo.

## P2.- Seguimiento Despacho a Clientes desde proveedores

### Beneficios



Inmediatez en reunir la información de más de 5 plataformas de proveedores logísticos de forma automática e ininterrumpida, incluso en horarios inhábiles.



Evaluación diaria e inmediata del cumplimiento de entrega por parte de los proveedores.



Equipos de servicio al cliente con información actualizada para responder consultas de los clientes y realizar gestión pro-activa.



El equipo ya dejó de cruzar planillas y hacer seguimiento en páginas de proveedores. Ahora analiza los indicadores y se concentra en las oportunidades de mejora en virtud de nuestros cliente.

## 10 Preguntas para generar interacción



**iGracias!**

