

TRANSFORMACIÓ DIGITAL PER IMPULSAR LA PRODUCTIVITAT I GENERAR NOVES OPORTUNITATS DE NEGOCI

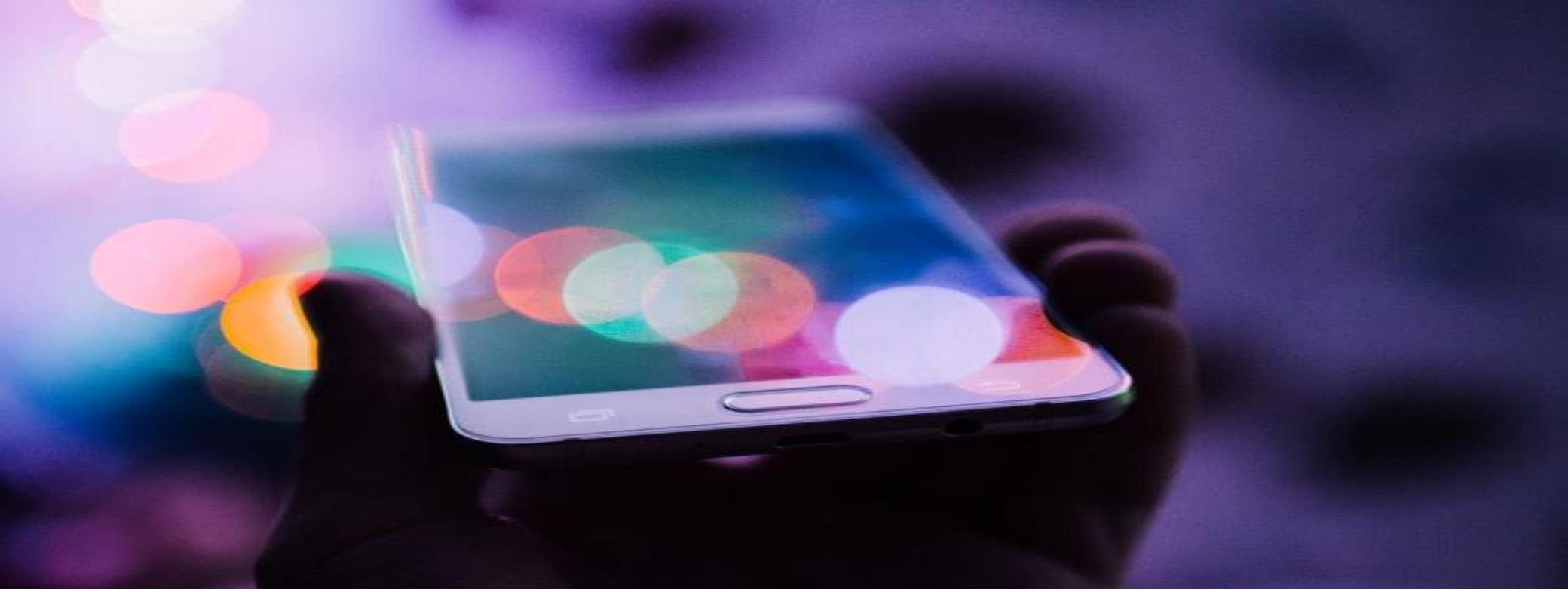
Ramon González Cambray – Director programes MBA i Executive Education UOC.
Professor del Màster universitari en innovació i transformació digital de la UOC

Òscar Franco - Director d'operacions i projectes ACTIUM DIGITAL

Jaume Betrian - Group COO & Managing Director Flax&Kale Good (Teresa Carles Healthy Foods).

Prodeca
Promotora dels aliments catalans

18 de març de 2021



TRANSFORMACIÓ DIGITAL PER IMPULSAR LA PRODUCTIVITAT I GENERAR NOVES OPORTUNITATS DE NEGOCI

Ramon Gonzàlez Cambray – Director programes MBA i Executive Education UOC.
Professor del Màster universitari en innovació i transformació digital de la UOC.

Prodeca
Promotora dels aliments catalans

18 de març de 2021

Universitat Oberta de Catalunya

GRANS INTERROGANTS ¿?

Per on començo?

Què és la transformació digital?

Té sentit parlar de tecnologia digital?

Com avaluar l'experiència de client?

Quines barreres puc trobar en la transformació digital?

Podré afrontar econòmicament la transformació digital?

Perquè la transformació digital?

Com modernitzar la meva TI?

Com canviar la cultura de la meva empresa?

Com fer que els meus usuaris facin cas a TI?

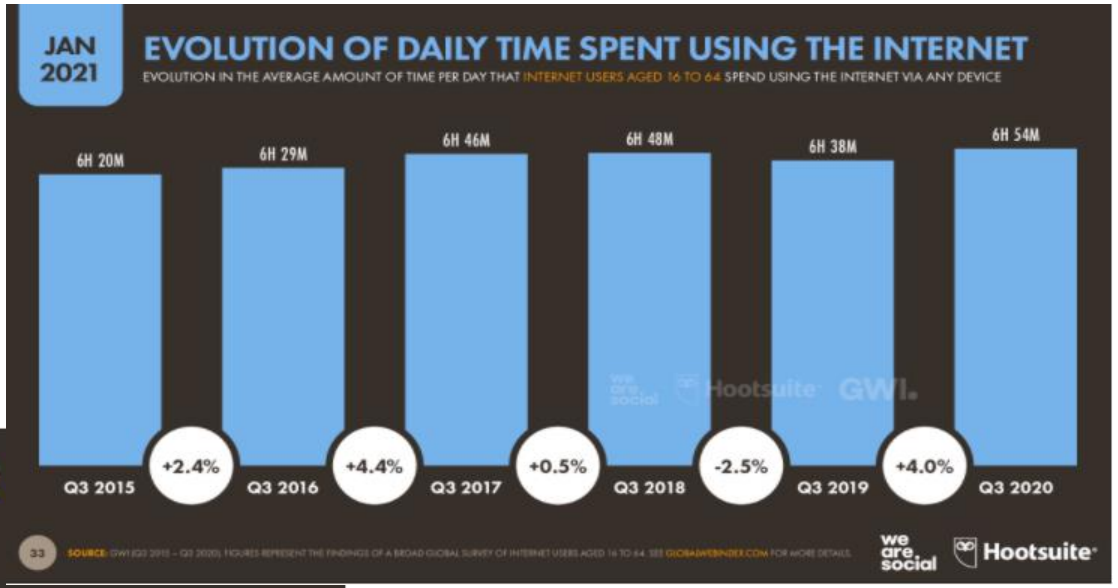
Com sé cap a on anar?

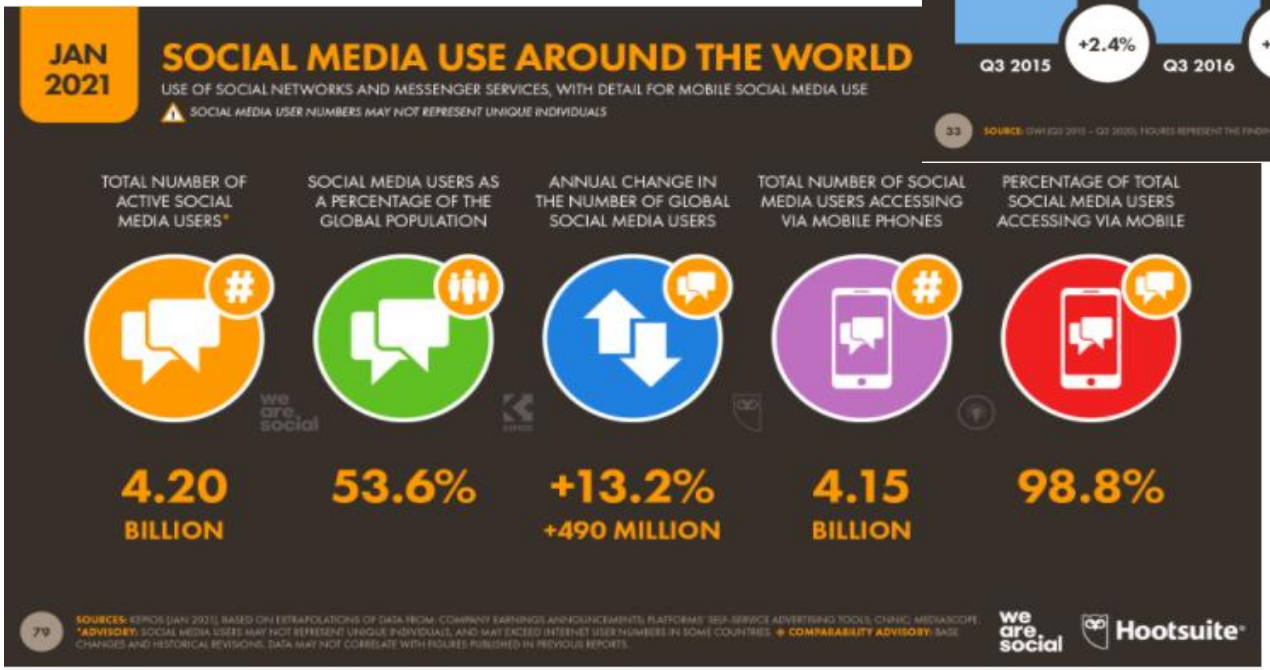
La tecnologia s'empra igual independentment del sector i/o empresa i/o país?

AGENDA DE LA SESSIÓ

1. Què és la transformació digital
2. Eixos, acceleradors i barreres de la transformació digital
3. Tecnologies digitals
4. Experiència de client
5. Maduresa digital i mapa de ruta
6. Gestió del canvi

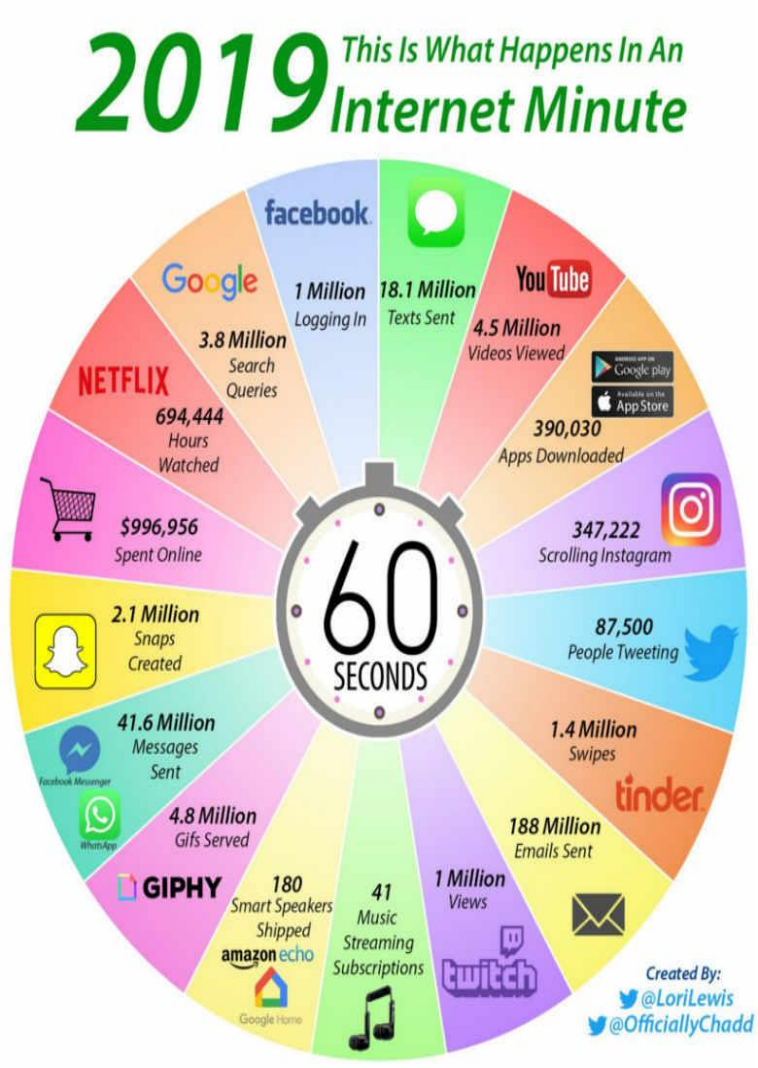
01 – Què és la transformació digital?

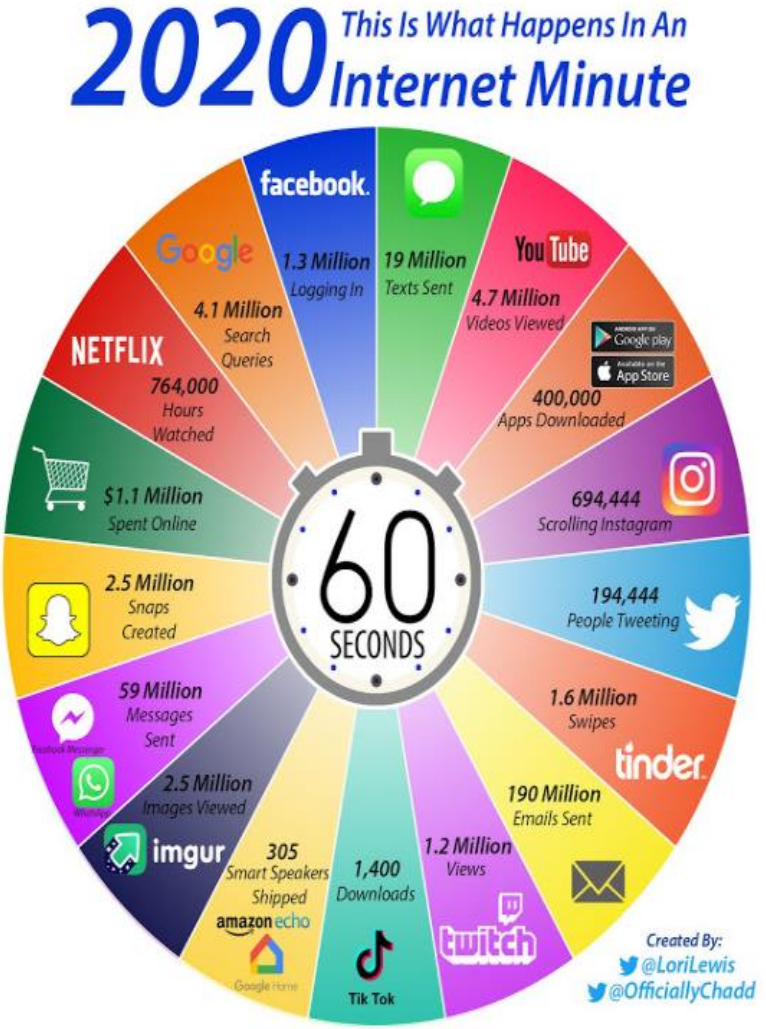




01 – Què és la transformació digital?

Internet en un minut





01 – Què és la transformació digital?

La transformació digital és el canvi associat amb l'aplicació de tecnologies digitals en tots els aspectes de la societat humana

Wikipedia

Una transformació de les organitzacions basada en nous coneixements que es sustenten amb les dades i en l'anàlisis

Deloitte

La transformació digital es pot definir com la integració de les noves tecnologies en totes les àrees d'una empresa per a canviar la seva forma de funcionar. L'objectiu és optimitzar els processos, millorar la seva competitivitat i oferir un nou valor afegit als seus clients.

ttandem

Digital transformation is a foundational change in how an organization delivers value to its customers.

CIO

Digital transformation is the strategic adoption of digital technologies. It's used to improve processes and productivity, deliver better customer and employee experiences, manage business risk, and control costs.

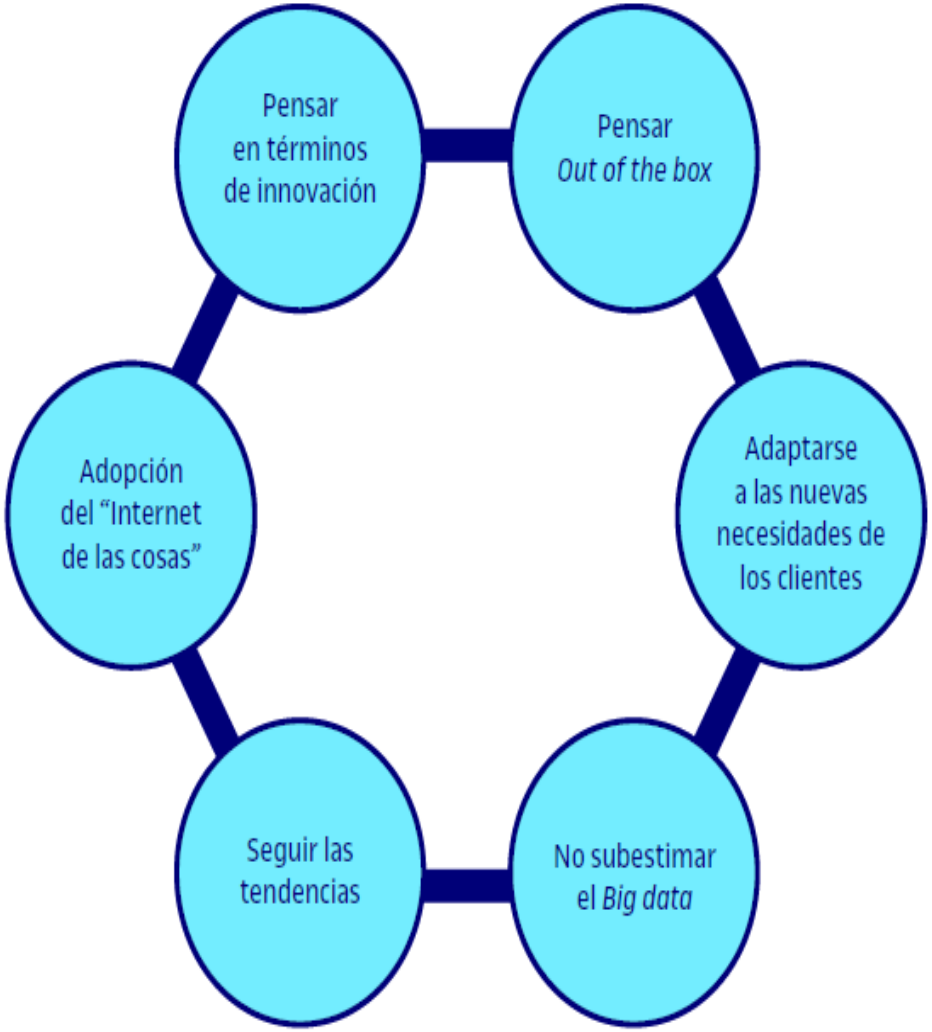
CITRIX

Digital Transformation Is Not About Technology

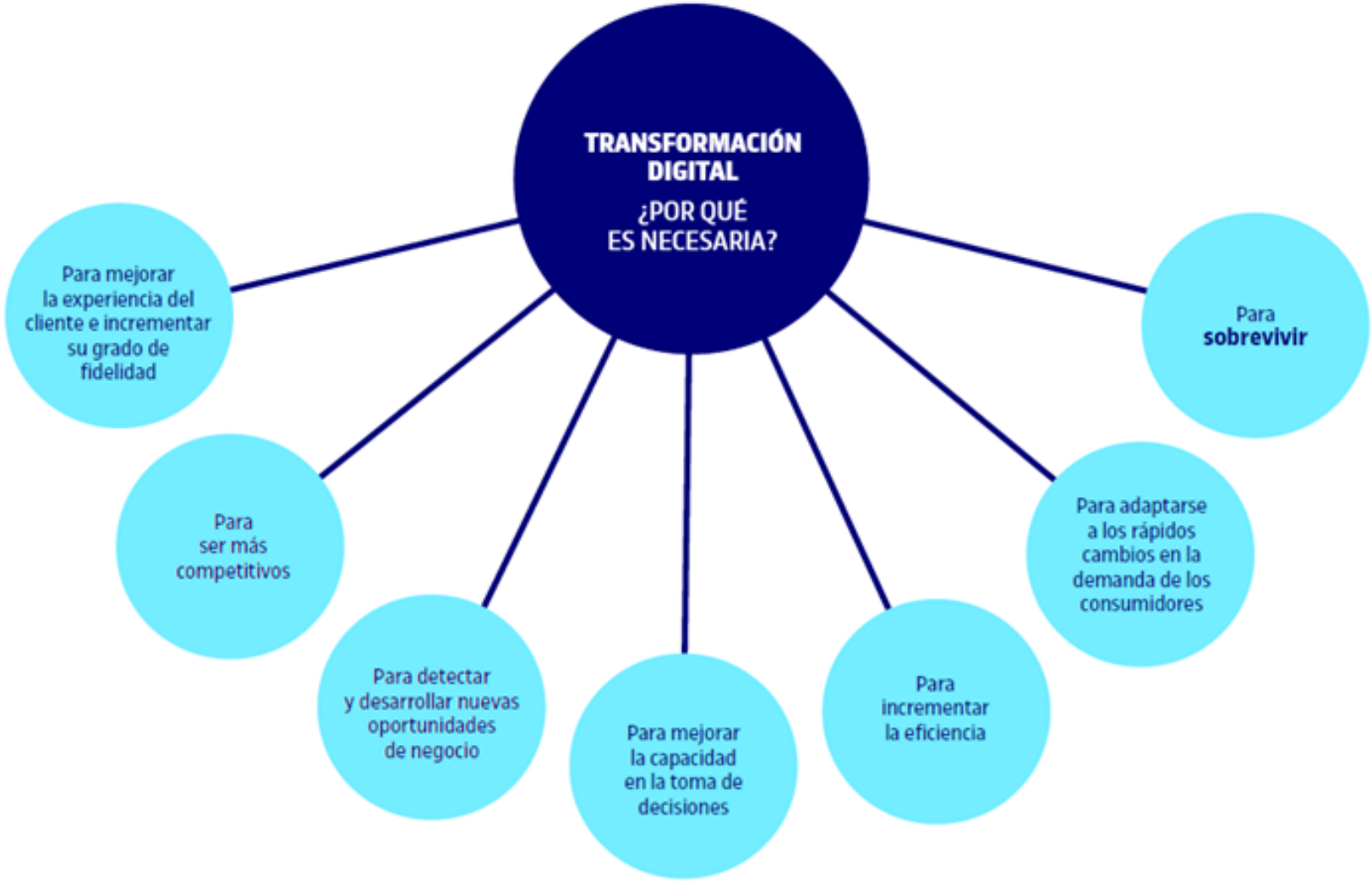
Harvard Business Review

La digitalització és el procés i la transformació és l'efecte

01 – Què és la transformació digital?
Com promoure la transformació digital?



01 – Què és la transformació digital?
Beneficis de la transformació digital



Beneficis de la transformació digital

Estratègia digital

Eficiència operacional

Cultura àgil

Estratègia Cloud

Customer Journey

User eXperience

Tendències de mercat

Gestió del canvi

Valor de la dada

Dinàmiques lloc de treball

Plans de comunicació

Capacitació digital

02 – Eixos, acceleradors i barreres de la transformació digital

EIXOS

1. Estrategia y Modelo de Negocio

Estrategia y Visión
Transición de físico a digital.
Nuevos modelos de negocio.
Globalización digital



2. Experiencia de cliente

Analítica de cliente
Crecimiento conjunto
Puntos de contacto
Conversación y reputación
Construcción de plataformas y
Omnicanalidad

4. Personas y Colaboradores

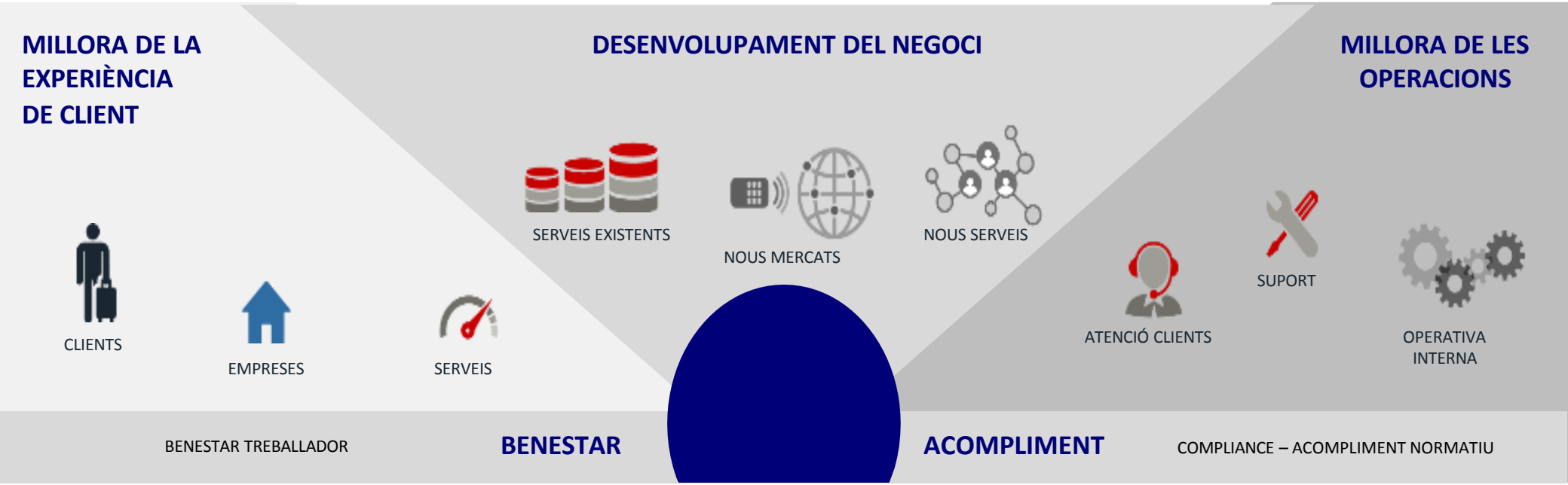
Compartir conocimiento
Trabajo distribuido
Flexibilidad de recursos
Captación y gestión del Talento Digital

3. Procesos Operacionales

Repensar y simplificar procesos
Digitalización de procesos
Innovación y transparencia.
Analítica y decisiones basadas en datos
Integración de sistemas.

02 – Eixos, acceleradors i barreres de la transformació digital

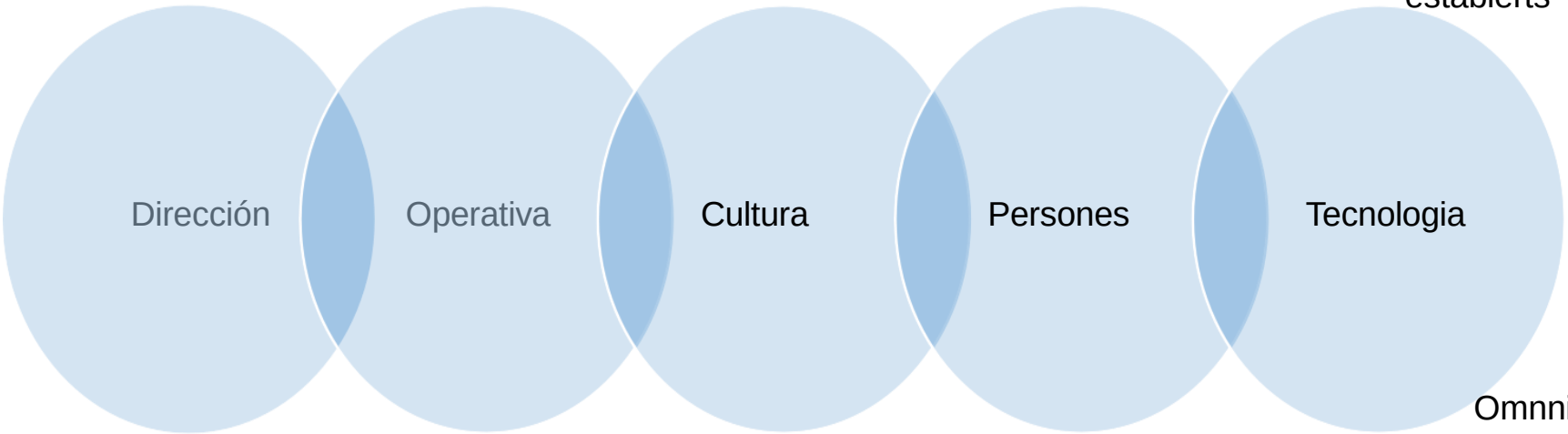
EIXOS



La **Transformació Digital** ha d'orientar-se a
l'aportació de Valor al Negoci de les empreses

02 – Eixos, acceleradors i barreres de la transformació digital

ACCELERADORS



Estratègia Digital.
Objectius clars

Suport clar i explícit

Revisada i eficientada

Orientada a Client

Cultura de Innovació

Millora continua

Comunicació

Involucración

Employee Experience

TI com aportador de valor

Canals de comunicació fluids i establerts

Omnnicanalitat

Pla d'acció definit

Assignació de recursos

Prioritització

Clara orientació a valor

Flexibilitat

Treball en equip

Agilitat

Visió transversal

Capacitat d'aprenentatge

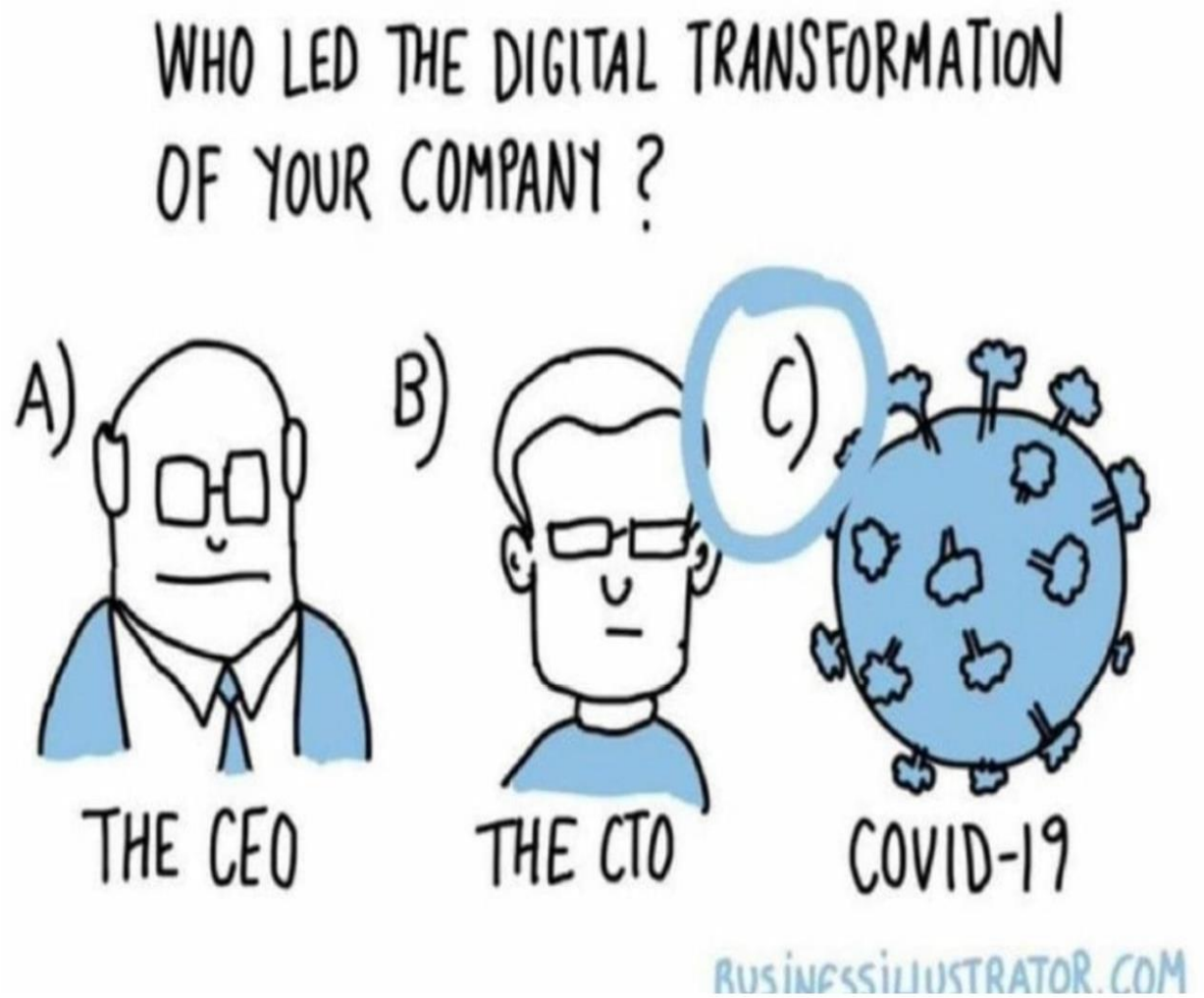
Aptituds i actituds

Sistemes oberts

Cobertura funcional al negoci

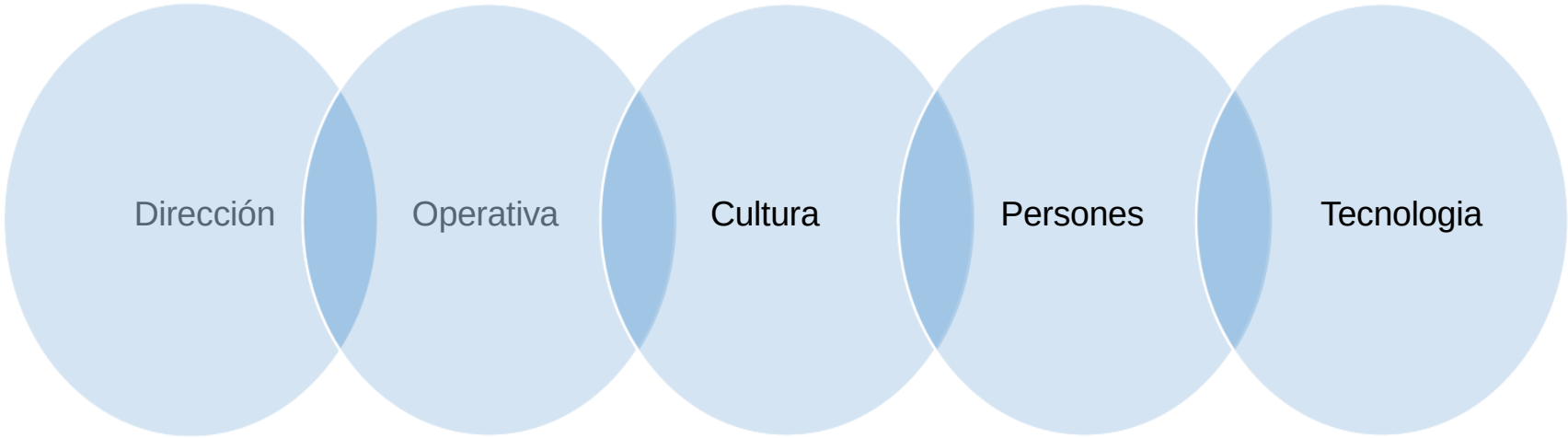
Control de dades

ACCELERADORS



02 – Eixos, acceleradors i barreres de la transformació digital

BARRERES



Directrius contradictories

Suport no explícit

Automatitzar l'actual

Orientació a l'empresa

Burocrática

Jeràrquica

Informació no comunicació

Excel Experience

TI com a executor

No enteniment entre TI i negoci

Fer camí al caminar

Comptar amb els mateixos recursos de sempre

Reportings abans que resultats

Molta dificultat per a arrancar alguna iniciativa

Treball en silos

Formació no aplicada al treball

Reticències i obstacles

Sistemes àntics

Negoci no veu cobertes les seves necessitats actuals

Les dades són de qui els usa

02 – Eixos, acceleradors i barreres de la transformació digital

BARRERES



Alineament TI - Negoci



03 – Tecnologies digitals



Roda



Foc



Bombeta



Imprempta



Antibiòtics



Telèfon



Avió



Ordinador



Internet



Intel.ligència artificial



Blockchain



Learning Machine



Internet of things



Realitat virtual



3D printing



Cloud technology

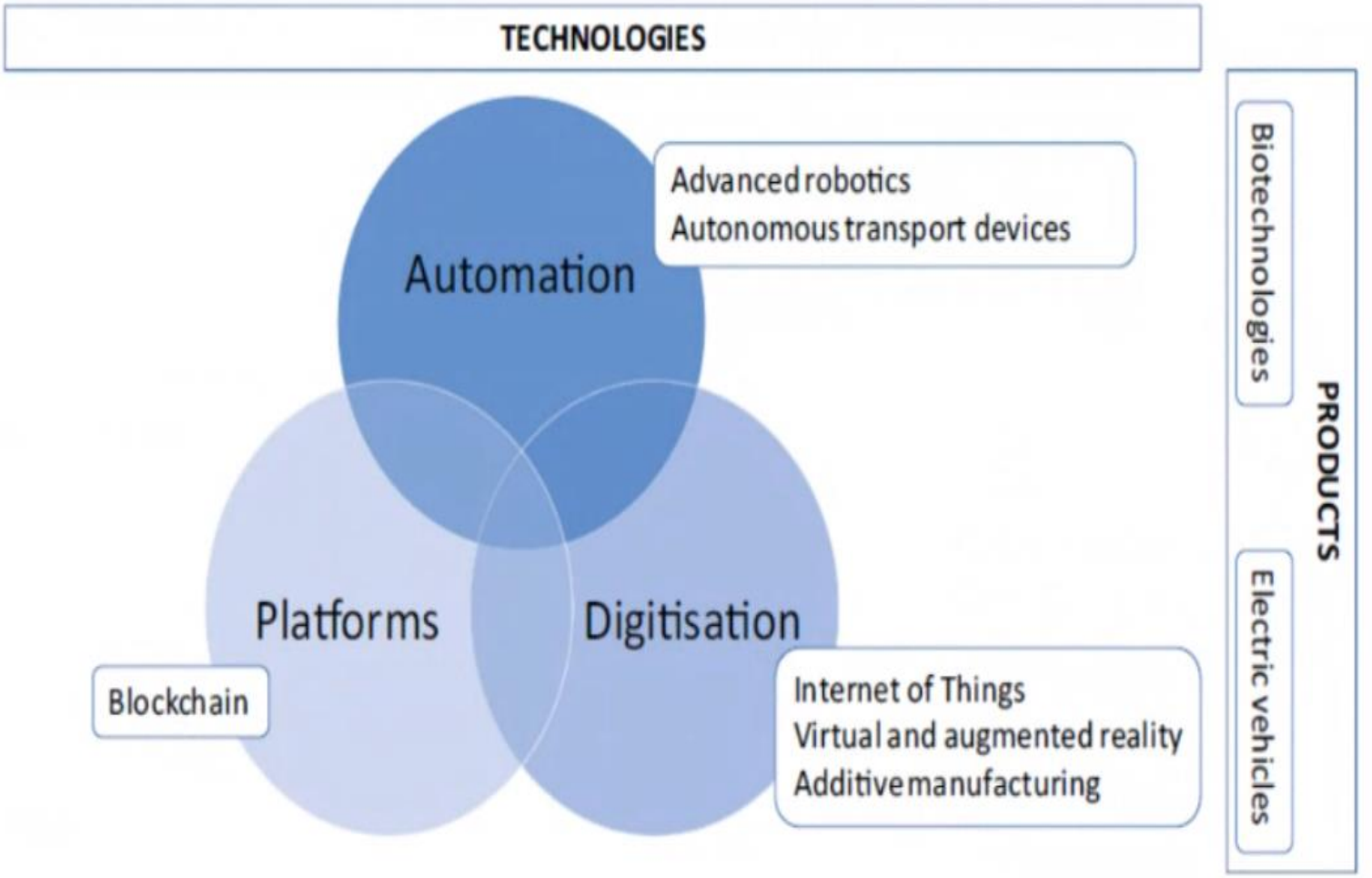


5G

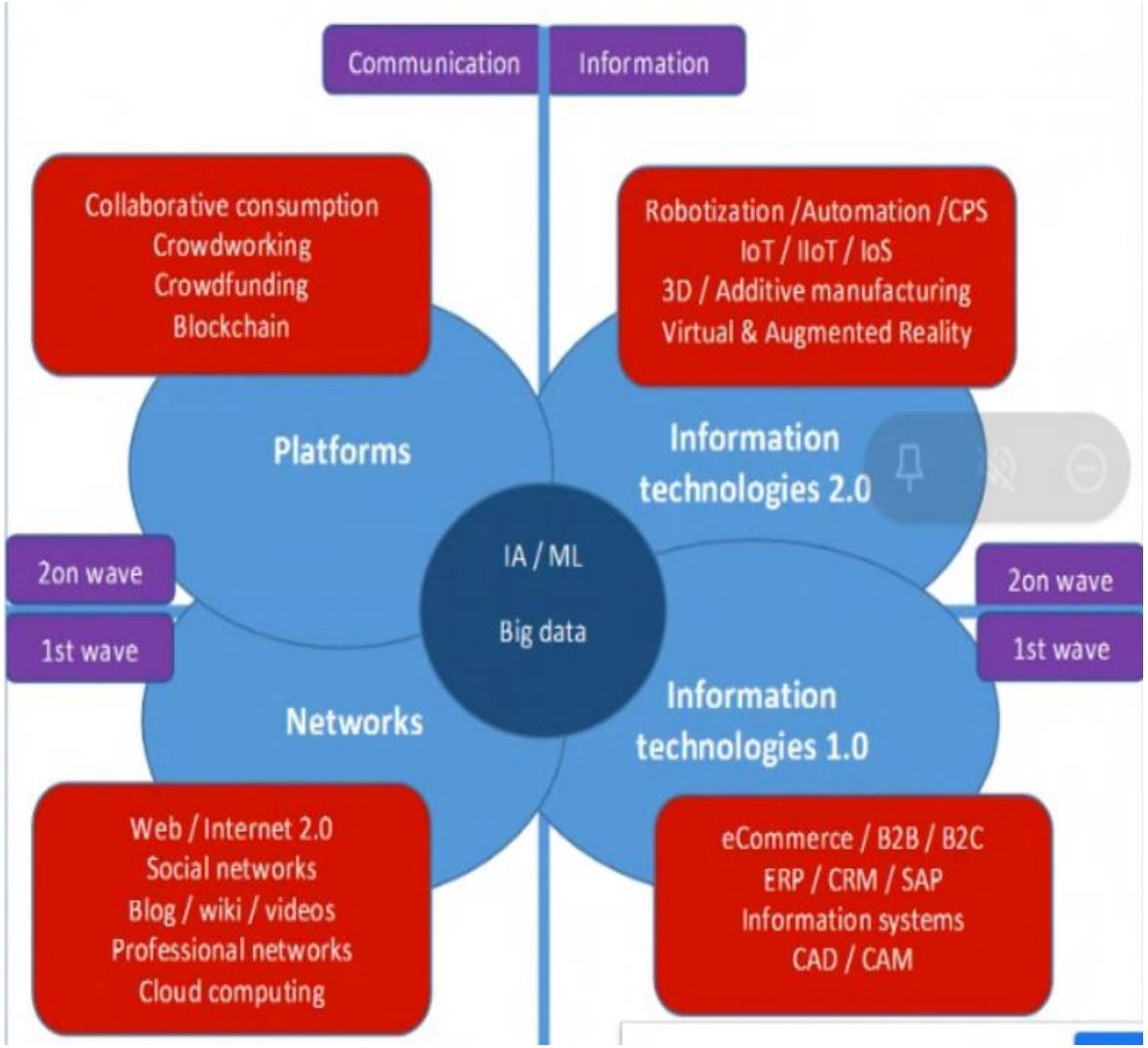


Big Data

03 – Tecnologies digitals



03 – Tecnologies digitals



Experiència – El centre de la Transformació digital

CX – Customer Experience

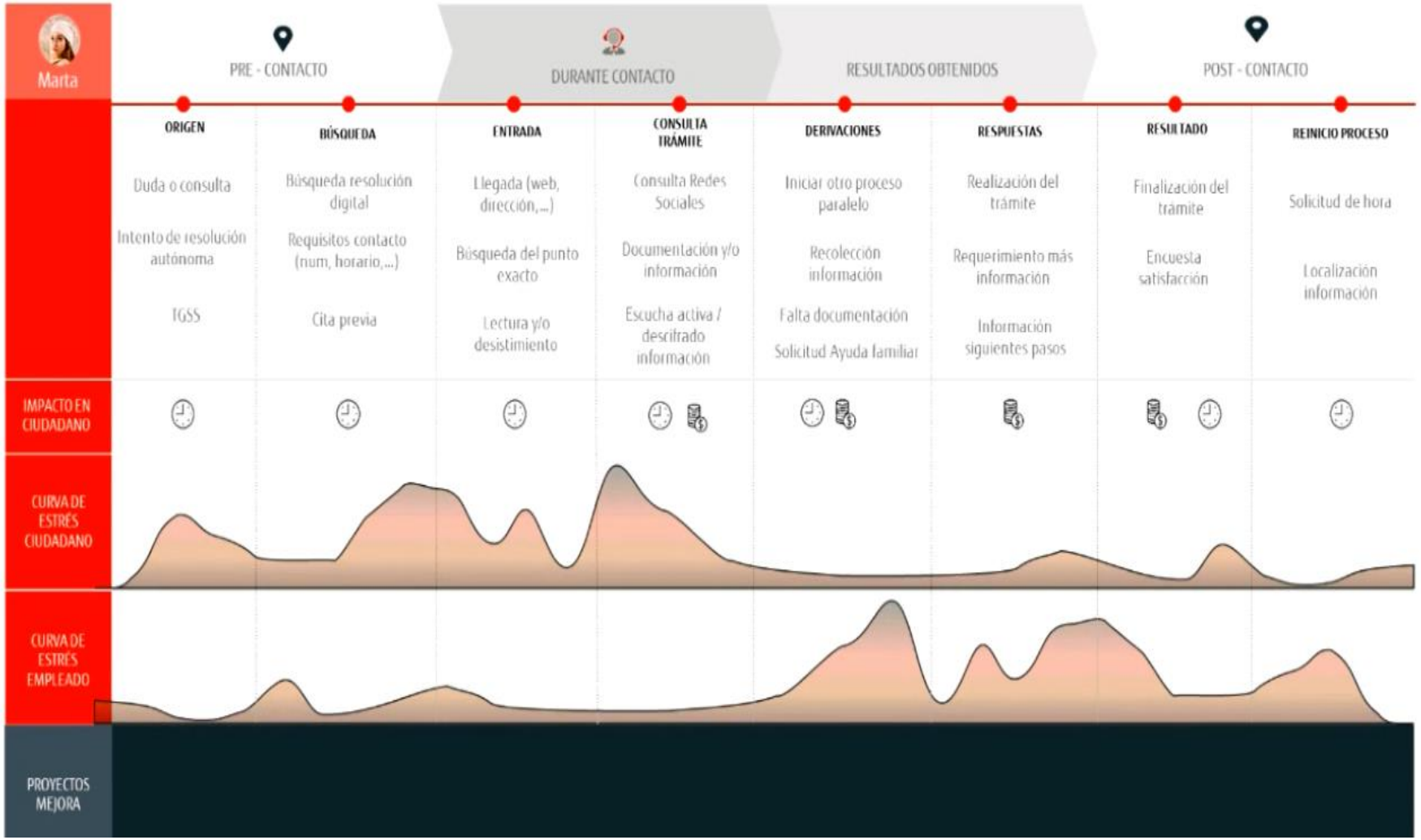
UX – User Experiencie

EX – Employee Experience



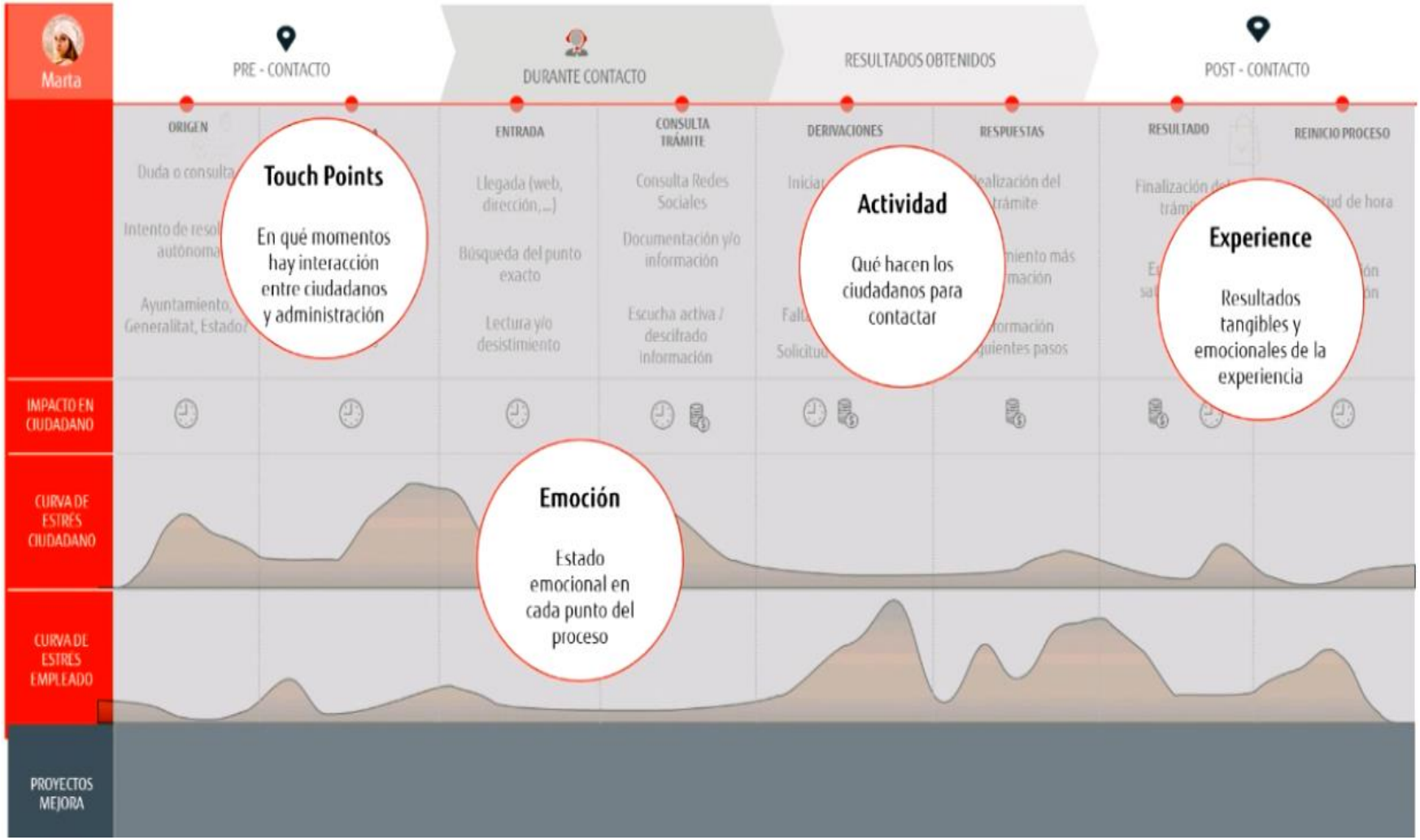
04 – Experiència de client

Anàlisi del Customer Journey Map



04 – Experiència de client

Anàlisi del Customer Journey Map



Prodeca
Promotora dels aliments catalans

Universitat Oberta de Catalunya

05 – Maduresa digital i mapa de ruta

Què és la maduresa digital d'una empresa?





		2020	2019
EO	ESTRATEGIA Y ORG.	6,2	4,6
CC	CUSTOMER CENTRIC	5,1	4,7
ND	NEGOCIO DIGITAL	5,4	4,3
PE	PERSONAS	5,3	4,9

Prodeca
Promotora dels aliments catalans

Universitat Oberta de Catalunya

05 – Maduresa digital i mapa de ruta
Indicadors clau de la transformació digital

INCIPY | DIGITAL DISRUPTION PARTNER

12 INDICADORES CLAVE DE LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL

ESTRATEGIA Y ORGANIZACIÓN
1. Liderazgo transformacional
2. Hoja de Ruta Digital
3. Agile Organization
4. Presupuesto Dedicado

NEGOCIO DIGITAL
8. Inteligencia de Negocio
9. Innovación en Modelo de Negocio

CLIENTES
5. Soluciones Digitales de producto y servicio
6. Experiencia del Cliente
7. Estrategia de CRM

PERSONAS
10. Digital Workplace y Comunicación Interna Digital
11. Digital Employer Branding
12. Formación y Conocimientos Digitales



05 – Maduresa digital i mapa de ruta
Models de maduresa digital

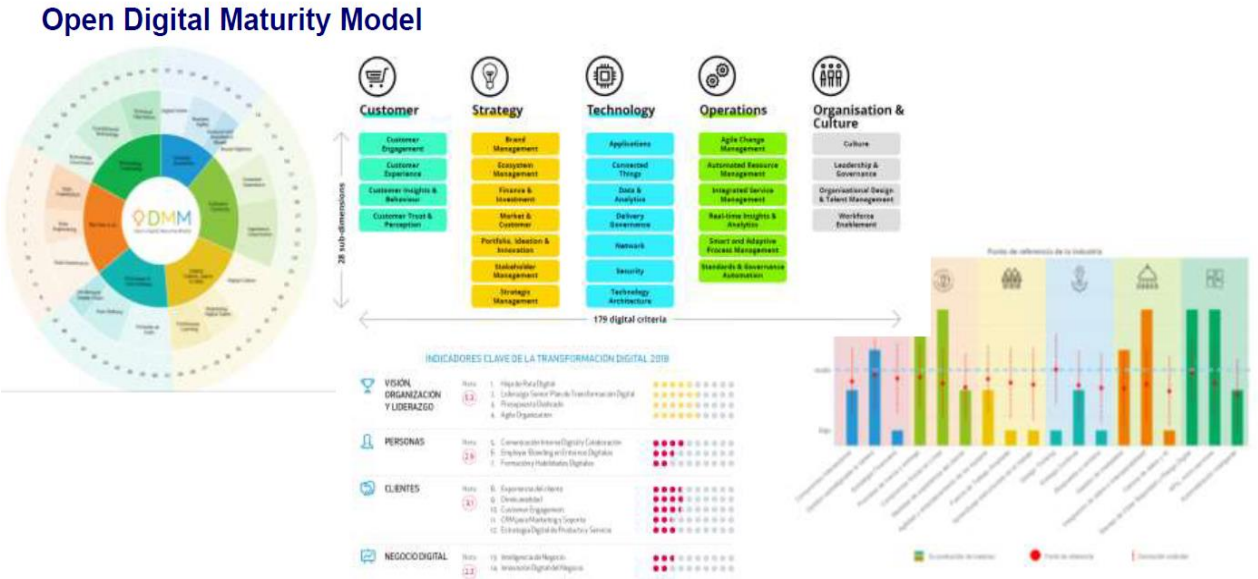




Deloitte Maturity Model



Programa Empresa Digital



Prodeca
Promotora dels aliments catalans

Universitat Oberta de Catalunya

05 – Maduresa digital i mapa de ruta

Nivel de Maduresa Digital de l'empresa

?

Constatació real:

- estratègia,
- cultura,
- processos



Benchmarking tecnològic i sectorial

Digital Assessment

- ✓ Objectius
- ✓ Estratègia
- ✓ Mapa de Ruta
- ✓ Inici de Movilització

Constatació real:

- Tecnologia
- Processos TI
- Relació entre TI i Negoci

La iniciativa ha de ser esponsoritzada per la Dirección de l'empresa per a garantir continuitat i èxit

Prodeca
Promotora dels aliments catalans

Universitat Oberta de Catalunya

05 – Maduresa digital i mapa de ruta
Tècniques de Assesment Digital



Entrevistes



Lean



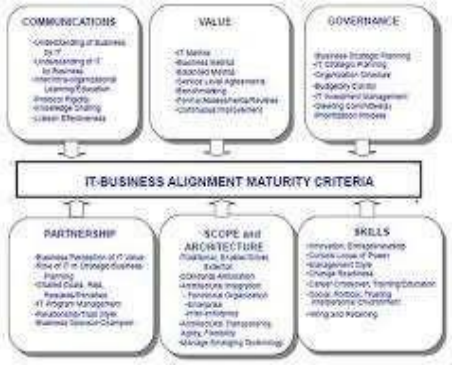
Design Thinking



Tendencies de mercat tecnològiques i sectorials



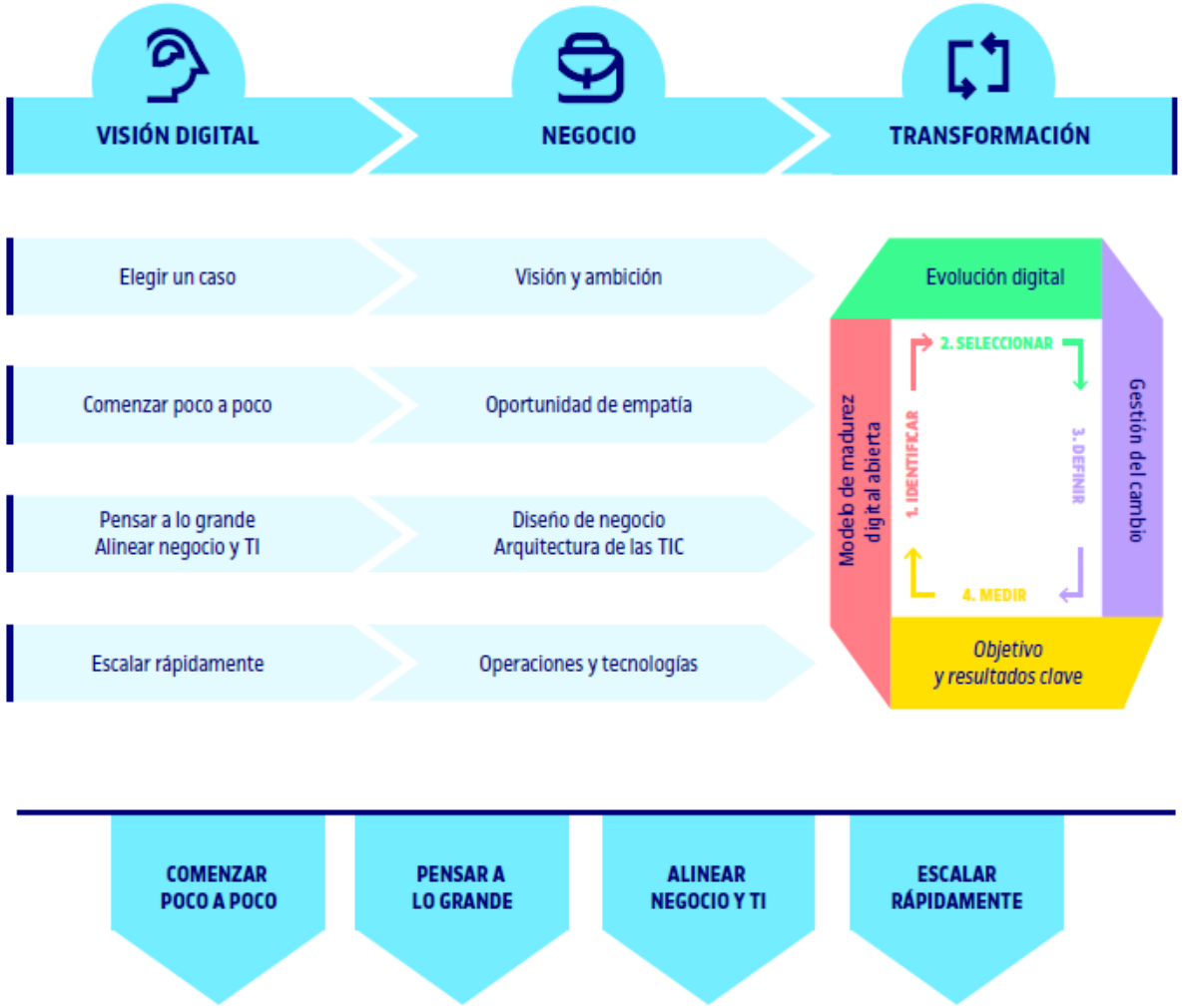
Agile



IT-Business Alignment Maturity Model

05 – Maduresa digital i mapa de ruta

Tan importante és ser conscient de la teva situació com saber on vols estar i a on vols arribar



Dimensions del mapa de ruta

Accions de transformació

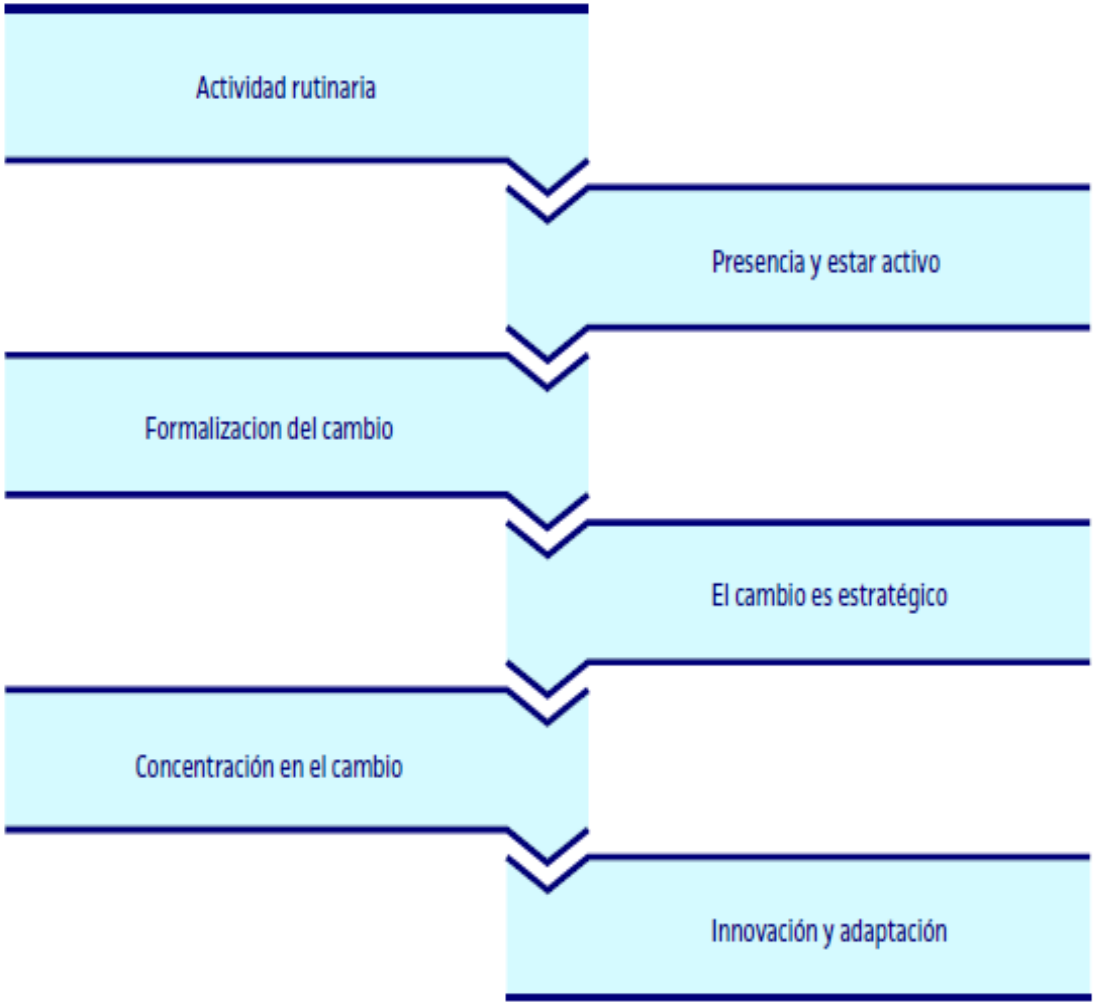
- Noves línies empresarials
- Nous mercats
- Nous productes i serveis

Accions necessàries per a assegurar i evolucionar el dia a dia

- Canvi cultural
- Eficiència de processos
- Evolució tecnològica

Objetius marcats **Estratègia** definida **Accions** prioritzades i teomporalitzades

Fases de la transformació digital



La gestió del canvi com a part del canvi cultural

El fre més gran a la transformació digital amb el què es troben les organitzacions no és el factor tecnològic, sino la **capacitat d'adaptació i canvi** de les persones.

El FACTOR HUMÀ

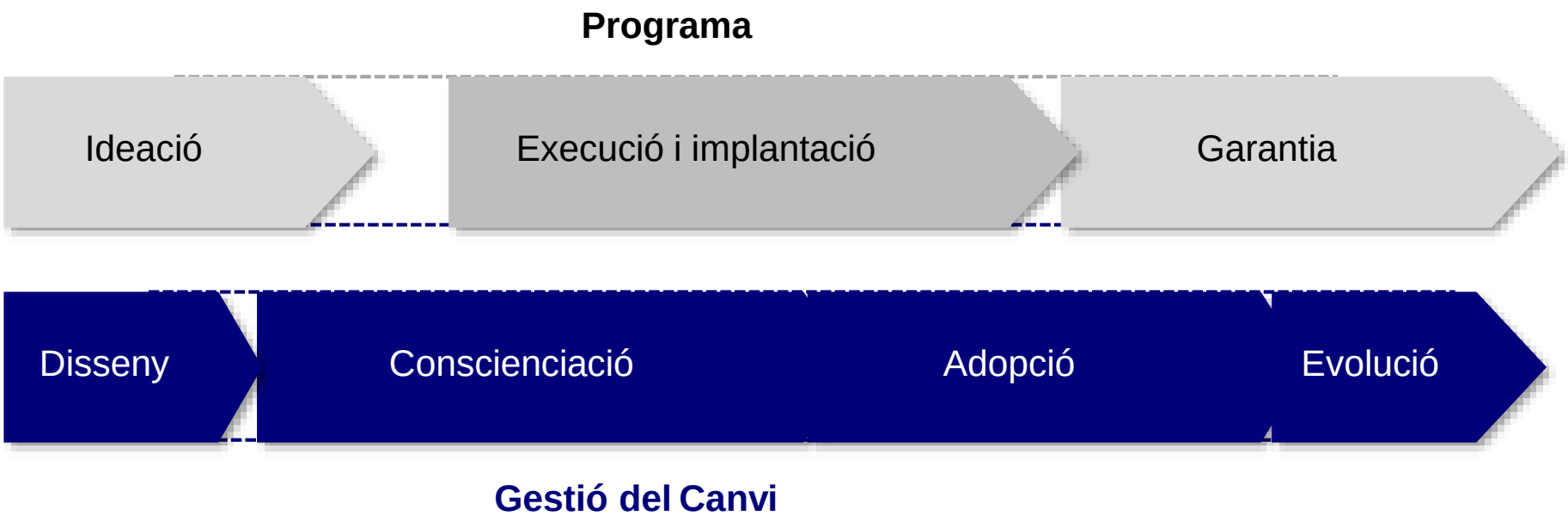
La gestió del canvi ha de realitzar-se mitjançant una **aproximació seria, planificada, consensuada i controlada** en tot moment.

Només mitjançant l'**apoderament** de les persones, la seva **involucració** des del primer moment i la **coordinació** entre totes les parts implicades, es pot aconseguir un **canvi real, permanent i extensiu**.

CADA MOVIMENT HA DE SER PREVIST, PLANIFICAT I EXECUTAT EN PERFECTA ARMONIA.

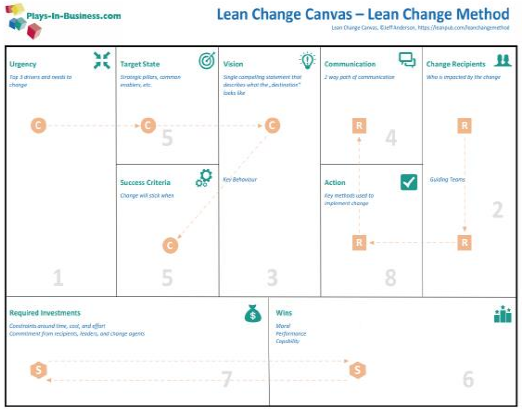
06 – Gestió del canvi

La gestió de les persones ha d'iniciar-se abans del programa de transformació i finalitzar després del tancament, per a garantir la seva **aceptació**, la **participació** i l'**adopció** de la sol.lució proposta.

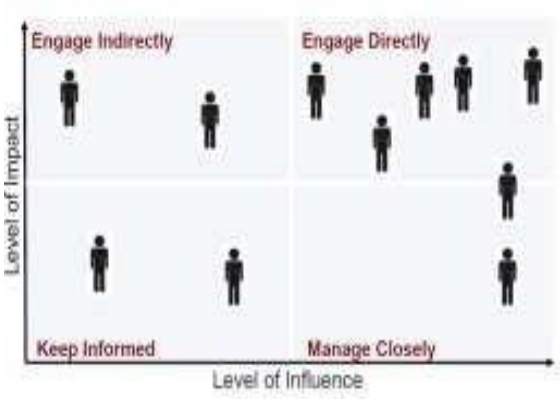


Tècniques aplicades a la gestió del canvi

Lean Change Canvas



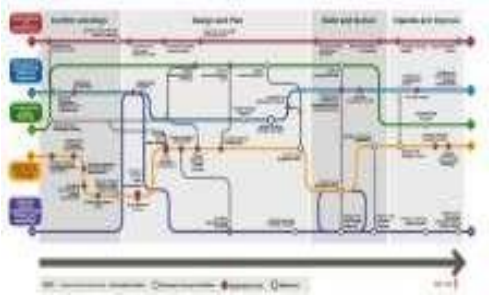
Stakeholder Management



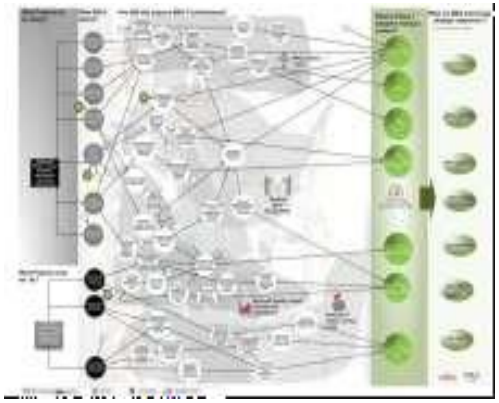
Employee Engagement Model



Plan de Gestión del Cambio



Benefits Planning



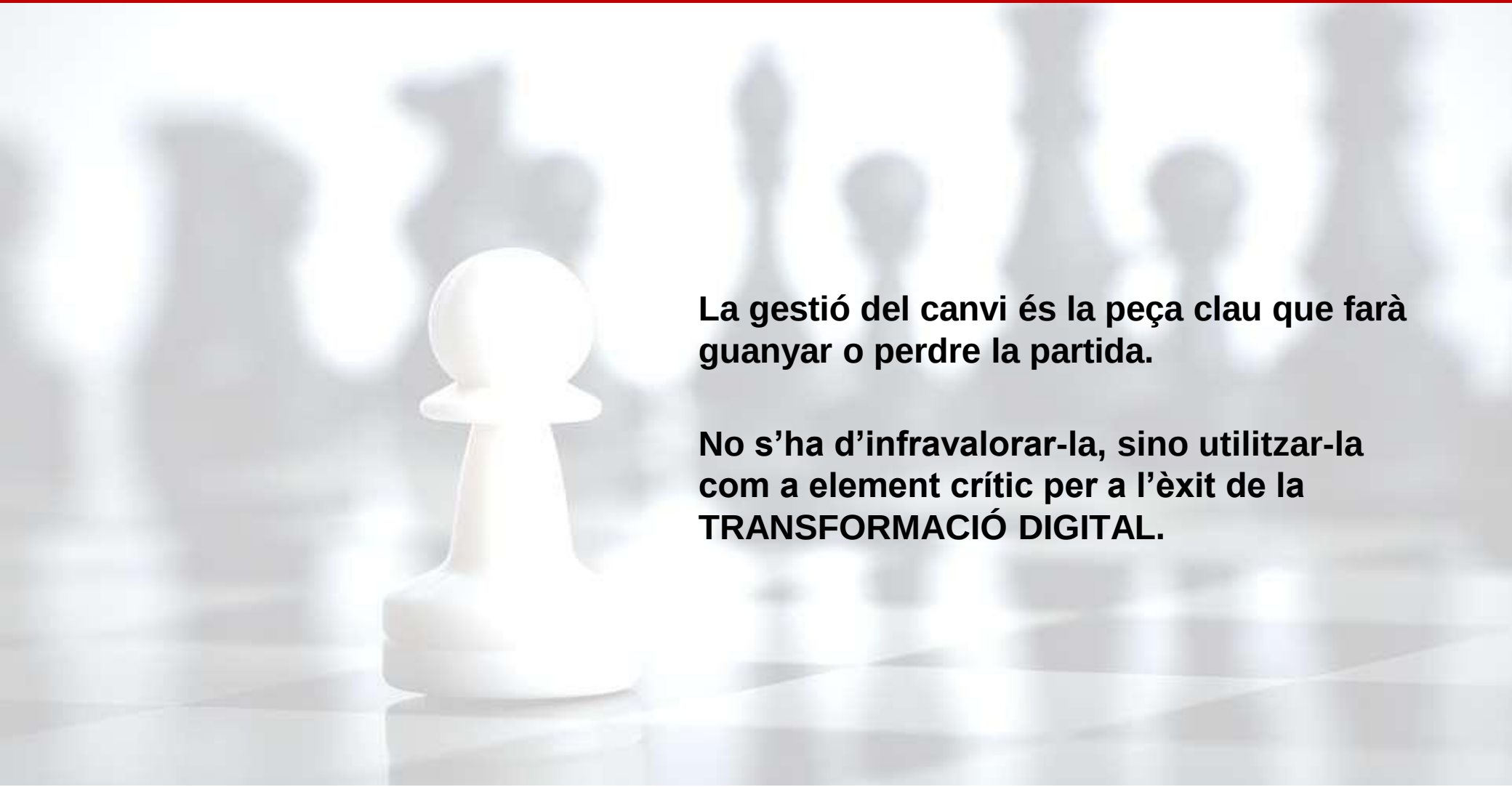
Design Thinking



Comunicación / difusión



06 – Gestió del canvi



La gestió del canvi és la peça clau que farà guanyar o perdre la partida.

No s'ha d'infravalorar-la, sino utilitzar-la com a element crític per a l'èxit de la TRANSFORMACIÓ DIGITAL.

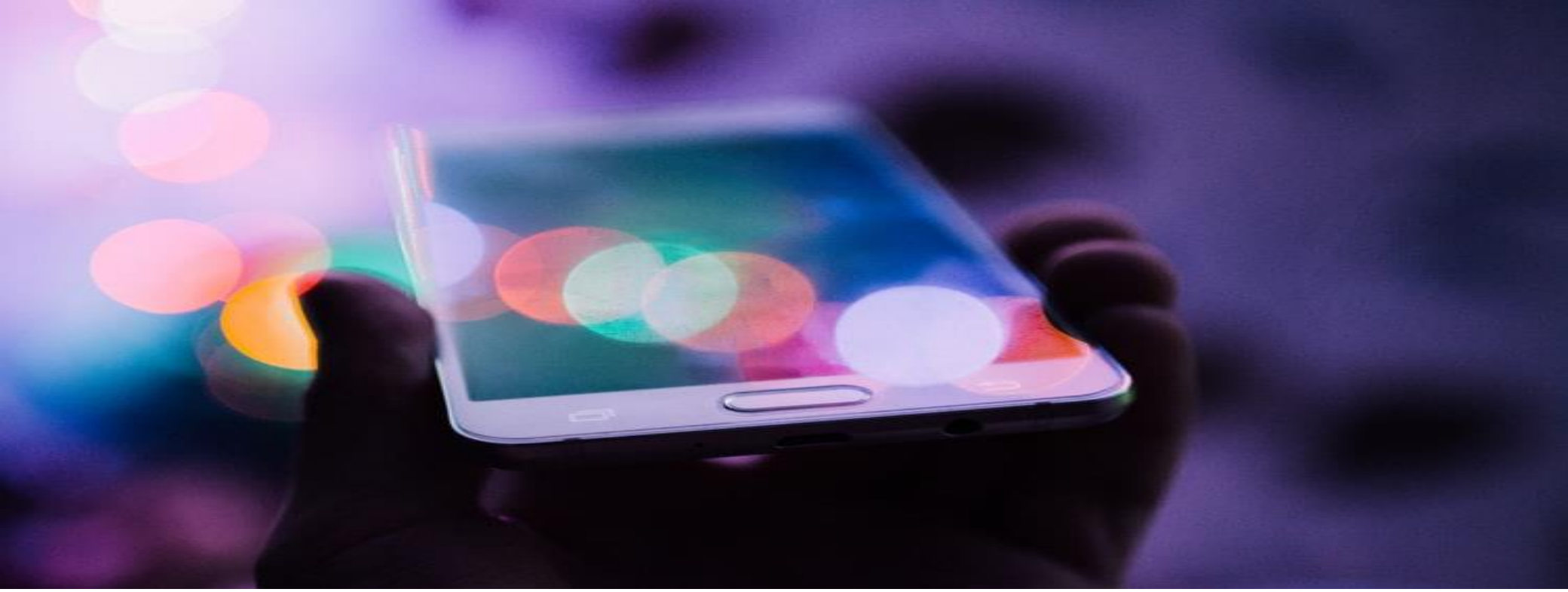
Prodeca
Promotora dels aliments catalans

Generalitat de Catalunya
Departament d'Agricultura,
Ramaderia, Pesca i Alimentació

Universitat Oberta de Catalunya

www.prodeca.cat

www.uoc.edu



TRANSFORMACIÓ DIGITAL PER IMPULSAR LA PRODUCTIVITAT I GENERAR NOVES OPORTUNITATS DE NEGOCI

Oscar Franco / Direcció d'operacions i projectes

Prodeca
Promotora dels aliments catalans

18 de març de 2021

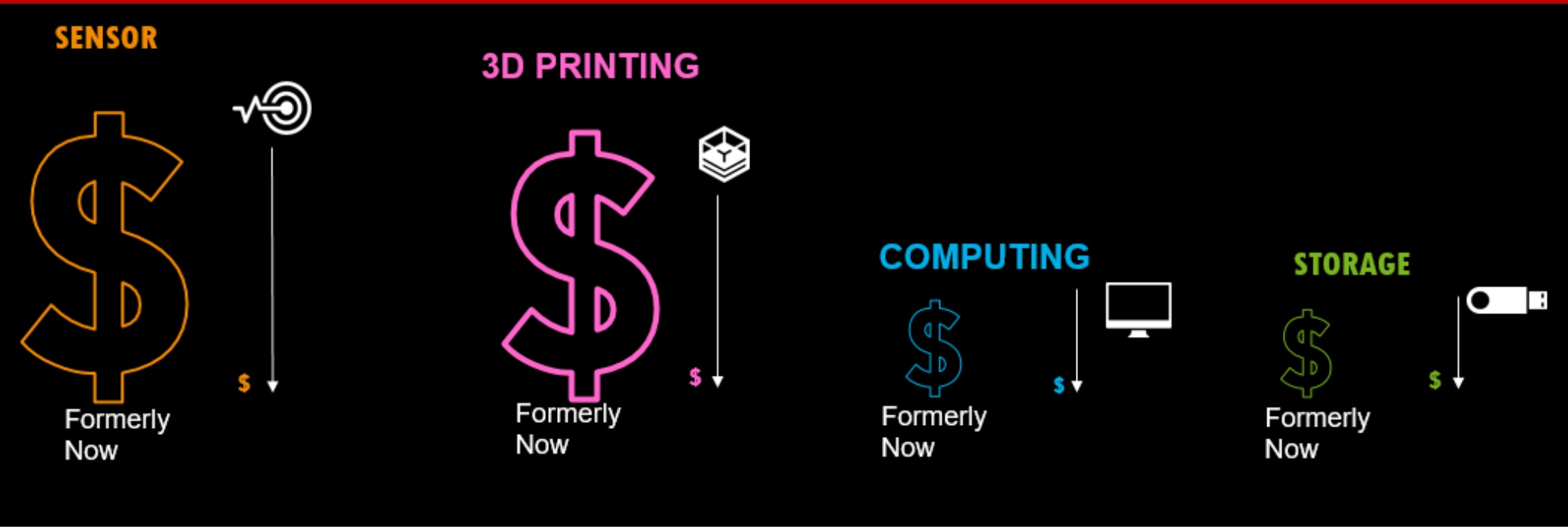
ACTIUM DIGITAL by semic

- La **transformació digital** no s'ha de plantejar exclusivament des de el punt vista tecnològic, també és un replantejament fonamental de l'experiència del client, els models de negoci i les operacions. Es tracta de trobar noves maneres d'aportar valor, generar ingressos i millorar l'eficiència, i les empreses tenen disponibles les **tecnologies innovadores** existents per fer-ho.

Perquè transformar-se ara?

Transformació Digital / Empresa intel·ligent

Inversió en tecnologia



- El cost i la mida de la tecnologia han baixat tant en els darrers anys que ara és assequible per a les empreses adoptar i escalar noves tecnologies.
- **La següent era de la informàtica empresarial la definiran les tecnologies intel·ligents**



El Internet de las Cosas (IoT)



Aprendizaje automático



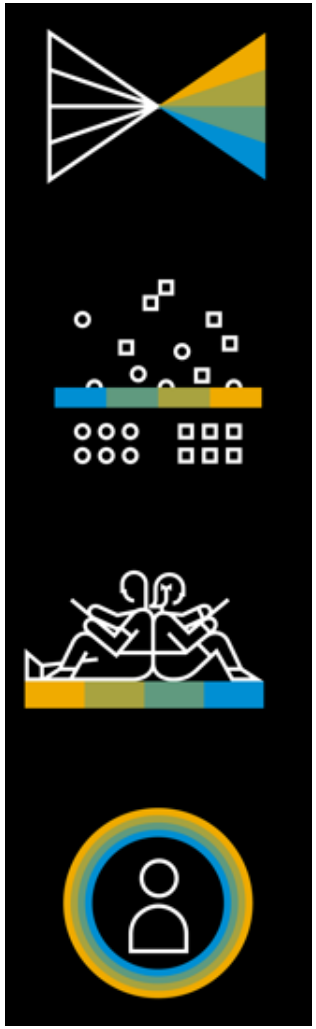
Voice and intelligent assistants



Social

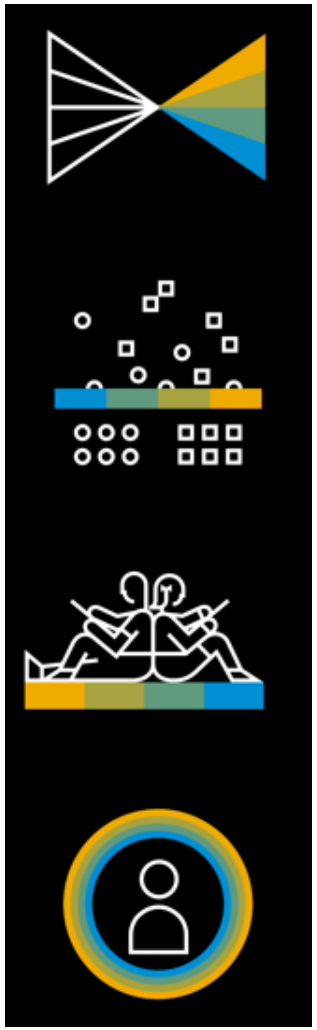
Prodeca
Promotora dels aliments catalans

Transformació Digital / Empresa intel·ligent
Els reptes empresarials futurs seran radicalment diferents



- Com es finança i implementa la innovació per al demà mentre es manté el negoci actual?
- Com podeu obtenir estadístiques de dades empresarials que actuïn de disparadors per ajudar els vostres socis comercials a reaccionar més ràpidament davant de noves oportunitats?
- Com podeu utilitzar les vostres dades per crear una experiència atractiva per a tots els empleats?
- Com s'entén millor el que realment volen els consumidors i com s'ofereix la millor experiència per a ells?

Transformació Digital / Empresa intel·ligent
Els reptes empresarials futurs seran radicalment diferents



- Per fer front a aquests reptes, les empreses han de donar sentit a un volum creixent de dades, crear un canvi de productivitat i innovar amb una velocitat de rellotge incessant. En altres paraules, han d'accelerar la creació de valor.

Aquest és el cor de l'Empresa Intel·ligent.

Transformació Digital / Empresa intel·ligent

Ecosistema Digital



Voice and intelligent assistants



Social



El Internet de las Cosas (IoT)



Aprendizaje automático



Tecnologías en la nube



Power BI

Qlik Sense

SAP Business One Integration Hub

Analítica empresarial

eCommerce

Intranet

Portal Web

App Web

Digital Document

FORCEMANAGER

Tickelia

PRODUMEX SCAN

SEUR

mailchimp

edicom

visual

voltec

PLC'S

SGA

SIGFITO

Blending

MRP

SANDACH

Composición

Inventario

Producción

ADR

Calidad

Compras

Ventas

Insumos Fincas

Finanzas

Servicios

Trazabilidad

SAP Business One

Contenedores

Admin

Proyectos

https://exquisitarium.com/

EXQUISITARIUM es una empresa especialitzada en l'elaboració de productes ultracongelats de IV i V gamma, oferint una gran varietat de receptes i solucions per a l'hostaleria.

Els reptes principals de EXQUISITARIUM eren unificar tots els processos de l'empresa en una única plataforma o sistema. I d'altra banda, automatitzar al màxim els processos productius, de qualitat i logística obtenint una traçabilitat total de les transaccions i els productes.

Transformació Digital / Empresa intel·ligent
Exemple Implantació / Beneficis

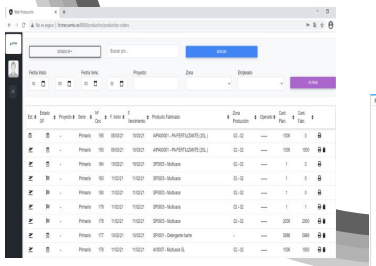
https://exquisitarium.com/

exQUISITARIUM

PRODUMEX SCAN

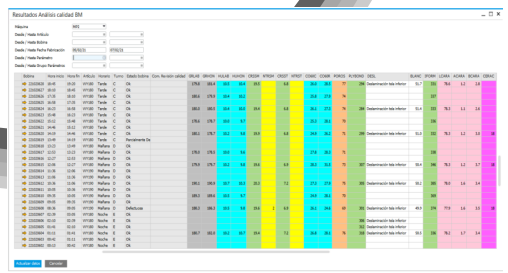
SAP Business One

- **Implantació ERP SBO com a plataforma central**
  - Dades centralitzades
  - Tots els departaments unificats
  - Eliminació de tasques repetitives
  - Minimització d'errors
  - Augment del control de processos



App Producció

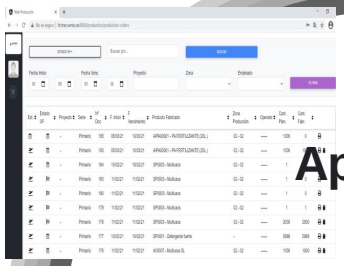
- **App Producció**
  - Eliminació paper en tot el procés productiu
  - Imputació en temps real a les ordres de fabricació
  - Estalvi temps dels recursos
  - Traçabilitat total en tot el procés productiu
  - Integració / extensió del ERP



Addon Qualitat

Prodeca
Promotora dels aliments catalans

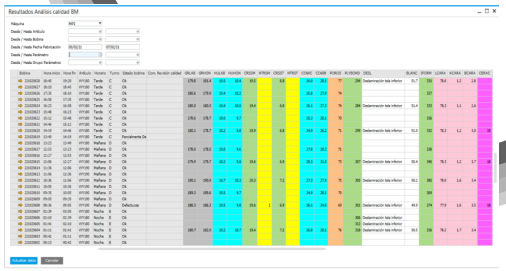
exQUISITARIUM



App Producció

SAP Business One

PRODUMEX SCAN



Addon Qualitat

- **Produmex Scan**
  - Reducció inventari obsolet
  - Millora del nivell de servei al client
  - Reducció devolucions de productes i abonaments clients
  - Eliminació paper i reducció errors dades
  - Disminució temps de picking i augment de productivitat laboral
- **Addon Gestió Qualitat**
  - Eliminació paper en tot el procés de qualitat
  - Emissió, firma digital i enviament dels certificats d'anàlisi
  - Estalvi temps dels recursos
  - Imputació en temps real durant tot el procés productiu
  - Integració / extensió del ERP

Prodeca
Promotora dels aliments catalans

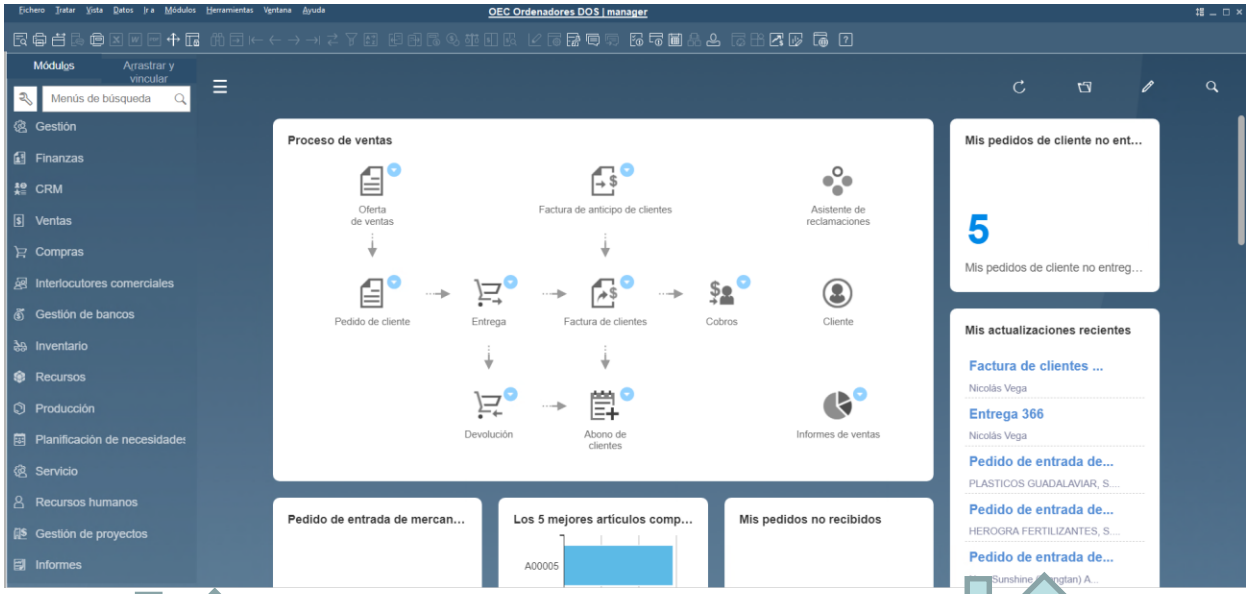
Transformació Digital / Empresa intel·ligent
Exemple Implantació / Procés

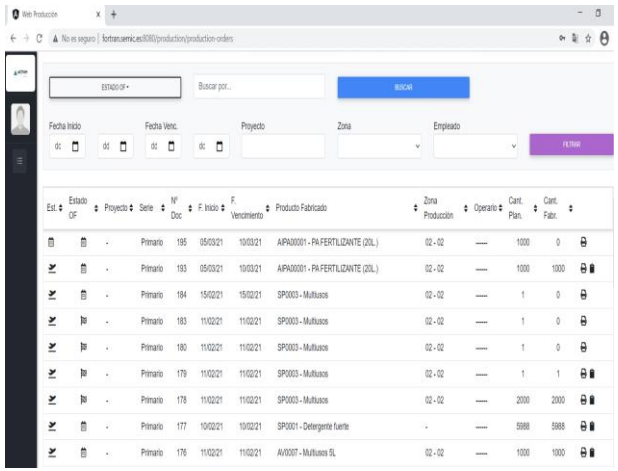
PRODUMEX SCAN



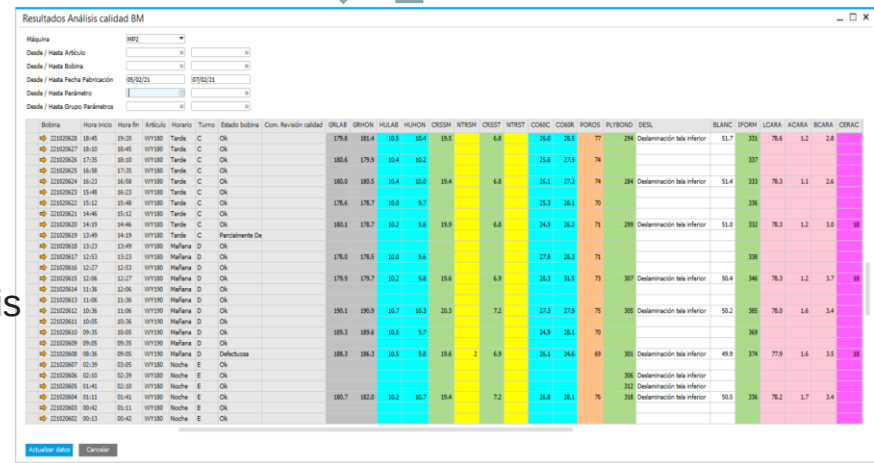
Recepció
Ubicació
Transferències
Picking
Packing
Inventari

ERP / Base de dades





App Producció
Registres producció
a les cuines



Addon Qualitat
Registres anàlisis
paràmetres
qualitat

https://compra.plusfresc.cat/

plusfrésc: de Lleida



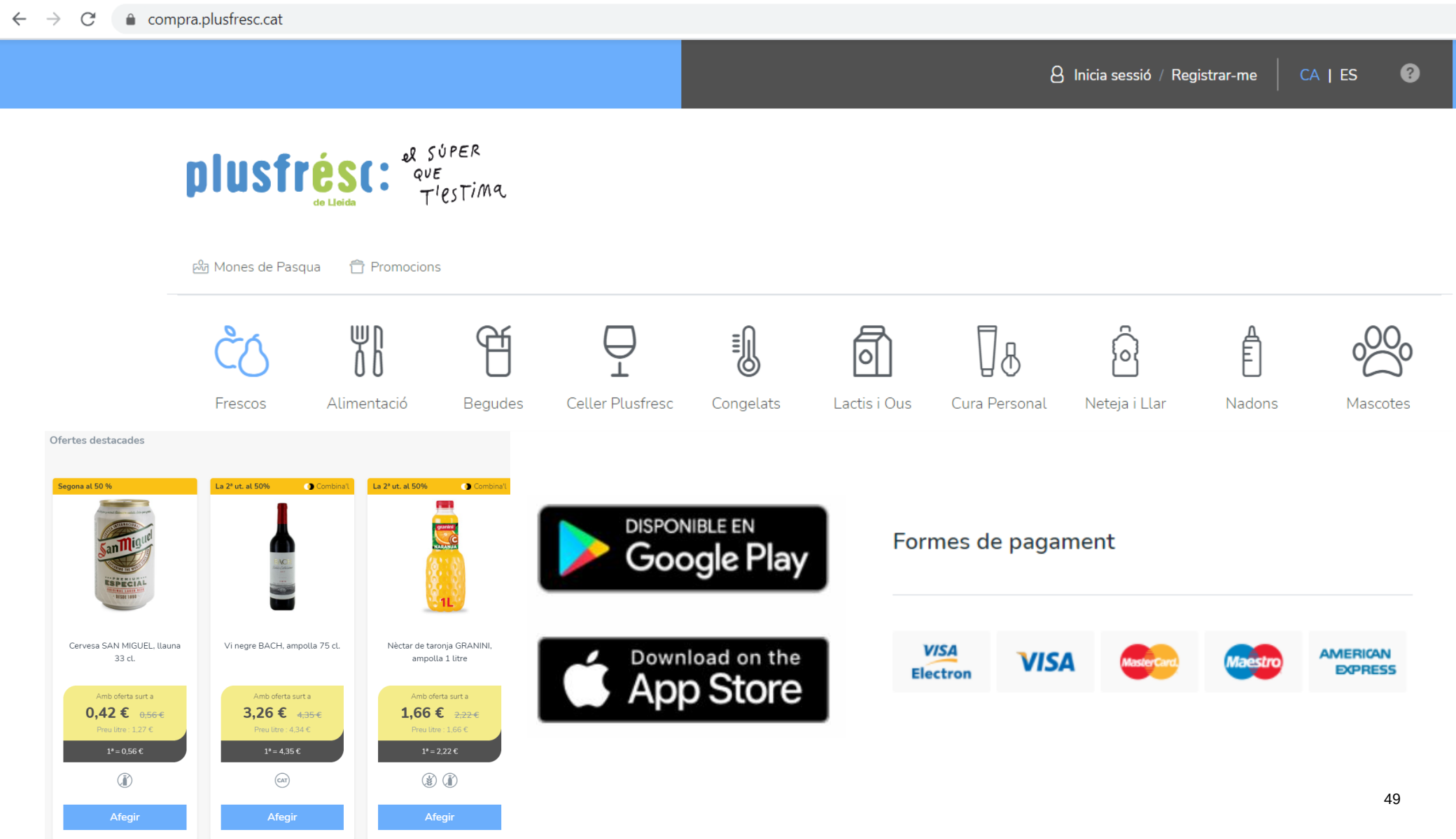
Plusfrésc és l'empresa líder en superfície de venda d'aliments a Lleida ciutat i comarca: 27.101 m2 en 79 supermercats. Plusfrésc és sòcia fundadora d'Euromadi, el major grup de compres d'alimentació espanyol i membre de EMD, el major grup de compres europeu.

Després d'apostar per la venda online el repte principal de Plusfrésc era aconseguir un eCommerce molt àgil amb una experiència d'usuari moderna, intuïtiva i que generés confiança.

Transformació Digital / Empresa intel·ligent

Exemple Implantació / eCommerce B2C

https://compra.plusfresc.cat/

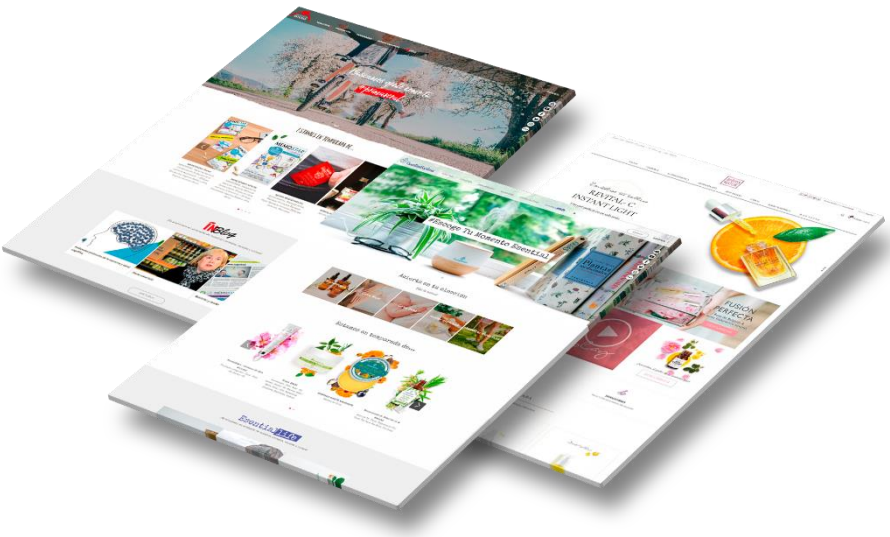


Transformació Digital / Empresa intel·ligent

Exemple Implantació / Web Corporativa – B2B

https://www.intersalabs.com/

DIETÉTICOS INTERSA



Empresa dedicada a l'àmbit de la Dietètica, la nutrició, la Fitoteràpia, l'Aromateràpia i la Cosmètica natural des de fa més 40 anys. Fonamentada en el DESENVOLUPAMENT I INNOVACIÓ de productes naturals,

Els reptes principals de Dietéticos INTERSA per dur a terme la transformació digital del seu negoci era l'ampli catàleg de productes que ofereix i les seves diferents marques. Aquest fet a portat a realitzar 2 webs i 2 botigues en línia integrades amb el seu ERP. A més, i gràcies a el desenvolupament de les botigues B2B, s'ha millorat el servei amb el seu canal de distribució i s'ha augmentat el nombre de comandes a través d'aquesta plataforma. D'altra banda, la integració amb el seu ERP amb les plataformes de venda online ha suposat una reducció de costos en gestió i disposar de tota la informació un mateix lloc.

Prodeca
Promotora dels aliments catalans

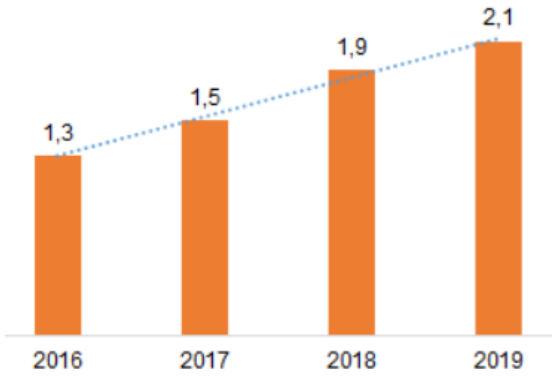
Transformació Digital / Empresa intel·ligent
Evolució venta online

Compraron en los últimos 3 meses. 2019

	% población 16-74 años	Tendencia 2010-19
Dinamarca	74	
Alemania	71	
Países Bajos	70	
Suecia	70	
Luxemburgo	63	
Irlanda	59	
Francia	58	
Estonia	56	
Bélgica	55	
Finlandia	55	
Austria	54	
Eurozona	52	
Malta	50	
UE-27	49	
España	47	
Eslovaquia	47	
Eslovenia	45	
Chequia	43	
Polonia	41	
Lituania	38	
Croacia	35	
Hungría	35	
Letonia	34	
Grecia	32	
Chipre	31	
Italia	28	
Portugal	28	
Rumanía	15	
Bulgaria	14	
Reino Unido	80	
Noruega	67	
Islandia	59	

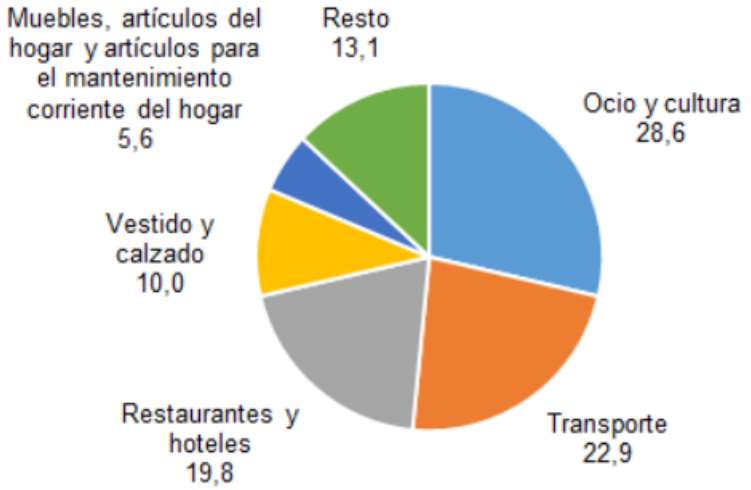
Fuente: Eurostat, isoc_ec_ibuy

Porcentaje de gasto por Internet



Fuente: EUROSTAT, INE: Índices de comercio al por menor,Encuesta sobre equipamiento y uso de tecnologías de información y comunicación en los hogares y Encuesta de presupuestos familiares.

Distribución del gasto por Internet de los hogares, según grupos de gasto. 2019



https://www.cupasa.com/

cupasa
Servicios Agrícolas

CUPASA dirigeix tot el seu esforç en donar un servei òptim als seus clients. Amb aquesta finalitat i en un context d'innovació tecnològica i màxim respecte pel medi ambient, CUPASA disposa de la maquinària més moderna del mercat per oferir:

- Agricultura de precisió
- Protecció del medi ambient
- Fertilització racional

Els reptes principals de CUPASA eren:

- Ampliar la gestió a totes les àrees de la empresa
- Disposar d'inventari continuo
- Gestió de bàscula integrada
- Comunicar i compartir tota la informació de la empresa i amb dades fiables

Transformació Digital / Empresa intel·ligent
Exemple Implantació / Beneficis

https://www.cupasa.com/

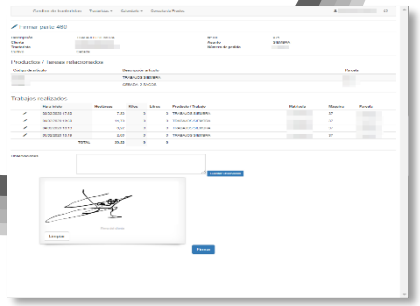
cupasa Servicios Agrícolas

Integració Bàscula



SAP Business One

Qlik® Sense



App Tractoristes

- **Implantació ERP SBO com a plataforma central**
  - Dades centralitzades i en temps real
  - Tots els departaments unificats
  - Augment productivitat en la facturació i control stock
  - Minimització d'errors
  - Augment del control de processos
- **App Tractoristes**
  - Planificació de les tasques
  - Gestió online de les fulles de treball
  - Consum dels fertilitzants online
  - Registre de les tasques i hectàrees realitzades
  - Recollida firma client
  - Dispositius mòbils integrats amb el ERP

Prodeca
Promotora dels aliments catalans

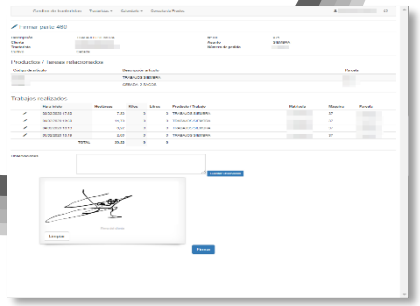
cupasa Servicios Agrícolas

Integració Bàscula



SAP Business One

Qlik® Sense



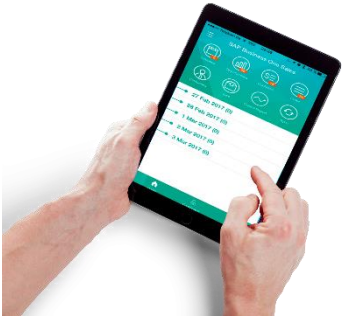
App Tractoristes

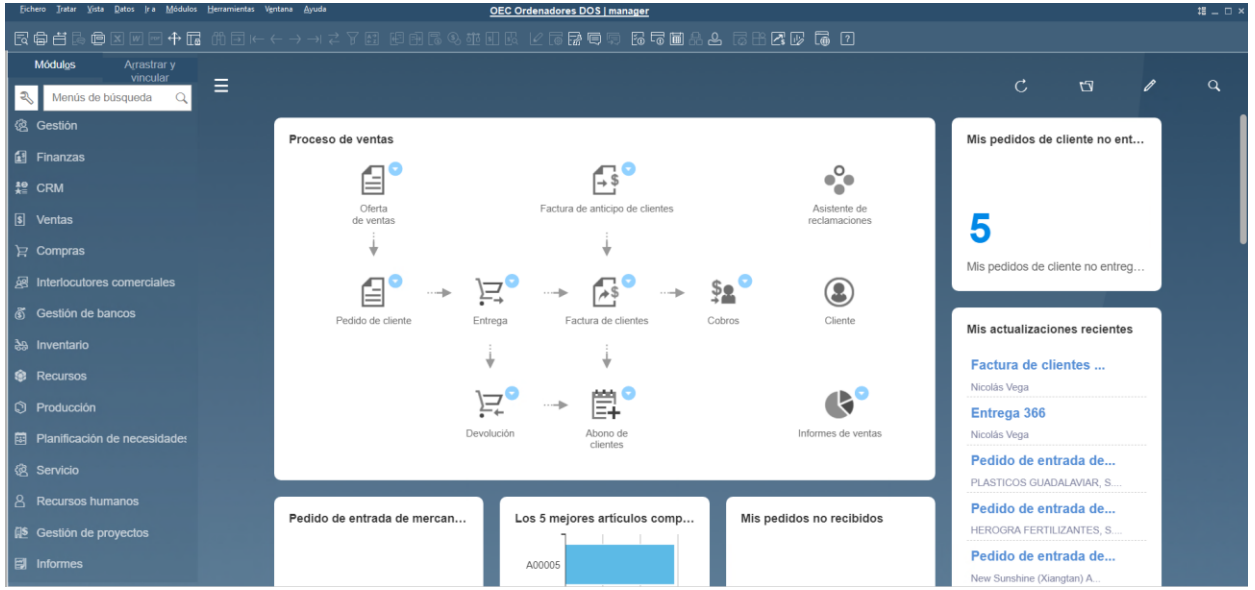
- **Integració Bàscula**
  - Recollida automàtica dels pesatges
  - Impressió dels documents
  - Integració amb el ERP
- **Qlik Sense per analítica avançada**
  - Visió en temps real del rendiment del negoci
  - Informació i indicadors per a la pressa de decisions
  - Anàlisis total i simulació d'escenaris
  - Integració automàtica amb tots els orígens de dades

Prodeca
Promotora dels aliments catalans

Transformació Digital / Empresa intel·ligent
Exemple Implantació / Procés

ERP / Base de dades







Business Intelligence
- Analítica avançada

App Tractoristes
- Planificació de les tasques
- Fulles de treball
- Consum dels fertilitzants online
- Registre de les tasques i hectàrees realitzades
- Recollida firma client



Integració Bàscula
- Recollida automàtica dels pesatges

Prodeca
Promotora dels aliments catalans

Transformació Digital / Empresa intel·ligent
Exemple Implantació / Business Intelligence



https://solchem.es/

solchem nature



SOLCHEM NATURE SL Va ser fundada el 1994. L'activitat s'inicia amb la comercialització a Espanya d'ingredients nutricèutics i evoluciona a una activitat d'importació i exportació d'ingredients i productes alimentaris.

Els reptes principals de Solchem Nature eren d'una banda, poder unificar les solucions independents per a les diferents tasques de l'empresa en una única plataforma o sistema. I d'altra banda, unificar l'operativa dels diferents departaments i activitats per a deixar de treballar de forma independent i automatitzar-les el màxim possible.

Transformació Digital / Empresa intel·ligent
Exemple Implantació / Beneficis

https://solchem.es/



- **Implantació ERP SBO com a plataforma central**
  - Dades centralitzades
  - Tots els departaments unificats
  - Eliminació de tasques repetitives
  - Minimització d'errors
  - Augment del control de processos

- **Tickelia per a la imputació de despeses dels comercials**
  - Digitalització del control de despeses eliminant el paper
  - Estalvi temps dels recursos
  - Simplifica la organització dels viatges de negoci
  - Recuperació del IVA de les despeses (4 últims anys)
  - Integració automàtica dels assentaments al ERP

Prodeca
Promotora dels aliments catalans

Transformació Digital / Empresa intel·ligent
Exemple Implantació / Beneficis

https://solchem.es/



- **EDICOM per la transmissió de missatges EDI**
  - Transmissió electrònica automàtica immediata dels documents (Comanda, Albarà, Factura, Abonament)
  - Eliminació del paper
  - Minimització d'errors
  - Integració automàtica dels documents amb el ERP

- **Qlik Sense per analítica avançada**
  - Visió en temps real del rendiment del negoci
  - Informació i indicadors per a la pressa de decisions
  - Anàlisis total i simulació d'escenaris
  - Integració automàtica amb tots els orígens de dades

Transformació Digital / Empresa intel·ligent
Exemple Implantació / Procés

Clients

- C/ A/ F

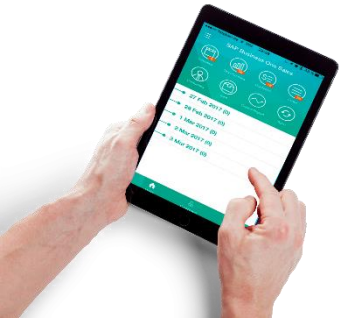
- Comanda

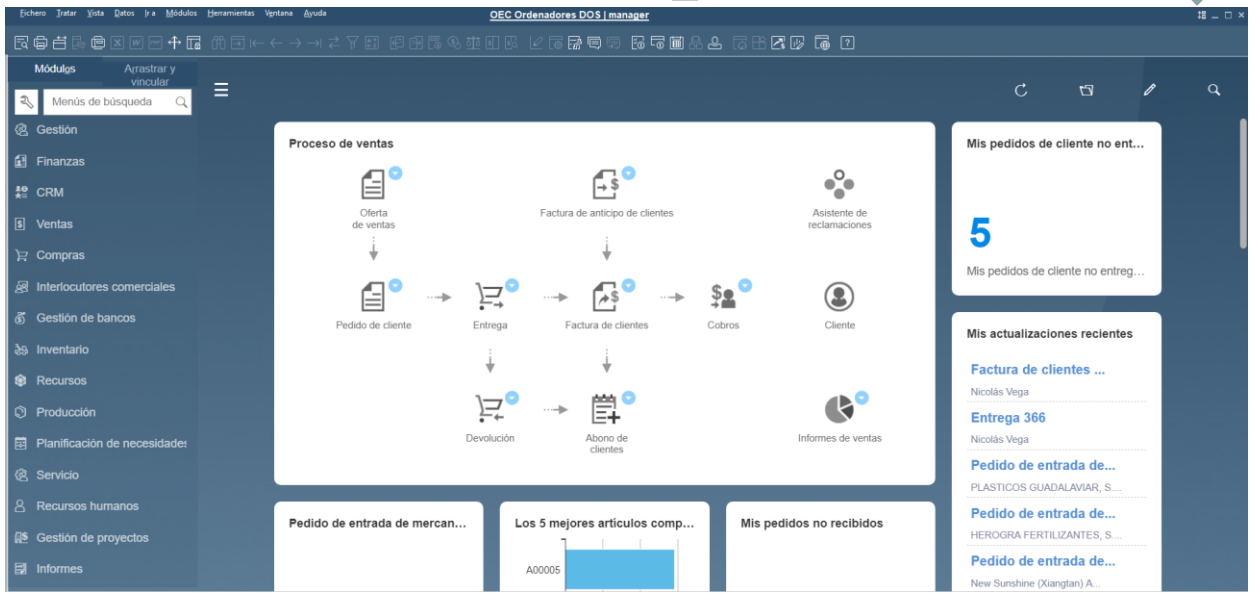
edicom

- Comanda

- Factura
- Albarà
- Confirmació comanda

App Comercial
- Registre visita
- Entrada comanda







Tickelia
- Imputació despeses



Business Intelligence
- Analítica avançada

ERP / Base de dades

Prodeca
Promotora dels aliments catalans

Transformació Digital / Empresa intel·ligent

Innovació



Aprendizaje automático



El Internet de las Cosas (IoT)



Voice and intelligent assistants



Social

- Reaprovisionament de productes
- Anàlisis de tendències
- Reconeixement d'imatge
  - Control de qualitat en línies de producció
  - Recompte d'inventari
  - Reaprovisionament a prestatges
  - Reconeixement de productes / recanvis
- Reaprovisionament a màquines de vending
- Realitat virtual
  - Instruccions a operaris
  - Fitxes tècniques
- Ordres i tasques a través de veu i/o senyals
- Anàlisis del sentiment dels nostres serveis i productes a les xarxes

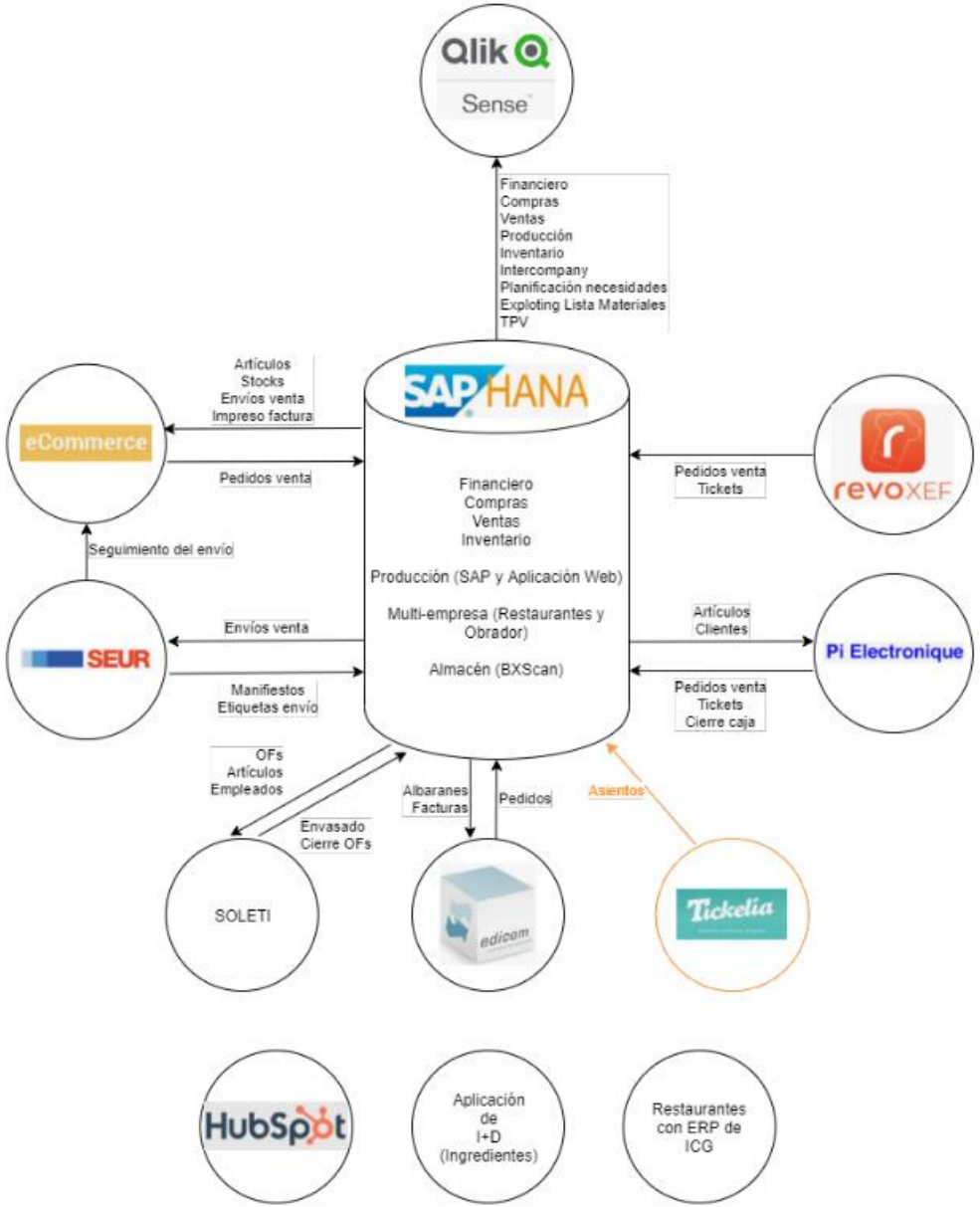
Prodeca
Promotora dels aliments catalans

Transformació Digital / Empresa intel·ligent
Exemple Implantació / Plataforma Digital

http://teresacarles.com/

TERESA CARLES
HEALTHY FOODS





Prodeca
Promotora dels aliments catalans

Prodeca
Promotora dels aliments catalans

Generalitat de Catalunya
Departament d'Agricultura,
Ramaderia, Pesca i Alimentació

ACTIUM DIGITAL
by semic

www.prodeca.cat

www.actiumdigital.es

TERESA CARLES

HEALTHY FOODS

Empresa B Certificada

PYME INNOVADORA

Eat better > Be happier > Live longer

TERESA CARLES HEALTHY FOODS – 8 RESTAURANTES



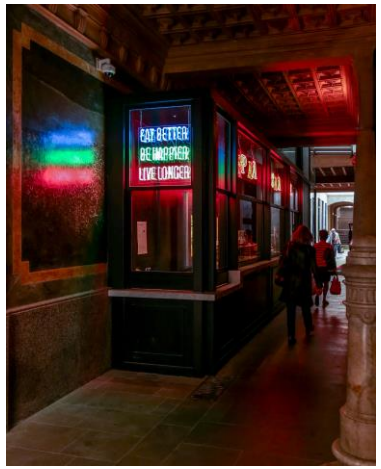
Teresa Carles - Barcelona



Teresa Carles - Lleida



Teresa's



Flax & Kale - Passage



Flax & Kale - Tallers



Flax & Kale – A Porter



Flax & Kale Street – Azca



Flax & Kale Street – La Roca

2018: CONSTRUIMOS EL OBRADOR DEL GRUPO

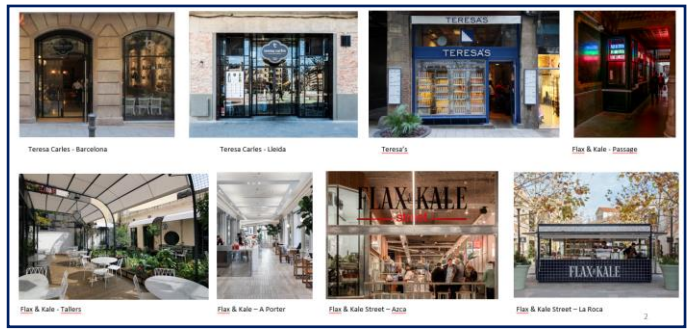


2018: CREACIÓN DEL ADVISORY BOARD



VISIÓN DE CRECIMIENTO OMNICANAL CENTRADO EN EL CONSUMIDOR

RESTAURANTES



HOME DELIVERY

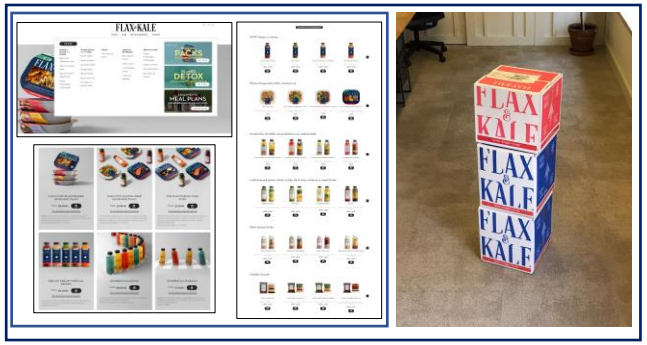


CÓRNER





ECOMMERCE



GRAN CONSUMO



2020: LLEGADA DE LA PANDEMIA – ACELERA EL CAMBIO



2020: TRANSFORMACIÓN DE OBRADOR A FÁBRICA MULTICATEGORÍA



INTEGRACIÓN SAP

AUTOMATIZACIÓN DE PROCESOS

DESARROLLO DEL EQUIPO

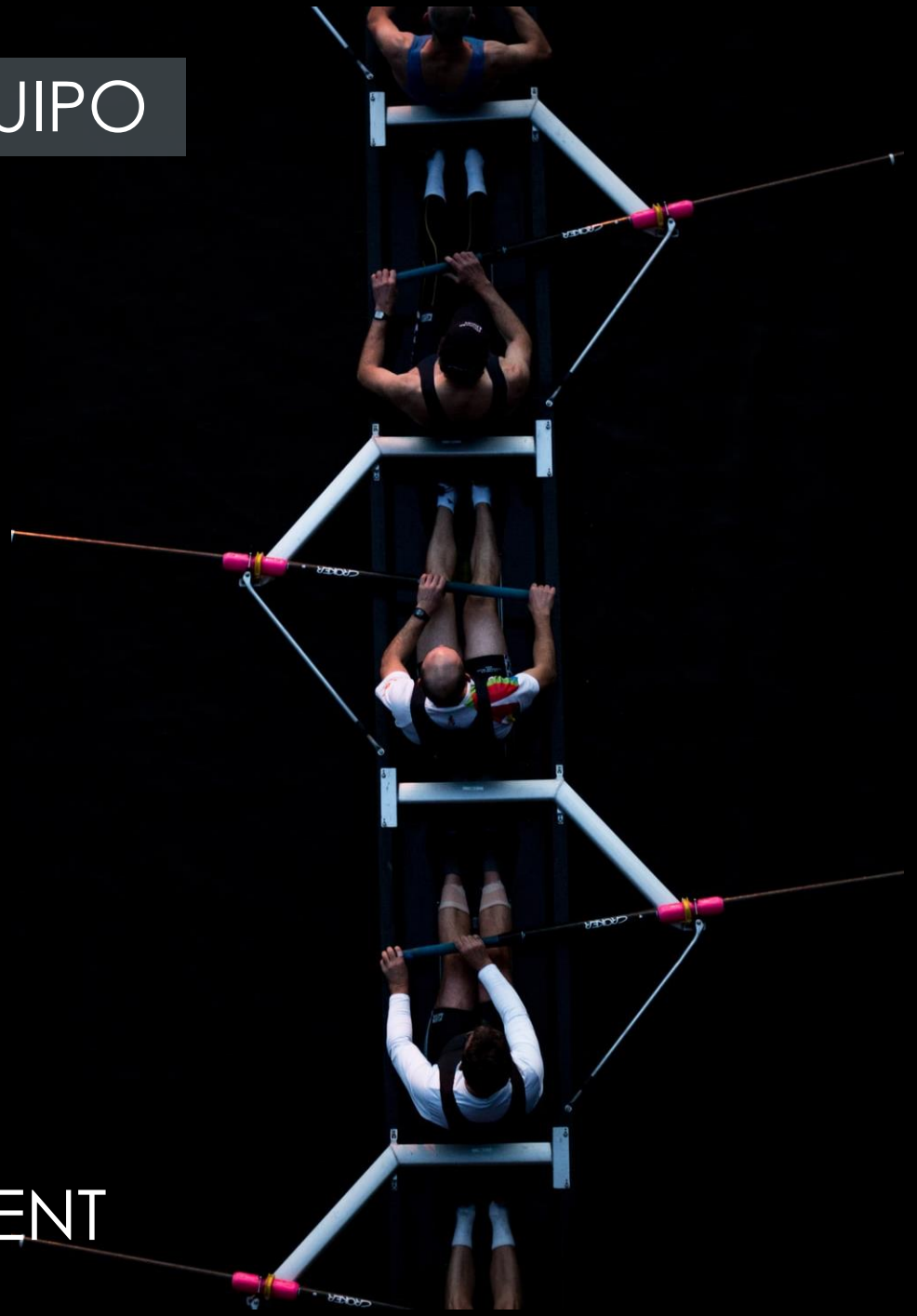


PRODUCCIÓN
CALIDAD
SUPPLY CHAIN
I+D

2020: CREAMOS EQUIPO

TECH DEV & DATA

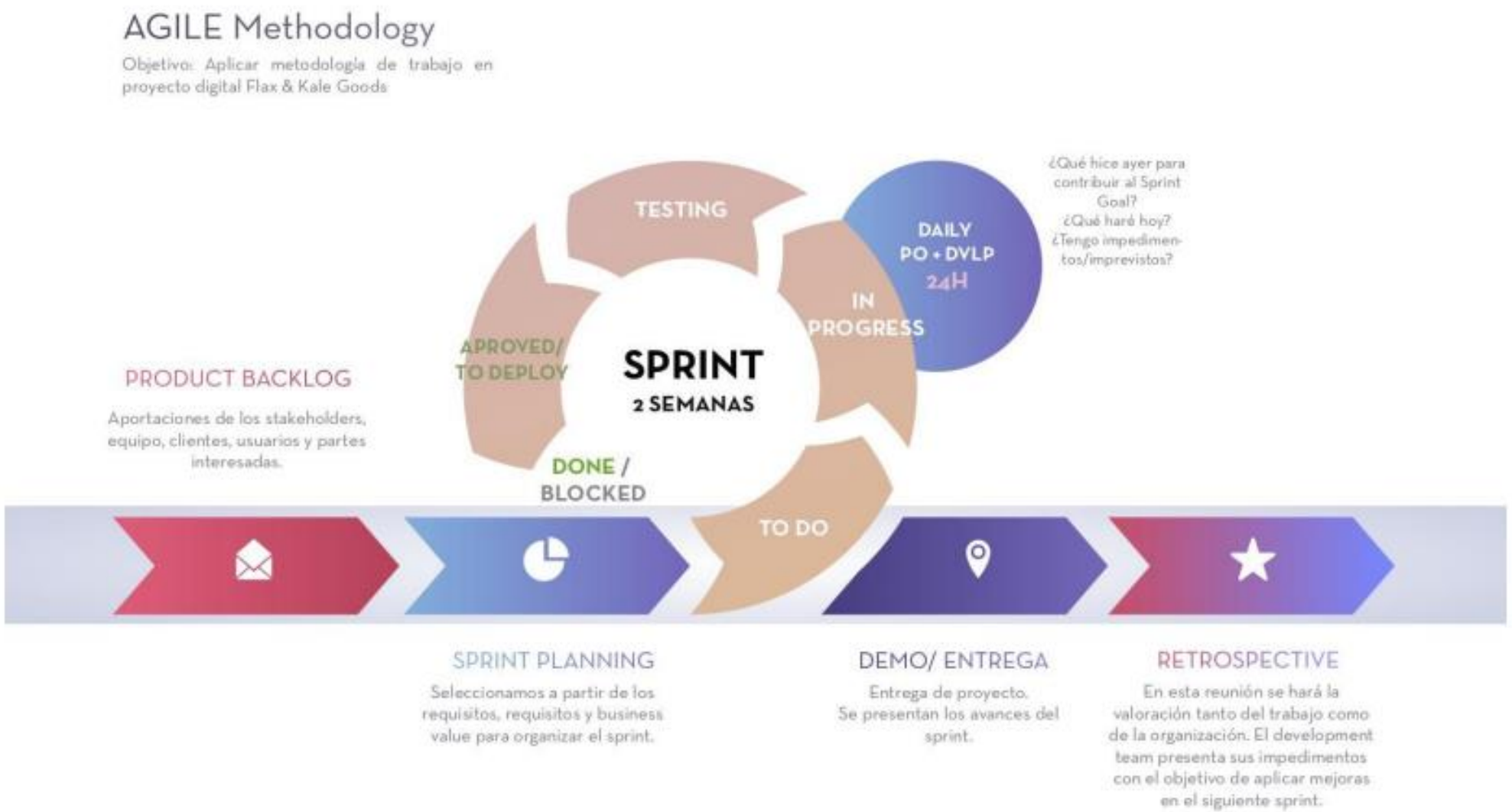
DIGITAL MARKETING



COMMUNICATION

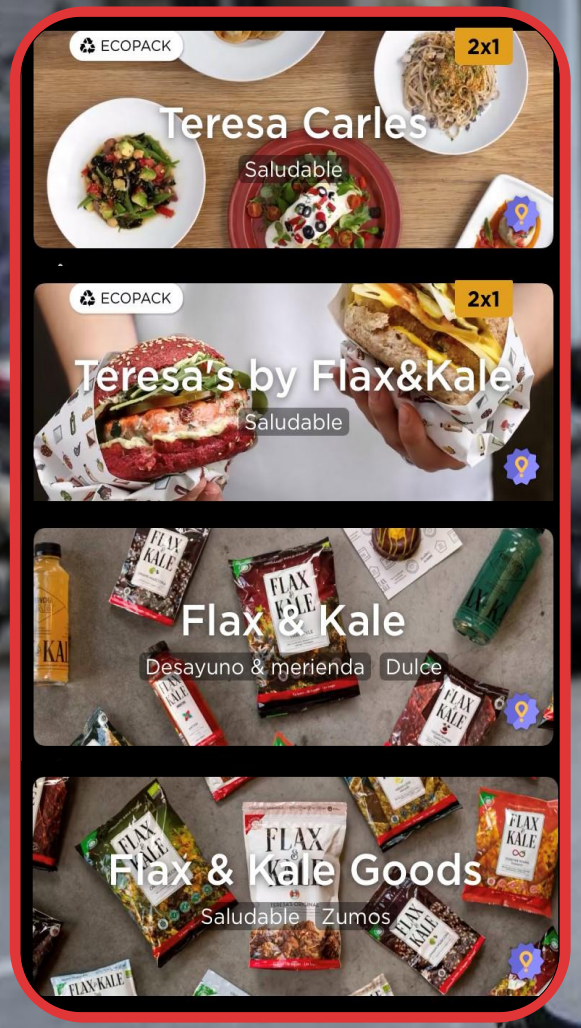
BUSINESS DEVELOPMENT

IMPLEMENTACIÓN DE METODOLOGÍAS ÁGILES DE FORMA TRANSVERSAL

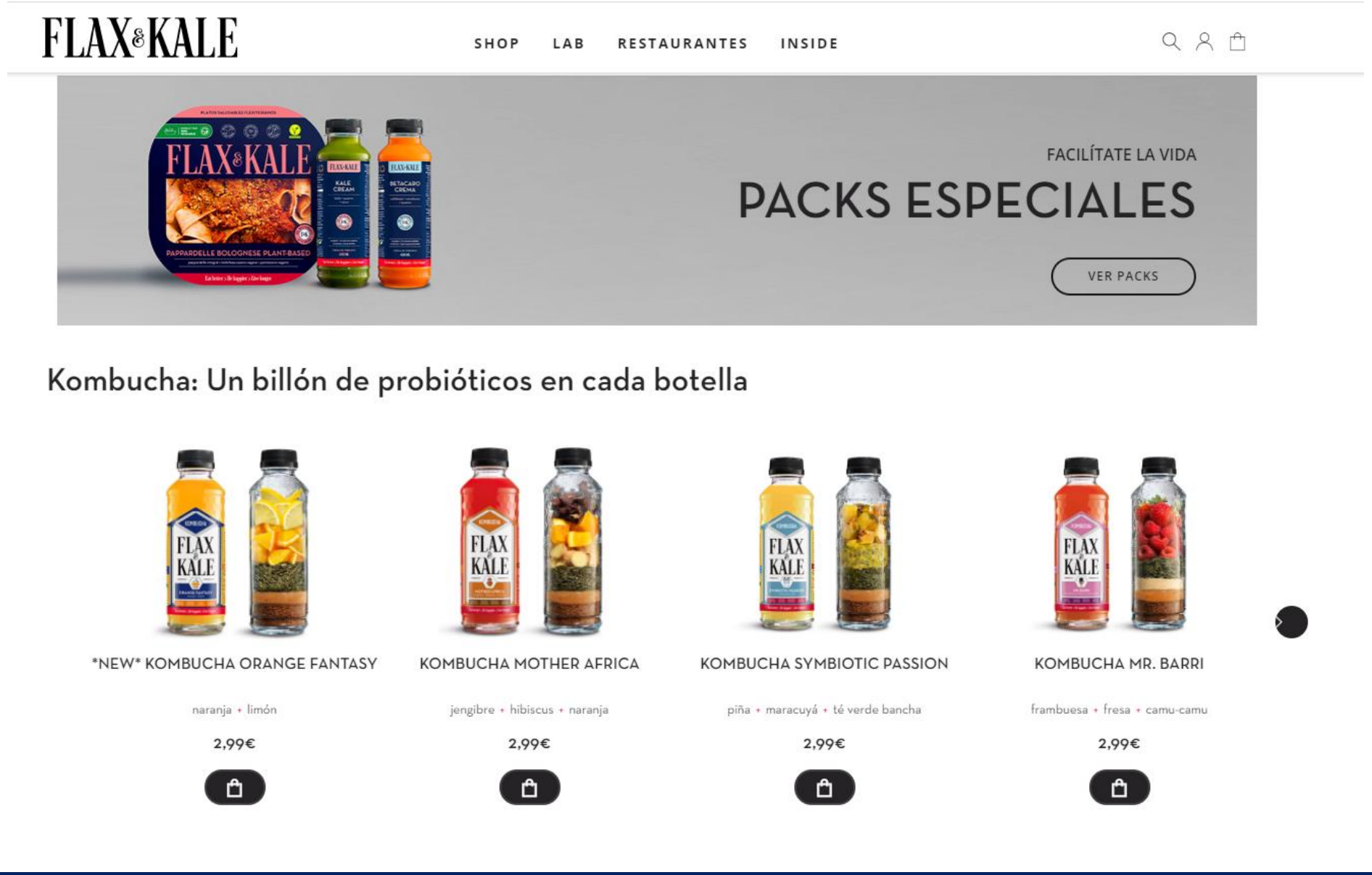


LOS RESULTADOS

POTENCIAMOS EL HOME DELIVERY X10



POTENCIAMOS EL ECOMMERCE



POTENCIAMOS GRAN CONSUMO → 25% VENTAS MENSUALES








CORNERS
F&K Goods

LA TECNOLOGÍA COMO VERTEBRADOR DEL CAMBIO



CLAVES PARA LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL



MUCHAS GRACIAS