

CONCLUSIONES

MESA 1

Primer horario: Control de stock

- Se observó que en algunas áreas no hay un manejo de stock por medio de formatos. En contraparte algunos servidores han tenido la iniciativa, o bien de adquirir un software, o desarrollar uno propio en Excel.
- Surgieron muchas dudas acerca del estado de cuenta, lo que significa que la mayoría desconoce este documento.
- Empatar costos de envío para beneficiar a áreas más retiradas y que se beneficien con el descuento del 20%.
- Existe cierto desconocimiento en cuanto a políticas de pago.
- La mayoría no maneja estimaciones de mínimos y máximos, esto en parte por la rotación de servicio y que muchos servidores cuando concluyen no entregan la información como es debido.
- La problemática de la falta de comunicación sigue presente. La información se queda en el delegado y no se hace llegar al coordinador.
- En algunas áreas el proceso de entrega-recepción sí se realiza ante la presencia del coordinador de Plenitud, el delegado y coordinador de Finanzas.
- Se consideró que lo ideal es realizar un inventario cada tres meses para un mayor control.
- Realizar formatos en Excel con fórmulas para control de inventarios.
- Áreas con stock de hasta 120 mil pesos han desarrollado controles en Excel diseñados por ellos mismos.
- Una de las áreas hizo el compromiso de desarrollar un programa piloto para control de inventarios y compartirlo.
- Existe un software "Punto de venta" con un costo de \$3,500 que ha sido útil en una de las áreas.

Segundo horario: Pedidos Plenitud

- Realizar adecuaciones a la lista de precios que está en internet, en la cual se pueda hacer el llenado en Excel y que en automático realice la suma y el descuento.
- Prevalece un desconocimiento acerca de los paquetes promocionales, información que se envía en la Gaceta Plenitud.
- Para tener un ahorro en el costo de envío, se sugiere que sea en una sola remesa. Aunque se destacó que en consideración a las finanzas de OP, los envíos de suscripciones se hagan de forma independiente a otros productos.

- Asegurar el envío en caso de robo, extravío, etc., en algunas áreas cubren este seguro aumentando un peso por cada revista.
- Enviar un comunicado a los delegados para enfatizar que OP no cubre el costo de envío donde vayan suscripciones y otros artículos.
- No enriquecer demasiado el patrimonio en efectivo del comité, esto para evitar un acto de mal juicio en el servidor.

Tercer horario: Suscripciones

- Por cuestiones de manejo, se propuso que en lugar del sobre de papel bond, se utilice una bolsa plástica en el caso de las revistas que se envían ensobretadas.
- Tener cuidado al momento de escribir el nombre de la persona a quien va dirigida la revista ensobretada, ya que se cometen errores al rotular la etiqueta. Esto genera problemas y se pierde la renovación.
- La mayoría desconoce la fecha a partir de cuándo se da el 20% de descuento a Plenitud Digital.
- Como servidores de área motivar la suscripción a la revista en nuestros grupos.
- Realizar rifas o tandas en el grupo, distrito o área para incrementar las suscripciones, tanto impresas como digitales.

Cuarto horario: Las capacitaciones de Plenitud

- Desconocimiento de anteriores capacitaciones, lo cual comprueba que la información no fluye; en algunas áreas sí, incluso se celebra el aniversario de la revista.
- Hay dudas acerca del trabajo editorial.
- Retomar capacitaciones anteriores (disponibles en la página web) para llevarlas a cabo en las áreas.
- Todo lo necesario para realizar óptimamente el servicio ya está dado, sólo hay que ponerlo en práctica.
- Concientización de la importancia de Plenitud, antes que sólo pensar en números. Darle prioridad a lo importante y no a lo urgente. Realizar planes de trabajo a largo plazo.
- Aún prevalece un desconocimiento acerca de Plenitud Digital. Es importante actualizarnos y hacer uso de la tecnología.

Quinto horario: Productos de difusión

- Las gacetas que se envían son insuficientes para cubrir a todos los grupos.
- Es importante que cuando el coordinador del área reciba la gaceta, primero la lea y la comprenda, y después esta información bajarla a donde debe llegar: al grupo.
- Los carteles que se envían resultan insuficientes para cubrir los grupos.
- Como una forma de difusión, es importante dedicar un día al mes (en los grupos) para el estudio de algún artículo de la revista, o escuchar uno de los audios “La voz de Plenitud”, para incentivar su adquisición. Así como promover el catálogo de productos.