

Equilibrio

RUMBO, REMO Y TIMON

Equilibrio

RUMBO - ESTRATEGIA

Mapa estratégico

REMO - DIA A DIA

Tareas que generen valor

TIMON - OBJETIVOS

Indicadores – Cuadro de Mando

Nuestro problema inicial

**mucho REMO,
poco TIMON
y ningún RUMBO**

Nuestro problema inicial

❖ O lo que es lo mismo...

MUCHO REMO

MUCHAS TAREAS SIN VALOR

POCO TIMON

INDICADORES IMPRECISOS

NINGUN RUMBO

SIN MAPA ESTRATEGICO

La gestión del cambio

❖ **LAS BARRERAS LAS PONENEMOS LAS PERSONAS:**

FAIR PROCESS

**EL DESORDEN TRANSMITE DESANIMO.
¿CUÁL ES EL SENTIDO DE MI ESFUERZO
DIARIO?**

Comunicación de la Estrategia

BUSQUEDA DE LA IDENTIDAD

**COMPROMISO CON LA COMPAÑÍA Y
CON SUS OBJETIVOS**

MOTIVACION

COMPARTIR CONOCIMIENTOS

Comunicación de la Estrategia

BUSQUEDA DE LA IDENTIDAD

**COMPROMISO CON LA COMPAÑÍA Y
CON SUS OBJETIVOS**

MOTIVACION

COMPARTIR CONOCIMIENTOS

Dificultades iniciales

- ❖ **FILOSOFIA DE EMPRESA**
- ❖ **FALTA DE UNIDAD EN ACTUACION Y PROCEDIMIENTOS**
- ❖ **DESCONOCIMIENTO GENERALIZADO DE OBJETIVOS GENERALES DE LA CIA**
- ❖ **DEPARTAMENTOS INCONEXOS**
- ❖ **FALTA DE UN SISTEMA DE INFORMACION (ERP, INTRANET)**

Buenas noticias...!!!

❖ MAPA ESTRATEGICO REALIZADO

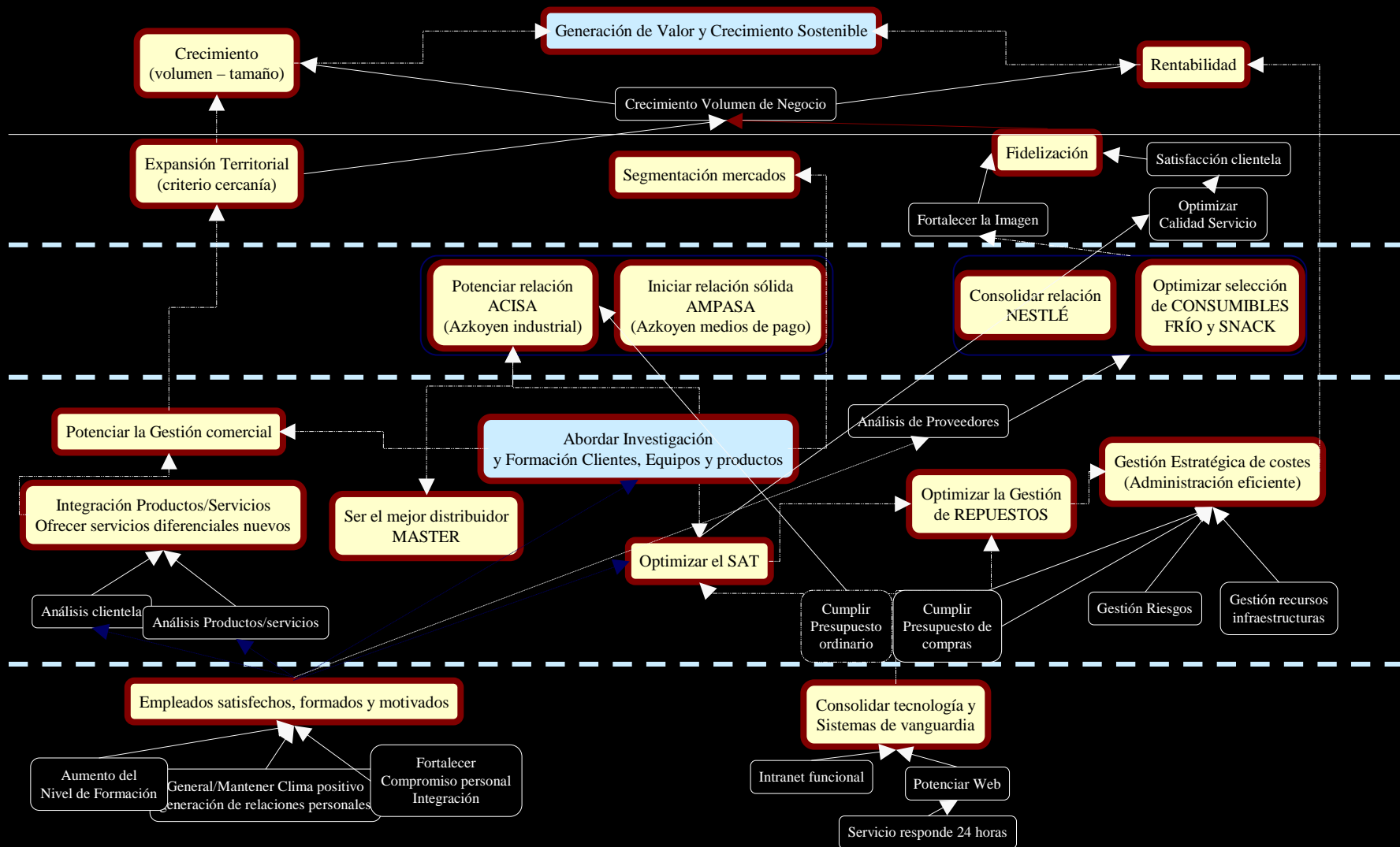
- **FINANC.: OPTIMIZAR CASH FLOW**
- **CLIENTE: FIDELIZACION,
SATISFACCION, PERSONALIZACION**
- **PROVEEDORES: OPTIMIZAR
RELACION**

Buenas noticias...!!!

❖ MAPA ESTRATEGICO REALIZADO

- **P. INERNOS: ACTIVIDADES CON VALOR, CONTROLLER, OPTIM. INFRAESTRUCTURAS, PRESUPUESTOS, INCRE. PRODUCTIVIDAD**
- **APRENDIZAJE Y CRECIM: RENTABILIDAD SOBRE CRECIMIENTO**

Mapa Estratégico



Buenas noticias...!!!

❖ **DEFINICION DE INICIATIVAS Y OBJETIVOS COMPLETADO.**

➤ **GESTION STOCKS, ERP Y ORIENTACION AL CLIENTE, CLIENTES RENTABLES, INCR. EFICIENCIA OPERATIVA**

Buenas noticias...!!!

❖ **INDICADORES CLAVE IDENTIFICADOS. DESTACAR:**

➤ **OBJETIVO: INCREMENTAR LA EFICIENCIA OPERATIVA:**

- **INDICADOR CALVE SAT: AVISOS POR TECNICO, AVISOS DIARIOS, MARGEN MEDIO POR AVISO, TIEMPOS DE RESPUESTA DE AVISO**
- **INDICADOR CALVE TALLER: N° REPARACIONES POR TECNICO, TIEMPO MEDIO POR REPARACION**

Buenas noticias...!!!

❖ **INDICADORES CLAVE IDENTIFICADOS. DESTACAR:**

➤ **OBJETIVO: INCR. RENTABILIDAD POR CLIENTE (ECONOMICA + COSTES OCULTOS):**

- **INDICADOR 1: N° VISITAS A CLIENTES
NUEVOS Y ANTIGUOS**
- **INDICADOR 2: INCREMENTOS DE
VENTAS/INCREMENTO DE ACCIONES
COMERCIALES**
- **INDICADOR 3: RECLAMACIONES, IMPAGOS**

Siguiente paso

❖ CUADRO DE MANDO

Automatización y sistematización de información

❖ UTILIZAR LA INFORMACION COMO ACTIVO ESTRATEGICO

❖ SACAR JUGO AL ERP Y CRM