

# 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**

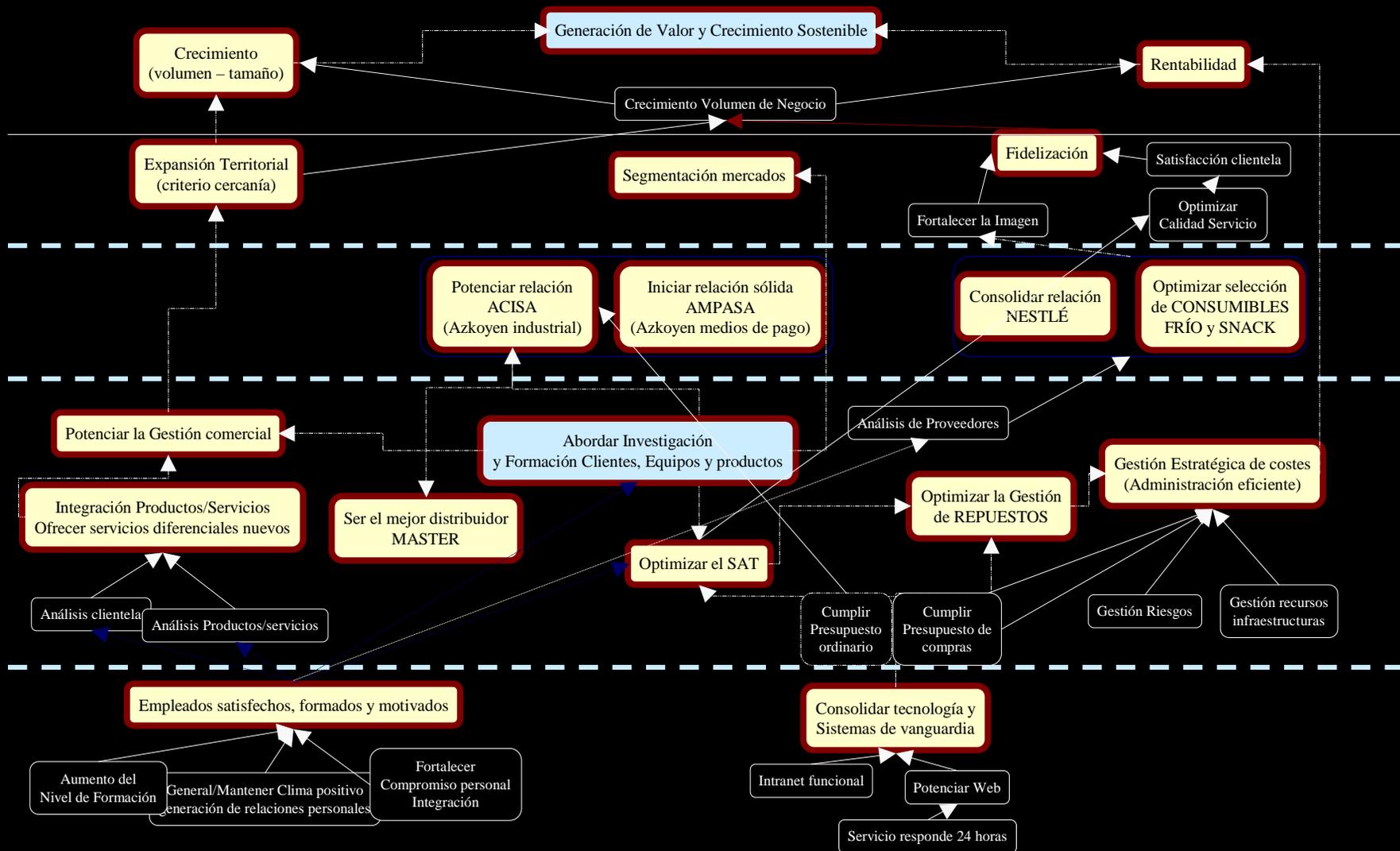
# Buenas noticias...!!!

---

## ❖ 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