

METODOLOGÍA
SASER

Simple
Accesible
Sustentable
Efectiva
Realista

METODOLOGÍA
SASER
SIMPLE

Llevamos la gestión a escala humana:

Diseñamos un proceso troncal llevado a la práctica de manera **simple y natural**, en forma cotidiana, que se incorpore rápidamente como un **Hábito Cultural y Social de la propia empresa**.

METODOLOGÍA
SASER
ACCESIBLE

Aplicamos sistema de módulos:

Para ofrecer un costo accesible en **tiempo y dinero**, desarrollamos un sistema de módulos limitado a un máximo de 2 horas semanales in company, apalancando en procesos y coordinación efectiva de acciones que permita llegar a los resultados esperados.

METODOLOGÍA
SASER
SUSTENTABLE

Nuevo modo de funcionamiento :

El conocimiento emergente se traduce en un nuevo modo de funcionamiento de la empresa, por ende, **no requiere de asistencia permanente**, queda en la empresa con sus propios mecanismos de actualización.

METODOLOGÍA
SASER
EFFECTIVO

La efectividad como parámetro de éxito:

En cada sesión, función, tarea, delegación, gestión, proyecto, y situación de la empresa creamos un **indicador objetivo** y un hábito asociado que permite alcanzarlo.

METODOLOGÍA
SASER

RESULTADOS REALES

**No solamente proveemos
herramientas:**

Nos comprometemos con los **resultados reales** que
busca y necesita el cliente.

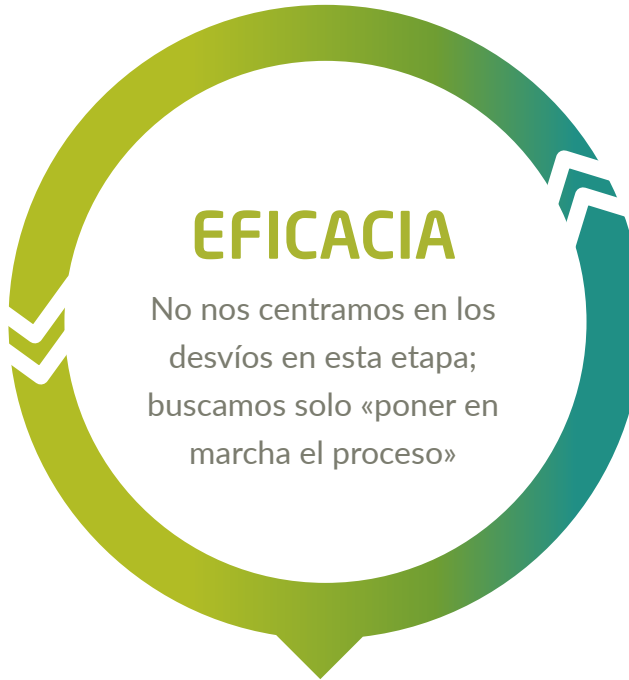
Primer CÍRCULO



Inicialmente buscamos **Comprender a la empresa**, (su negocio, sus factores críticos, su cultura);



Luego consensuamos los **Resultados Esperados**, y pasamos a la acción rápidamente a través de un **Plan** enmarcado en un **Proceso Troncal**.



Este modo de hacer en la empresa: general, colaborativo y coordinado, genera **Orden y Predecibilidad**, e inicia un camino **Sustentable** de transformación cultural y operativa que le permite **Creceer y Escalar**.

Procesos Troncales

Procesos Sociales

Procesos Comunicacionales

Procesos de la Información



LA SECUENCIA

CLARIFICACIÓN
estratégica

1

2

3

4

5

6

GESTIÓN DE LA
información

SISTEMA DE
atención al cliente

PROCESO
troncal

TRACKEO
general

SISTEMA DE INFORMACIÓN
en tiempo real



#1 CLARIFICACIÓN Estretégica

- Aunque la empresa lleve muchos años funcionando debemos comenzar por una clarificación estratégica.
- Cuando son mas de 2/3 socios, gerentes o accionistas, conviene estructurar este paso a través de esta metodología y eventualmente mediante la aplicación del Modelo **CANVAS**.
- Obtenemos como entregable en esta etapa un **PAC (Plan de Acciones Coherentes)** aprobado.



FICHA TÉCNICA DE PRODUCTO O SERVICIO

w		FICHA TÉCNICA DE PRODUCTO O SERVICIO			
Denominación Técnica:	PLANIFICACION / CLARIFICACION ESTRATEGICA				
Nomenclador:	PLEST-PRO v.13	Version:	13.	Vigencia desde:	oct-18
		Empezar con un fin en mente significa comenzar con una clara comprensión de su destino u objetivo a alcanzar. También significa saber adónde se está yendo, de modo que se pueda comprender mejor dónde se está, para dar siempre los pasos adecuados en la dirección correcta. (S. Covey).			
Descripcion General:	La aplicacion de Planificacion /Clarificacion Estrategica en la Pyme permite fijar un norte o reformular el existente para poder luego elegir y chequear que todas las acciones que se emprendan, contrinuyan a alcanzarlo.				

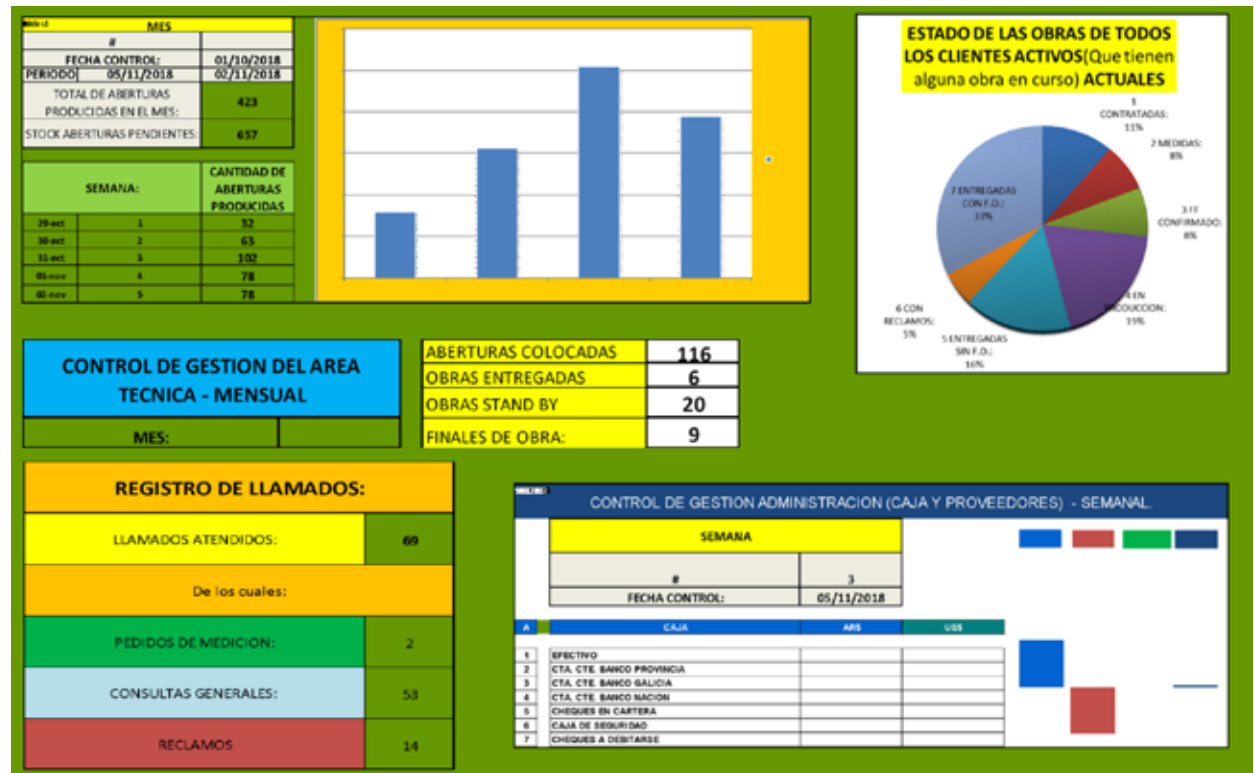


#3 GESTIÓN DE LA Información

- Generamos los **Indicadores Relevantes** (Resultados y Desempeño), alineados con la Estrategia de la Empresa.
- Los explicamos y rápidamente los compartimos en **Versión Beta**.
- Generamos las **Reuniones Ejecutivas** Periódicas de Coordinación y seguimiento en base a los mismos.



TABLERO DE COMANDO INICIAL

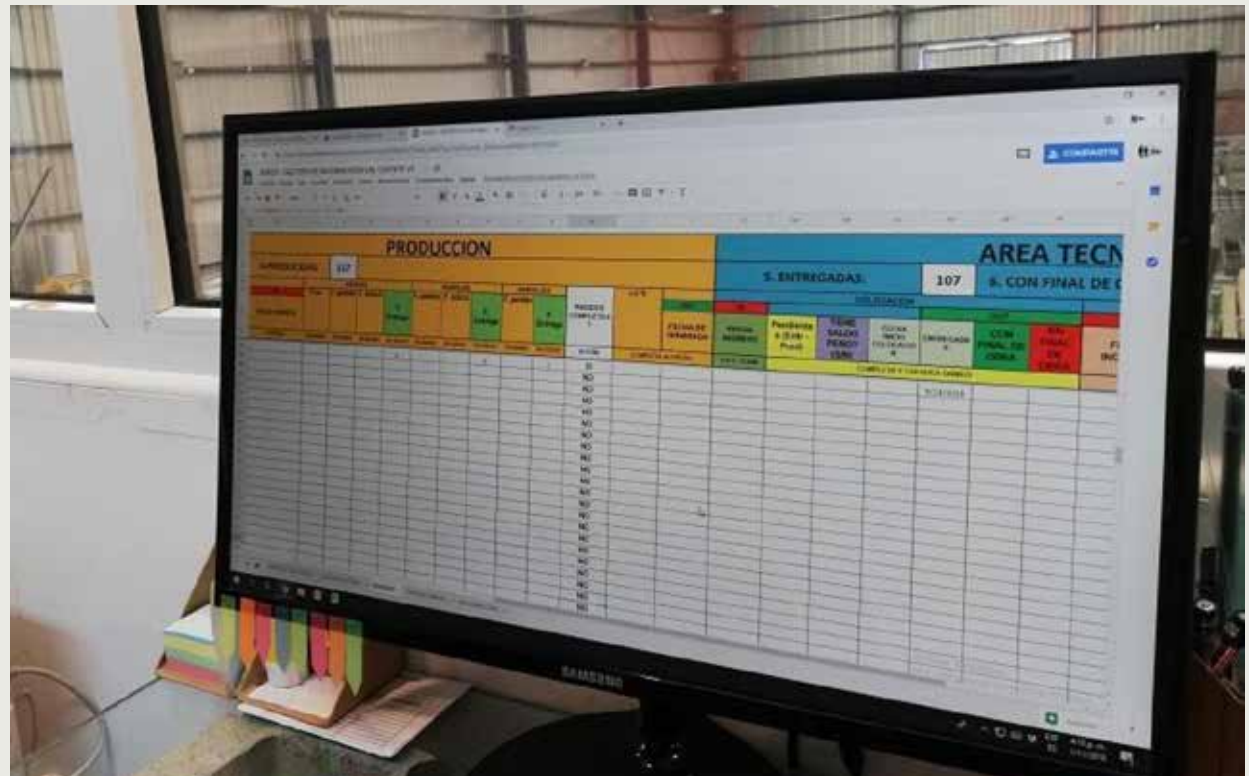


#4 TRACKEO GENERAL

- Generamos un sistema que permite hacer la trazabilidad completa de cada Orden de Trabajo, desde que se presupuesta hasta que se coloca y se resuelve el eventual post venta.
- Este es un sistema colaborativo. (De este modo paralelamente, logramos llevar a la practica el concepto de «**cliente interno**»).
- Esta información está disponible para todos los sectores de la empresa, y especialmente para los clientes.



TRACKEO GENERAL DE LAS OBRAS /PROYECTOS



#5 SISTEMA DE ATENCIÓN al Cliente

Como empresa, no podemos darnos el lujo de perder ningún cliente. Sus referencias positivas generan Venta Relacional concreta, mientras que las negativas generan un grave desmedro en nuestra reputación.

Apalancados en el Proceso y en la Información, generamos y entrenamos al área de Atención al Cliente para coordinar las inquietudes del cliente, haciendo seguimiento hasta su resolución.



Finalmente aplicamos un CRM de gestión simplificada.

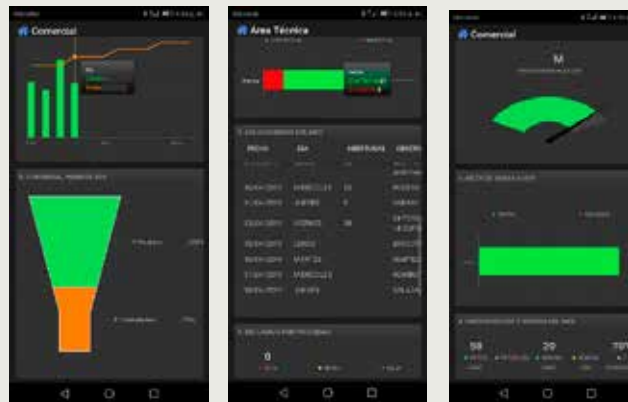


#6 SISTEMA DE INFORMACIÓN INTELIGENTE EN TIEMPO REAL

- A través del sistema **DATAVIEW INTEGRADO**, el personal de los distintos niveles de la empresa, podrán estar informados, “minuto a minuto”, sobre el avance hacia sus objetivos y de esta manera sabrán dónde están parados.
- Es un sistema que integra la gestión coordinada de la toma de indicadores, definidos previamente, con la tecnología para mostrarla en tiempo real y el asesoramiento sobre como interpretar y accionar en función a la misma.



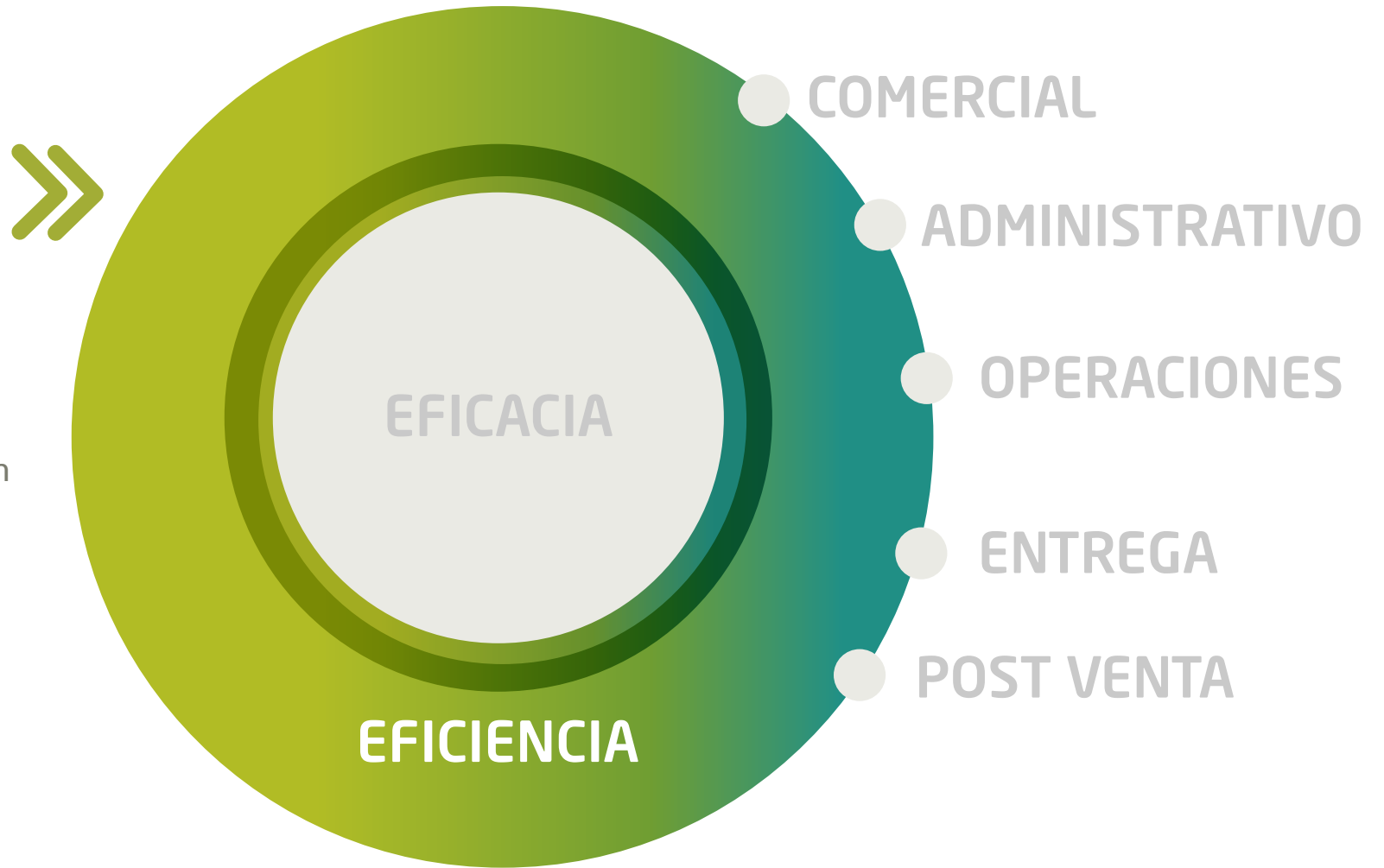
SISTEMA DATAVIEW



Segundo CÍRCULO

Una vez puesto en marcha todo lo anterior, comienza la espiral virtuosa de la mejora continua:

Es mucho mas simple atacar los problemas con un proceso en marcha y con indicadores que DETECTAN.



LA SECUENCIA



#7 CONTROL de Gestión

A través del Modulo Semanal **CONTROL DE GESTION** podemos «poner la lupa y atacar» puntualmente el lugar donde se pueda mejorar.



#8 PROGRAMACIÓN DE LA Producción

La planificación define objetivos a alcanzar a largo, medio y corto plazo (diariamente, semanalmente, mensualmente, anualmente) para, una vez fijados, poder anticipar tanto las acciones como las fechas en que dichas acciones deben iniciarse de modo que exista tiempo suficiente para que puedan llevar a cabo en forma eficiente.

≡ ADEMÁS PERMITE

- Cumplir la fecha comprometida con el cliente.
- Anticipar Pedidos de insumos y hacer seguimiento.
- Prever márgenes para oportunidades/imprevistos.

#9 PROGRAMACIÓN DE LA LOGÍSTICA / ENTREGA / IMPLEMENTACIÓN



Es uno de los Momentos de la Verdad más fuertes para con el cliente. Es la "prueba de fuego" de todos los esfuerzos realizados por la empresa, hasta llegar a este punto. Se juega el cierre de la experiencia del cliente con la empresa.



#10 DESARROLLO ÁREA COMERCIAL



Proteo

Sistema de Venta Móvil



Trabajamos tanto en la Estrategia Comercial como en el desarrollo de la fuerza de ventas, a través de un proceso ágil y efectivo, soportado por un Tablero claro de Indicadores.



#11 PRODUCCIÓN 4.0

Finalmente desde este camino incremental, y de desarrollo acompañado de la empresa, quedamos ante los umbrales de generar un caso de aplicación real del concepto de Producción 4.0.

A todo lo anterior agregamos **J-SCADA**, solución creada para administrar y monitorear equipos industriales a través de la web de manera centralizada, facilitando el intercambio de información en tiempo real con los diferentes dispositivos de campo a través de un proceso automático.

Todo ello, trabajando en el proceso de cambio de cultura de la empresa para hacer posible la Transformación Digital.



Sistema de monitoreo y representación gráfica en tiempo real de variables analógicas y digitales que permite controlar cualquier tipo de sensor en forma remota.

GRACIAS

NEWORKar

METODOLOGÍAS DE TRANSFORMACIÓN EMPRESARIA

neworkar.com