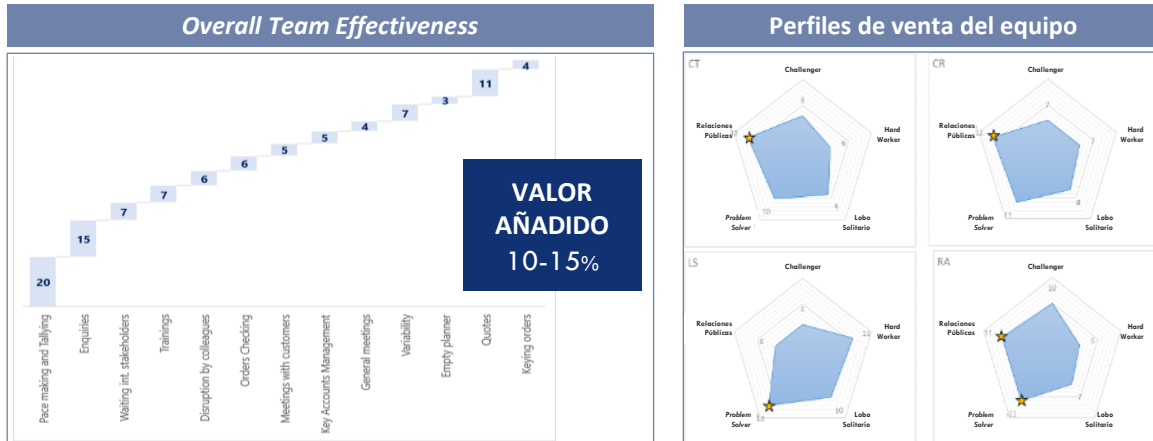


Oficina de Ventas B2B de Bienes de Consumo

IMÁGENES ANTES



Problema

- Bajas tasa de conversión
- Volumen de ventas inferior al presupuesto

Causas Raíz

- Bajo *Overall People Efficiency* (OPE)
- 60% del tiempo del equipo de ventas dedicado a retrabajos
- Largo *leadtime* para la cotización y la entrada de pedidos

Enfoque de la Solución

- Mejora de los procesos clave en términos de plazo de entrega (D) y calidad (Q)
- Desarrollo de un embudo de ventas para gestionar el flujo de pedidos
- Implementación de un Mizumashi de ventas que centraliza todo el desperdicio

IMÁGENES DESPUÉS

Equipo de proyecto delante de los mapeos de procesos

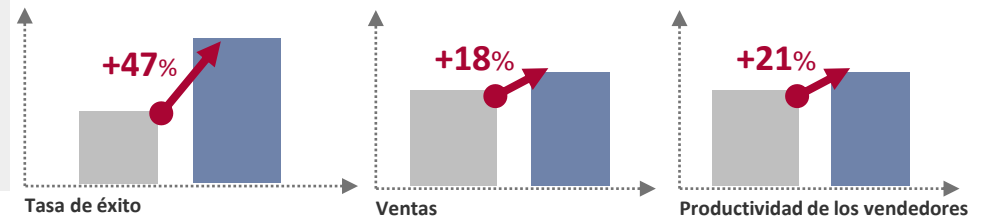


Cuadro del Embudo de Ventas



Beneficios

Ahorros 900 k€/año
Periodo de Retorno <3 meses



GEMBAKAIZEN™

Europe · Americas · Asia-Pacific · Middle East · Africa
© Kaizen Institute 1985-2020. KAIZEN™, GEMBAKAIZEN™ and other associated marks are registered trademarks of Kaizen Global Enterprises, its subsidiaries, licensees or IP holders worldwide. Kaizen Institute is a subsidiary of Kaizen Global Enterprises, which is registered and licensed as a free zone company under the rules and regulations of the DMCC.