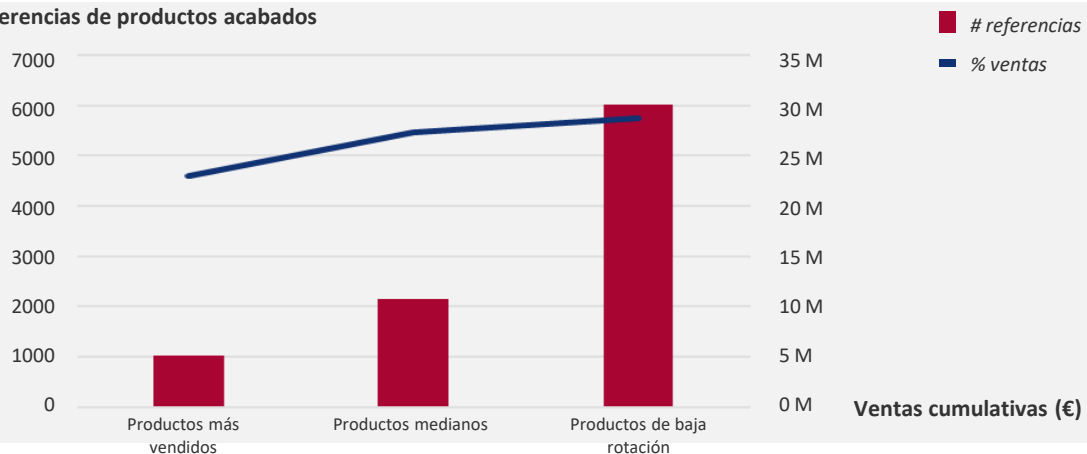


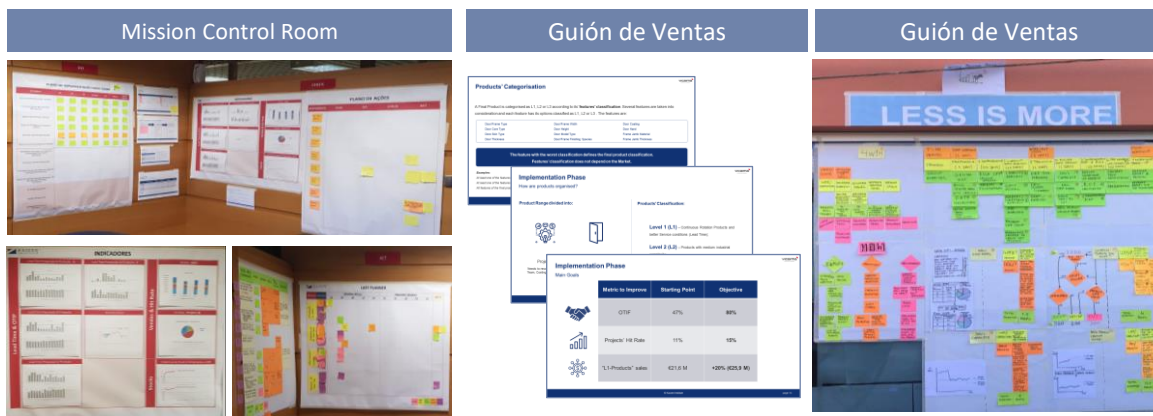
Optimización de la Cartera

IMÁGENES ANTES

Referencias de productos acabados



IMÁGENES DESPUÉS



Problema

- Elevada dispersión de las ventas
- El 11% de los productos más vendidos corresponden al 80% de las ventas
- Demasiadas opciones para especificar el producto: 246 opciones por modelo x 196 opciones para producto acabado

Causas Raíz

- Falta de conocimiento de la variedad de productos por el equipo de ventas
- Elevado *leadtime* de desarrollo de los productos (con opciones similares disponibles)
- Baja tasa de éxito
- Altos niveles de *stock* de materias primas

Enfoque de la Solución

- Programa de Reducción de Variedad: racionalización de la cartera de productos
- Revisión de las referencias de materias primas
- Negociación con mejora de los proveedores
- Nuevo método de cálculo de costes y presupuesto
- Definición de nuevos estándares para reposición y manual de ventas
- Concienciación respecto a los diferentes mercados y el margen de los proyectos

Beneficios

