



Caso de Éxito



Ángulo 90

**Estructura
de Costos**

1 Empresa Ángulo 90

Empresa de producciones audiovisuales, la cual busca cubrir necesidades de comunicación audiovisual potencializando los objetivos de comunicación interna y el posicionamiento de los productos y servicios de sus clientes.

2 ¿Cuál era la situación de la empresa?

Después de realizar el costeo de sus servicios con apoyo de Numit, los empresarios se dieron cuenta de la necesidad de **mejorar los márgenes de ganancia** de sus servicios a la par de **mejorar sus precios de venta** para los diferentes canales, de manera que pudieran ser **más competitivos** en el mercado y a su vez ser **más rentables** como empresa.



3 ¿Cómo se solucionó?

Para lograr lo anterior iniciamos un proceso de optimización de su operación a través de la generación de un **sistema de indicadores e incentivos**.

Comenzamos con un **levantamiento de información** a través de entrevistas a todo el personal y un mapeo de los procesos de cada uno de los colaboradores y de los departamentos.

Posteriormente se definieron los puestos de trabajo y para cada puesto se crearon **indicadores de desempeño**, los cuales miden los resultados tanto de manera individual como de forma conjunta por departamento. También se incluye la **evaluación por proyecto y por cliente**, en cada etapa del proceso de venta, desde su prospección hasta su entrega final y pos-venta.

Cada indicador tiene un propósito, una metodología para ser medido, un rango de valores aceptables y deseables, un rango de calificación, frecuencia de medición y una ponderación de acuerdo a su importancia.

En los **departamentos comerciales** medimos valores como atracción y retención de clientes, cumplimiento de metas y eficiencia de las tareas; en los departamentos operativos medimos el cumplimiento de los tiempos de entrega, la reducción de errores, la forma y el estilo; y en los **departamentos administrativos** medimos el control del dinero y los activos, la rotación del personal, la rentabilidad y la productividad del equipo, entre otras cosas.



Una vez definidos los indicadores, diseñamos una **herramienta de medición** en la cuál los colaboradores deben plasmar la información que trabajan mes a mes y con ello la dirección puede visualizar de **manera automática** los tableros de resultados por persona y por departamento, así como **hacer comparativos** entre diferentes periodos de análisis.

Por último, se construyó en conjunto un **sistema de incentivos** que toman como base los resultados de la herramienta de medición para que los colaboradores accedan a una **gama de premios** a su elección y al mismo tiempo a un **bono en efectivo**; ambos de manera trimestral.

4 ¿Qué se logró?

Con este proyecto, se logró: **Mejorar los tiempos de entrega** a los clientes, **alcanzar las metas de ventas** en el primer bimestre del 2021, **incrementar la satisfacción** de los clientes y por lo tanto su preferencia por la empresa. De igual manera hubo un **aumento en la productividad** del personal, principalmente en las áreas operativas puesto que mejoró la coordinación como equipo para lograr alcanzar sus indicadores, y adicional a ello, los colaboradores se sienten **más animados y comprometidos** debido a todas las mejoras que trajo consigo la implementación de la estructura de productividad.





Contáctanos

✉ adriana@numit.mx

☎ (999) 902 4565