



Estimados

Quiero poner a sus órdenes mi organización, **Nephosgroup**, vengo del mundo de los negocios y la tecnología y **Nephosgroup** es la compañía que he fundado para atender su organización no solo como consultores sino también como implementadores de soluciones para el negocio y las áreas comerciales

En **Nephosgroup** apoyamos a las organizaciones en el aumento de su rentabilidad a través de la optimización de sus procesos y mejora de la experiencia de sus clientes.

A continuación, los módulos que ponemos a su disposición:

PLANEACION ESTRATEGICA

Hacemos la automatización de su planeación estratégica, enfocados en darle seguimiento a la ejecución. No deje su plan estratégico solo en unos slides de Power Point, llévelos a la ejecución y haga seguimiento, utilizamos la plataforma Sharepoint de Microsoft para darle una solución a la medida de su organización, vistas o pantallas con el avance de sus planes, semáforos para alertarlo de cualquier desviación y sobre todo visibilidad total del progreso en la ejecución, con sus responsables. Solo una ejecución exitosa puede validar su estrategia.

NephosGroup		Siguiendo					
		Nuevo	Edición rápida	Exportar a Excel	Flujo	PowerApps	Resumen
Objetivos Estratégicos							
	Título	Línea de Negocio	FechaInicio	DueDate	Retorno Esperado	FechaCierre	
	Lanzamiento de producto xxx para lo...	Movilidad	01/03/2018	30/04/2018	\$850.000.000	01/02/2018	
	Increase XYZ prescriptions with curre...	Prótesis	09/01/2018	10/02/2018			
	Reduce barriers to home therapies to ...	Prótesis	01/02/2018	21/02/2018			
	Generate economic evidence to supp...	Movilidad	01/03/2018	13/04/2018			

Todos los objetivos tácticos vinculados con los objetivos estratégicos

principal ivneposgroup

NEPHOS group NephosGroup

★ Siguiendo Compartir

+ Nuevo Edición rápida Exportar a Excel Flujo PowerApps ... Resumido

Indicadores Clave - Lead Metric

Lead Metric	Objetivo Estratégico	Linea de Negocio	Fecha Inicio	DueDate	Estado	Fecha
Instalar Congreso de Movilidad 2018	Lanzamiento de produ...	Movilidad	29/03/2018	05/04/2018	No iniciado	
Lanzamiento de producto	Lanzamiento de produ...	Movilidad	30/03/2018	30/04/2018	No iniciado	
Entrenamiento a enfermeras del prod...	Lanzamiento de produ...	Movilidad	03/04/2018	25/04/2018	No iniciado	

Editar

Todos los planes de acción por área funcional apuntando a objetivos estratégico y objetivos tácticos

NEPHOS group NephosGroup

+ Nuevo Edición rápida Exportar a Excel Flujo PowerApps ... Resumido

Plan de acción

Nombre de la Actividad	Indicador	Objetivo Estratégico	Fecha de Inicio	DueDate	Estado	Fecha
Encuesta de interes para el congreso	Instalar Congreso de ...	Lanzamiento de produ...	01/03/2018	17/03/2018	No iniciado	
Elección de sitio para el congreso - co...	Instalar Congreso de ...	Lanzamiento de produ...	15/03/2018	29/03/2018	No iniciado	
Logistica para el congreso	Instalar Congreso de ...	Lanzamiento de produ...	30/03/2018	13/04/2018	No iniciado	

Editar

Es la forma de garantizar que su planeación se ejecuta de acuerdo con su estrategia y cualquier desviación puede ser corregida a tiempo.

GESTION DE PROYECTOS – PROJECT MANAGEMENT

Con nuestro módulo de Gestión de Proyectos registre el Caso de Negocio (Business Case) previo a cualquier proyecto, y genere el cronograma de su proyecto en un Gantt.

Que es un Caso de Negocio (Business Case)



- ▶ Una de las factores mas importante antes de iniciar un proyecto es conocer los beneficios para el negocio de los cambios sugeridos. Saber comunicar esos beneficios es otro factor importante si queremos tener la aprobación del negocio. Esa es la razón por la que existe el Caso de Negocio.
- ▶ El caso de Negocio es desarrollado en las etapas iniciales de cualquier iniciativa y da respuesta al PORQUE, QUE, COMO y QUIEN, información necesaria para tomar la decisión de si justifica ir adelante con el proyecto.
- ▶ Tiene información detallada que debe conocer el sponsor o promotor del proyecto y los stakeholder o partes involucradas o impactadas por el proyecto, antes de tomar una decisión de continuar o rechazar la iniciativa.

Que información provee un Caso de Negocio?



- ▶ El Caso de Negocio le da visibilidad a las personas que tomarán la decisión de avanzar con la iniciativa de:
 - ▶ Una clara definición del **Problema** a resolver o de la **Oportunidad** para el negocio.
 - ▶ Cuales son los **Beneficios** esperados con esta iniciativa.
 - ▶ Cuales son los **Costos** estimados de esta inversión.
 - ▶ Cuales son los **Riesgos**
 - ▶ Cuales son las **Alternativas**
 - ▶ Cual es la **Escala de Tiempo** para la implementación y el retorno de la inversión
 - ▶ Cual será el **Impacto** en la operación normal del negocio
 - ▶ La **Capacidad** del negocio para asumir esta iniciativa y generar los resultados esperados.

Que debe contener el Caso de Negocio?



Todo Caso de Negocio debe Contener los siguientes capítulos

- ▶ **Resumen ejecutivo**
- ▶ **Definición del Proyecto**
 - ▶ Objetivo de Negocio - Alineación con la planeación estratégica.
 - ▶ Beneficios y limitaciones
 - ▶ Identificación y selección de opciones
 - ▶ Alcance, impacto e interdependencias.
 - ▶ Plan del proyecto
 - ▶ Evaluación de Mercado
 - ▶ Evaluación de riesgos
 - ▶ Enfoque del proyecto
 - ▶ Estrategia de adquisiciones

Nuestra solución:

The screenshot displays the 'Gerencia de Proyectos' page on the NephosGroup SharePoint site. The page features a header with the NephosGroup logo and a navigation sidebar on the left. The main content area is titled 'Gerencia de Proyectos' and includes a 'Caso de Negocio' section. This section contains a table with project details, including the project name, executive summary, start and end dates, and the current status.

Nombre del Proyecto	Resumen Ejecutivo	Fecha de Inicio	Fecha de Término	Estado de la iniciativa	Aprobadores
Casa Blanca	Con las crecientes amenazas de seguridad y la omnipresente preocupación por el costo y la eficiencia, ACME busca una solución de software para mejorar su seguridad.	17/05/2018	30/09/2018	En Aprobación	Este proyecto excede los límites para la aprobación por parte de la dirección ejecutiva y requiere la aprobación de la Junta Directiva.

Un Ejemplo:

BUSINESS CASE

Nombre del Proyecto Casa Blanca

Resumen Ejecutivo Con las crecientes amenazas de seguridad y la omnipresente preocupación por el costo y la eficiencia, ACME busca una solución a estos problemas que maximice las inversiones en los recursos y la infraestructura de TI e incremente la rentabilidad de la inversión (ROI). La necesidad creciente de continuar siendo una organización ágil junto con los recientes avances en la transferencia y el almacenamiento de datos han hecho que ACME precise adoptar procedimientos que automaticen las operaciones diarias. Esta automatización mejorará la normalización de los escritorios, lo que, a su vez, conllevará la reducción de la complejidad de sistemas, una administración de TI más eficiente y una seguridad de los equipos y los datos mejorada drásticamente.

Objetivo El objetivo de este proyecto es iniciar la adopción de Windows Vista con Office Enterprise 2007 como imagen estándar del escritorio. Durante el primer año, ACME mantendrá un entorno estándar de imagen del escritorio que consistirá en escritorios de Windows Vista y Windows XP SP2. Todas las operaciones de configuración y aprovisionamiento del estado del usuario posteriores a la implementación de la imagen también se automatizarán.

Alineación estratégica

Todas las mejoras efectuadas en la infraestructura de TI se alinean estratégicamente con la ambición de ACME de continuar siendo una institución financiera tecnológicamente avanzada. El sistema estándar que ACME usa actualmente requiere la actualización para cumplir los estándares de rendimiento y seguridad del sector bancario. Al finalizar este proyecto, ACME estará equipado con las tecnologías de escritorio e implementación más recientes y tendrá una capacidad mejorada para ajustar su infraestructura al crecimiento futuro.

Con dos imágenes de escritorio estándar, ACME reforzará su ventaja competitiva, ya que el personal será más productivo y estará mejor administrado. Las mejoras inmediatas en productividad y eficiencia se podrán constatar por toda la compañía como resultado de plataformas de mensajería mejoradas y la reducción de la pérdida de trabajo a causa de los bloqueos de aplicaciones y sistemas. Además, los usuarios móviles actualizados podrán aprovechar las características de movilidad mejoradas de Windows Vista.

Beneficios y Limitaciones Los beneficios anuales totales que resultan de este proyecto son de 1.643.490 dólares. Estos beneficios se obtuvieron a partir de los datos de los primeros implantadores de Windows Vista de Microsoft y con las suposiciones indicadas en la sección "Descripción del proyecto"

Selección de Opciones Este documento resume las recomendaciones del departamento de TI. Al igual que con cualquier proyecto, en este documento se proponen alternativas al proyecto. El departamento de TI ha pensando mucho en las alternativas antes de proponer esta solución. La siguiente preselección resume las ventajas y las desventajas de cada alternativa.

Mantener en su lugar el modelo y la programación de implementación actualesEn este escenario (tabla 1 archivo anexo), ACME no cambia su funcionamiento actual. Los equipos se actualizan según la adquisición de hardware que compra o los ciclos de alquiler y permanecen en producción varios sistemas operativos.**Actualizar únicamente estaciones de trabajo que ejecutan Windows 2000 a Windows XP SP2**

Como en el escenario anterior, ACME no cambia un gran porcentaje de su funcionamiento actual (tabla 2). Las estaciones de trabajo se actualizan de acuerdo con ciclos de actualización de hardware y permanecen en producción varios sistemas operativos. Sin embargo, se haría un esfuerzo para reemplazar el hardware y las estaciones de trabajo más antiguas por equipos, software y sistemas operativos nuevos.

Existen otros escenarios pero estas son las opciones viables principales. Esta solución ofrecerá a la compañía un escritorio estándar único pero los administradores todavía tendrán que administrar varias imágenes para idiomas y tipos de hardware distintos.

Ejemplo de análisis de opciones.docx

Alcance - Impacto - Interdependencias Este proyecto se implementará en cuatro fases principales: Planeamiento del sitio, Preparación de la implementación, Implementación y Tareas posteriores a la implementación. La mayor parte del trabajo se llevará a cabo en Nueva York, pero el equipo del proyecto asignará algunas tareas a administradores de TI locales.

Este proyecto seguirá los procesos recomendados que se resumen en Microsoft® Operations Framework (MOF). Los procesos de implementación de escritorio se incluirán en operaciones como un cambio continuo en la forma en que los equipos se implementan, se migran y se actualizan. No incluye las sucursales de Asia ni Europa.

No se utilizaran tecnologías que no esten en los estandares de ACME

Plan del Proyecto Este proyecto se implementará en cuatro fases principales: Planeamiento del sitio, Preparación de la implementación, Implementación y Tareas posteriores a la implementación. La mayor parte del trabajo se llevará a cabo en Nueva York, pero el equipo del proyecto asignará algunas tareas a administradores de TI locales.

Este proyecto seguirá los procesos recomendados que se resumen en Microsoft® Operations Framework (MOF). Los procesos de implementación de escritorio se incluirán en operaciones como un cambio continuo en la forma en que los equipos se implementan, se migran y se actualizan.Organización y funciones

La organización de TI en ACME no cambiará como resultado de este proyecto. Los recursos disponibles se han hecho coincidir con los grupos de trabajo más adecuados. Estos equipos llevarán a cabo la mayoría de las tareas de implementación desde Nueva York. Además, el personal local de TI en las sucursales facilitará toda la información necesaria durante las fases de planeamiento. Los departamentos locales de TI también ayudarán a llevar a cabo las tareas de implementación en sus ubicaciones respectivas para equipos que no se administran a través de SMS.

El administrador de sistemas empresariales será el administrador del programa y coordinará las acciones de los 10 grupos de trabajo.

VER DETALLE DEL PROYECTO EN DOCUMENTO ANEXO

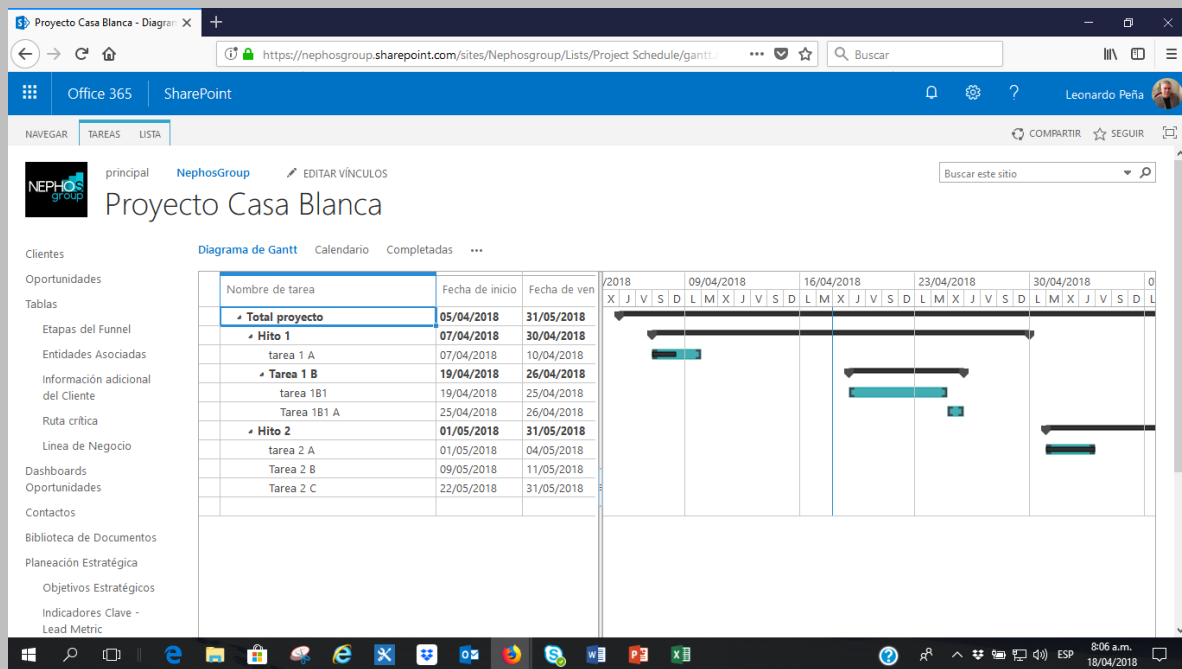
Evaluación de Mercado NO APLICA EN ESTE PROYECTO

Evaluación de Riesgos Un cambio rápido y amplio en el entorno de TI implica varias dificultades. Deben tenerse en cuenta varias medidas para garantizar que este proyecto sea un éxito (ver archivo anexo).ejemplo evaluacion de riesgos.xlsx

La comunicación con todos los participantes será fundamental para recibir apoyo ejecutivo y por parte del usuario. La dirección general deberá asistir en la consecución de los objetivos de este proyecto y, para ello, deberá ofrecer los recursos que se describen en este documento. Los riesgos

PROJECT SCHEDULE

Registre y haga seguimiento con un Gantt:



CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT

Tenemos una solución CRM para hacer seguimiento a las interacciones con su activo mas importante, su cliente. Conocer a su cliente, las oportunidades de negocio que se presenten (funnel de oportunidades), las tareas y actividades de promoción de su equipo comercial con su cliente, todos son requisitos para tener visibilidad y actuar oportunamente frente a cualquier desviación que pueda afectar su relación con el cliente y por lo tanto le va a facilitar el incremento de su rentabilidad.

Esta solución está desarrollada sobre la plataforma Sharepoint , lo que le garantiza la seguridad de su información en bases de datos globales de Microsoft y le da la facilidad de configurar su organización de acuerdo a sus necesidades, manteniendo actualizada su plataforma tecnológica sin inversiones en infraestructura propia:

FUNNEL DE VENTAS (OPORTUNIDADES)

Aumente la rentabilidad de su negocio incrementando los cierres exitosos de nuevas oportunidades de venta, no deje al azar el cierre exitoso de una oportunidad de negociación, dele herramientas a su equipo comercial para hacer seguimiento a cada actividad requerida para el cierre exitoso.

Establezca un proceso a seguir por cada línea de negocios con una oportunidad detectada en el mercado, que se debe hacer cuando un cliente muestra interés por uno de sus productos. Que etapas debe seguir su organización para garantizar, primero una experiencia de calidad para ese prospecto de cliente que va a sentir la atención y el seguimiento a su solicitud como una muestra del servicio que tendrá una vez cierre una negociación y segundo y no menos importante, como asegurar un cierre con la venta de su producto o servicio?

El Funnel de ventas o embudo de ventas es una representación de las etapas o fases de la venta (oportunidades), desde que un prospecto de cliente o un cliente existente muestra interés por algún producto o servicio de su organización, entra al Funnel y en la medida en que su equipo comercial, mercadeo y ventas les presentan materiales promocionales y aplican sus estrategias de ventas, se van filtrando esas oportunidades hasta llevarlas a oportunidades concretas y finalmente a un cierre exitoso de venta.



<u>Stage</u>	<u>Opportunities</u>	<u>Total Revenue (\$000)</u>
Prospecting	11	15.080,35
Qualifying	10	12.261,71
Initiate Strategy	12	8.480,88
Employ Strategy	7	6.017,60
Execute Strategy	6	5.036,14
Negotiate to Close	5	4.170,72
Close	3	3.128,06
Total	67	54.175,46

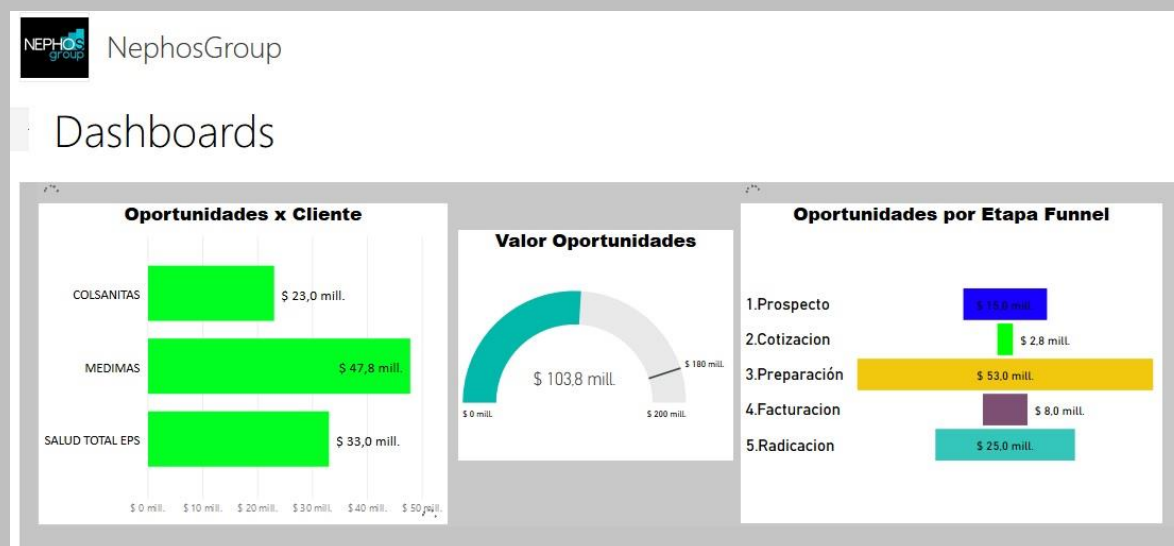


Dashboards



El número de etapas del Funnel dependen de su proceso de ventas, en cada etapa su organización debe tener una estrategia para atender estos clientes, posiblemente en la primera etapa su foco

será orientar a su potencial cliente en el conocimiento de la solución ofrecida, ambientar a la audiencia sobre el problema que se resuelve, cuando tenga la atención del prospecto, puede pasar a una siguiente etapa donde el material promocional será ligeramente diferente, es más enfocado en su producto o servicio, características y ventajas, en las siguientes etapas otros materiales más detallados, como especificaciones técnicas u otros requisitos regulatorios de su producto seguramente serán solicitados por su cliente para entrar después a una etapa de negociación y finalmente un cierre con una venta efectiva, este es solo un ejemplo de un proceso simple, pero no importa el número de etapas, ojala no sean muchas porque puede perder el foco de su proceso, lo más importante es que cada etapa le sirva a su organización para calcular la probabilidad de una venta exitosa en cifras, seguramente en una primera etapa la probabilidad es cero, pero en las últimas etapas le dará una idea de su cierre de ventas.



Es importante que automatice este proceso, para permitir a su equipo comercial la actualización en línea de cada oportunidad y el seguimiento a las tareas o actividades a realizar en cada una de las etapas. En Nephosgroup tenemos herramientas CRM que le facilita este seguimiento. Visítenos en www.nephosgroup.com y síganos en Facebook y LinkedIn con mas definiciones y herramientas que le serán útiles para el incremento de su rentabilidad y la productividad de sus equipos comerciales, en próximas publicaciones: gestión de contenidos promocionales, investigación de mercados, encuestas, NPS, mejora de procesos entre otros temas que encontrará interesantes y sobre los cuales podemos apoyarlo con nuestra organización. Nephosgroup Improving Customer experience & processes.

MEJORA DE PROCESOS (PROCESS IMPROVEMENT)

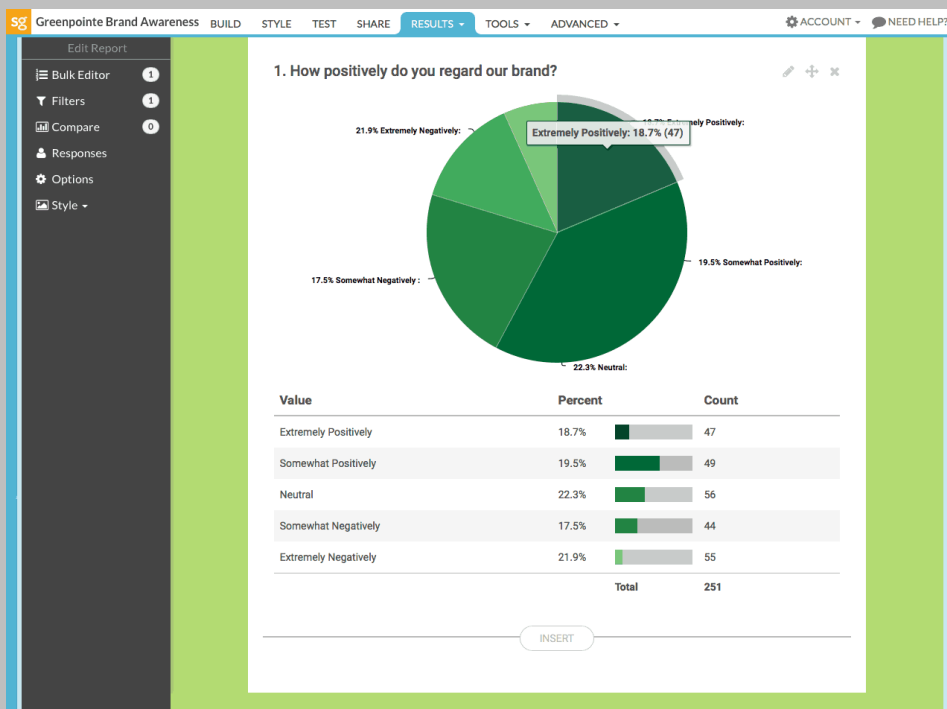
Mejora y automatización de procesos es una metodología que le va a generar reducción de costos y sobre todo control y visibilidad de sus procesos mas críticos, por ejemplo mejorar y automatizar un proceso de devoluciones no solo genera reducción de tiempos sino que también mejora la experiencia del cliente, muchas personas y áreas diferentes en la organización intervienen en un proceso como el del ejemplo y si todos no trabajan

coordinadamente sobre un flujo, es muy probable que los tiempos se alarguen, sus costos se incrementen y su cliente termine insatisfecho. Le ayudamos a mejorar su proceso primero desde una óptica Lean Six Sigma para hacer su proceso eficiente y después automatizándolo para darle visibilidad y hacerlo efectivo.

METODOLOGIA Y HERRAMIENTAS PARA MERCADEO DIGITAL Y ENTRENAMIENTOS

Mercadeo Digital y entrenamientos, es el uso de herramientas de última tecnología en la nube, vablet y SurveyGizmo, para hacer mas profesional su interacción con los clientes y entrenar a sus equipos de una manera efectiva no importa el lugar donde se encuentren, vablet es una herramienta para manejo de contenido, todo su material promocional y de entrenamientos es distribuido electrónicamente a su fuerza comercial que use dispositivos móviles, Ipad u otra Tablet, incluso sus teléfonos celulares para ser presentado a su cliente o para su uso . No más papel, la presentación digital de sus materiales le genera una experiencia de calidad a su cliente y además le permite hacer seguimiento a la forma en que se usa su material promocional mientras le da herramientas profesionales a su equipo comercial. Con SurveyGizmo hacer encuestas, evaluaciones de entrenamientos y recoger información de sus clientes deja de ser una tarea costosa elaborada por una agencia de publicidad, tome el control de sus investigaciones de mercado y encuestas en general con esta herramienta, resultados en línea le permiten tomar acción con sus encuestas en forma oportuna y tener resultados en forma inmediata. En Nephosgroup le apoyamos en la implementación de estas herramientas y en la administración y creación de las encuestas y evaluaciones.





Como puede ver cubrimos varias áreas dentro de su organización comercial, denos la oportunidad de ampliar los portafolios que sean de su interés. Visítenos en www.nephosgroup.com o síguenos en www.facebook.com/nephosgroup o www.linkedin.com/in/leonardopena encuentre todas las soluciones que tenemos para su equipo comercial y en general para su organización.

Cordialmente

Leonardo Peña

Director - Fundador

Cel. 3113539939

Email: leonardo.pena@nephosgroup.com

Bogota - Colombia

