Solución Estratégica Integral (SEI)

1. Servicios SSI

Las soluciones de servicio integral SSI, es la unidad de negocio de la empresa SEI que ofrece todos sus servicios en las instalaciones del cliente, somos la tercerización de servicios o profesionalmente denominados Outsourcing.

A través de más de # profesionales asociados con los que cuenta la compañía, **SEI** ofrece una gama completa de servicios para nuestros clientes que incluyen: Mensajería, Limpieza, mantenimiento técnico y de equipos.

2. Servicios SEC

Las soluciones en Servicios Empresarial de Consultoría SEC, aportan un valor único a cada cliente diseñando, gestionando e implementando soluciones personalizadas, adaptadas a los lugares de trabajo y a los desafíos de cada negocio.

Filosofía: garantizar cumplimiento de horarios, servicios y calidad de obra suministrada.

SOLUCIÓN ESTRATÉGICA

SERVICIOS SSI

AIRES:

- Mantenimiento de aires acondicionados
- Instalación y desmontaje de equipos de aire acondicionado
- Suministro de equipos de aire acondicionado
- Cambio de tuberías y ductos de ventilación

VIDRIOS

- Limpieza de vidrios
- Montaje de fachadas en vidrios de seguridad
- Vidrio templado, vitrinas comerciales, puertas, auto pool etc.

CERRADURAS

- Cerrajeros
- Cambio y mantenimiento de cerraduras

DRIWAL

- Montajes
- Habitaciones, oficinas, vestier
- Cielos rasos, divisiones

ACABADOS

- Pinturas
- Terminaciones
- Re sanación
- Humedad

Fumigación

- Eliminación y control de plagas
- Desinfección
- Trampas para roedores

TRASLADOS

- Mensajería - envíos- traslados entre cc o tat
- Pagos
- Consignaciones

EQUIPOS TECNOLOGICOS Y COMUNICACIONES

- Mantenimiento de equipos
- Soporte técnico
- Diagnóstico, revisión

SERVICIOS SEC

Si bien la asesoría integral en los tres ámbitos (procesos, logístico y financiero) conduce al aumento de la productividad, competitividad y rentabilidad de las Pymes, el cliente tiene la opción de adquirir la asesoría en cualquiera de los aspectos, que conduzcan al cumplimiento de estos objetivos generales; sin embargo, la fase del diagnóstico inicial debe ser obligatoria para todas las Pymes que deseen acceder a la asesoría. A continuación, se detalla cada uno de los componentes del portafolio.

1. Diagnóstico y evaluación de la situación empresarial para diseñar cambios organizacionales, aumentos de productividad, control de costos, reestructuración financiera y participación en el mercado.
    - fortalecimiento y desarrollo empresarial
    - Salud ocupacional
    - diseño e implementación del manual de procesos y puestos de trabajo
    - diseño e implementación sistema de relevos y reemplazos de puestos de trabajo

2. Asesoría, según el caso, en el desarrollo de las gestiones de producción, funcionamiento, mercadeo y ventas.

    - Publicidad y marketing
    - Capacitación retail
    - Estrategias comerciales
    - Visual
    - Planeación de ventas: se diseña un plan de trabajo, de acuerdo a la operación que se ha de realizar con cada línea de producción.
    - Asesoría y venta (Información de productos y servicios a clientes). Ofrecer, asesorar y vender los productos a los clientes potenciales y actuales de la empresa para cubrir sus necesidades (riesgos identificados), con el fin de garantizar un crecimiento en la producción y rentabilidad del negocio. La asesoría varía según las líneas de producción.
    - Administración de clientes: lograr una mayor fidelización de los clientes, a través de la implementación de estrategias para el gerenciamiento de los mismos.

3. Creación y diseño de herramientas que faciliten la optimización de los procesos en la organización (seguimiento de los planes propuestos).

    - Gestión de indicadores

El servicio se realiza en 7 fases, algunas consecutivas otras paralelas, donde cada una de ellas representa para el cliente una inversión diferente, dependiendo del número de empleados de la empresa y del número de horas requeridas para realizar cada fase.

FASE I: DIAGNÓSTICO INICIAL

FASE II: PROCESOS

FASE III: LOGÍSTICA EMPRESARIAL

FASE IV: SALUD FINANCIERA

FASE V: INDICADORES

FASE VI: SERVICIOS DE VALOR AGREGADO

FASE VII: SERVICIOS DE POSTVENTA

CONDICIONES LEGALES DEL SERVICIO

1. Una vez la pyme tome la decisión de llevar a cabo *Las soluciones en* ***Servicios Empresarial de Consultoría SEC*****,** se suscribe un contrato entre las partes en el cual se plasmen las especificaciones del servicio a prestar, las obligaciones de cada una de las partes, condiciones de pago, cláusulas de confidencialidad de información y duración del contrato. Adicionalmente, el contrato está conformado por anexos que corresponden al detalle y compromiso de cada fase prestada por Solución Estratégica Integral (SEI) a la Pyme. Adicionalmente, el contrato debe ir acompañado de una póliza de cumplimiento emitido por una aseguradora.

2. Una vez la pyme tome la decisión de llevar a cabo *Las soluciones de* ***servicio integral SSI*****,** se emite una orden de servicio con las especificaciones del servicio a prestar, las obligaciones de cada una de las partes, condiciones de pago, y duración del servicio. Al terminar el servicio, el cliente debe firmar la orden de trabajo completado o recibido la cual soportara la factura que se generara para el pago de acuerdo a lo establecido en la orden inicial.

PRECIO

1. Para *Las soluciones en Servicios Empresarial de Consultoría SEC*, Las condiciones de pago ofrecidas son paralelas a la culminación de cada una. Es importante resaltar que el portafolio ofrecido es flexible, en el sentido de que la empresa cliente puede seleccionar aquellas fases que desea implementar, con excepción del diagnóstico inicial que se considera obligatoria por cuanto no se puede comenzar a asesorar sin conocer el estado de la empresa. El valor del servicio varía dependiendo de la necesidad de cada organización, es por ende que se diseñó un portafolio de servicios, el cual tiene asignado un precio según el valor definido de hora de consultoría multiplicado por el factor hora de trabajo empleado en cada actividad.

2. Para *Las soluciones de servicio integral SSI*, los precios están estipulados de acuerdo al tipo de servicio suministrado, equipo, personal necesario etc.