

A man in a dark suit and tie is shown from the chest up, holding a cluster of glowing gears in his open palm. The gears are of various sizes and are illuminated from below, creating a bright, warm glow. The background is dark and slightly blurred.

**ON STRATEGY®**

the business of tomorrow,  
today.

“ Se requiere una persona para hacer una promesa al cliente, cumplirla requiere la participación de toda la organización. ”

# BPM

## Business Process Management

[www.on-strategy.com/BPM](http://www.on-strategy.com/BPM)

# BPM | Business Process Management

**ON STRATEGY®**  
the business of tomorrow,  
today.

“Esta es nuestra compañía” dicen muchos mostrando un organigrama. Si bien es una manera de ver una organización, no permite conocer cómo la misma funciona.

Mientras la visión funcional pone foco en las áreas, la visión de procesos pone **foco en las actividades y la generación de valor al cliente.**



## El desafío

¿Cuándo fue la última vez que hiciste algo por primera vez? Las empresas se adormecen en su forma de operar. La revisión de los procesos no acompañan la velocidad con la cual el mercado cambia. La obsolescencia se paga obteniendo menores márgenes. Cada ejecutivo se hace responsable sólo por la parte del proceso que le toca y «que le vaya bien al resto». «Total, nos miden por los objetivos del área y no por el desempeño global del proceso». Nadie está mirando de manera proactiva los comportamientos del proceso punta a punta. ¿Cuál será el impacto de operar así?

## La solución

Preocúpate menos del «cómo lo haces» y más en «qué quieres lograr». La voz del cliente debería iniciar el proceso. Es el nuevo jefe al diseñar la cadena de valor. Una de las formas de abordarlo es a través del modelo SIPOC (Supplier, Input, Process, Output, Customer) con una mirada integral punta a punta cliente-proveedor, hasta llegar en el extremo a la experiencia y satisfacción del cliente y la generación de utilidades. Esto último se evidencia con Activity Analysis, metodología que dimensiona los recursos que insume el proceso. Llámanos, sabemos hacerlo.



# BPM



## Etapas de BPM

### 1 Impulso estratégico

¿Cuál es la estrategia del negocio?  
¿Cuál es su propuesta de valor?  
El rediseño de la operación debe inspirarse en las necesidades estratégicas del negocio, mismas que servirán como punto de partida y guía de la transformación.

### 2 Cómo se hace hoy

Actividades, información, estructura, tecnología. Es necesario un completo análisis (AS-IS) para conocer ¿Qué, cómo, quién, cuándo? e ilustrar las capacidades operativas actuales de cara a los desafíos que se plantea la organización.

### 3 Diseñando el futuro

¿Cómo se verá la nueva operación?  
¿Qué mejores prácticas deberán ser usadas para cerrar la brecha organizacional? Validada la solución a implementar, se firma un compromiso con el equipo a fin de contar con el patrocinio de las áreas para el cambio.

### 4 Implementación

¿Cómo pasar del «papel» a la ejecución real del nuevo diseño? Liderazgo, experiencia, gestión del cambio y manejo de proyectos son condimentos infaltables, apoyados de una ruta de implementación que considere nivel de impacto y esfuerzo.

### 5 Medición y Ajustes

¿La solución implementada está dando los resultados esperados? Auditorías posteriores permiten realizar calibración y ajustes, en búsqueda de alcanzar el máximo potencial planeado o diseñar un nivel de desafío superior. Una verdadera gestión por procesos.

Quiero un asesor | [Clic Aquí](#)

## Entregables BPM

- Mapa de pilares estratégicos del negocio.
- Foto de la operación actual.
- Brechas de desempeño.
- Modelo de operación futura y requisitos.
- Road Map de Implementación.

## Beneficios de BPM

- Más cultura orientada al cliente.
- Más sentido de responsabilidad.
- Agilidad, Eficiencia e Innovación.
- Mayor fluidez inter-procesos.
- Mejor información y análisis.

# ON STRATEGY®

the business of tomorrow,  
today.

Somos una empresa de Consultoría y Formación Directiva, experta en prácticas de Strategy Execution, comprometidos en lograr una ejecución profesional de la estrategia de nuestros clientes en Latinoamérica.

## Head Latam | Mexico City

Conmutador: +52(55) 5335 0800

### Enlaces en Latinoamérica

Argentina +54 (11) 5031 2026

Chile: +56 (22) 2350797

Colombia +57 (1) 381 9648

Honduras: (+504) 2510-1438

Perú +51 (1) 641 9426

### Dirección:

General Benjamín Hill 1  
Col. Hipódromo Condesa,  
Delegación Cuauhtémoc  
Ciudad de México  
CP.06170.


info@on-strategy.com


www.on-strategy.com

Skype: on-strategy

**Blog**.on-strategy.com

 /onstrategy.official

 /on\_strategy

 /in/onstrategy1

**Algunos de nuestros clientes:** AM-PM - BBVA - BOEHRINGER INGELHEIM - CENTURY 21  
COCA COLA - CUMMINS - GLOBALSTAR - GRUPO KUO - GRUPO POSADAS - GRUPO ALICA  
HEWLETT PACKARD - NOVARTIS - MANE - PEMEX - RH SHIPPING - SAP - SCOTIABANK  
SEARS - SECRETERIA DE SALUD - SPORTS WORLD - TELEFÓNICA - TELMEX  
TUPPERWARE - URREA - VOLKSWAGEN - YOUNG & RUBICAM - WORLD VISION - WUNDERMAN...