



  
**SIGMATICA**  
KSIĘGOWOŚĆ PRZEZ INTERNET

  
**SIGMAPARTNER**  
BIURO RACHUNKOWE

**Oferta wdrożenia systemu  
ciągłej poprawy opartego o  
Teorię Ograniczeń**

  
SIGMAPARTNER  
BIURO RACHUNKOWE

  
SIGMATICA  
KSIĘGOWOŚĆ PRZEZ INTERNET

„Tu nie ma wyboru. Albo Ty zarządzasz ograniczeniami, albo one zarządzają Tobą. Ograniczenia będą określać wyniki całego systemu, niezależnie od tego czy uznasz ich istnienie i będziesz nimi aktywnie zarządzać, czy też nie.”

## Zwiększymy efektywność Państwa przedsiębiorstwa i zyski.

Każda firma posiada coś co ogranicza jej rozwój i wzrost. Rozpoznanie takiego ograniczenia, a później zarządzanie nim (nie każde ograniczenie można wyeliminować) powoduje, że firma znacznie poprawia swoje wyniki.

Każda zmiana jest obciążona ryzykiem. Zaangażowanie konsultanta pozwala na zmniejszenie tego ryzyka

Po przeprowadzonych warsztatach zespół posiada wiedzę, ale nie do końca wie, jak ją zastosować w praktyce. Skuteczne wdrożenie wymaga 3 elementów:

1. Zaplanowania wdrożenia.
2. Przekonania pracowników i decydentów, że wdrożenie odniesie sukces.
3. Konsekwentnego działania.

Propozycja konsultacji zakłada taki właśnie porządek pracy wdrożeniowej.

## Plan działań wdrożeniowych.

Ad. 1. Zaplanowanie wdrożenie:

- Sprawdzenie co jest ograniczeniem firmy.
- Przygotowanie planu zmian.
- Przypisanie odpowiedzialności i zadań do konkretnych osób.
- Wyznaczanie czasu na realizację zadań.

Ad. 2. Przekonanie, że zmiana odniesie sukces.

- Przygotowanie macierzy przekonywania do zmian dla konkretnych osób w firmie.
- Przystawienie planu wdrożenia zmian.
- Wysłuchanie obiekcji i sprawdzenie czy obiekcje nie mogą poprawić rozwiązania.
- Poprawa rozwiązania.

Ad. 3. Konsekwentne działania

- Wdrażanie rozwiązań i sprawdzenie co działa, a co nie.
- Korygowanie planu w zależności od osiągniętych wyników.
- Systematyczne działania w celu osiągnięcia założonych celów.

## Proponowane narzędzia ciągłej poprawy.

W ramach wdrożenia zostaną zastosowane następujące narzędzia:

### *Proces POOGI (proces of OnGoing Improvement):*

1. Znajdź ograniczenie.
2. Wyeksploatuj ograniczenie.
3. Podporządkuj wszystko ograniczeniu.
4. Zainwestuj, żeby wzmocnić/przełamać ograniczenie.
5. Wróć do pkt. 1. Sprawdź, czy ograniczenie się nie przemieściło. Nie pozwól, żeby inercja stała się ograniczeniem.

### *Narzędzia planowania i analizy sytuacji.*

**Drzewo CRT**, które jest podstawą analizy obecnej sytuacji i wskazuje, jakie są źródłowe przyczyny większości problemów. Dzięki zrozumieniu jakie są przyczyny źródłowe możemy skutecznie poprawiać sytuację firmy.

**Drzewo PRT** (Perequisite Tree) – to jedno z najlepszych narzędzi do zaplanowania zmian i innych projektów. Jego stosowanie znacząco poprawia efektywność planowania, a tym samym realizacji zmian i projektów. Jego unikatowa konstrukcja powoduje, iż uwzględniane są zastrzeżenia, a także szanse i pozwalają zaangażować wszystkie uczestniczące w procesie planowania osoby, niezależnie od posiadanego charakteru.

**Diagram konfliktu** (Evaporating Cloud), który będzie wykorzystany, aby rozwiązać konflikty dotyczące bieżących działań, a także konflikty systemowe.

*Rachunkowość Przerobowa (Throughput Accounting) dla podejmowania decyzji inwestycyjnych oraz wyrobu produkt-miksu.*

Szybsze podejmowanie decyzji o inwestycji oraz o wyborze produktów i/lub klientów, którzy mają największy wpływ na rentowność.

*Zarządzanie sprzedażą.*

Analiza obecnych klientów i ich wpływu na rentowność firmy. Sprawdzenie metod i sposobów pozyskiwania klientów. Analiza lejka sprzedaży. Stworzenie jednolitych zasad obsługi klientów.

*Szkolenia.*

W przypadku stwierdzenia, iż konieczne są szkolenia, aby wdrożyć nowe metody zarządzania w firmie konsultant zaproponuje odpowiednie szkolenia, które może przeprowadzić sam lub też wskazać firmę, które je przeprowadza. Firma może sama wybrać szkolenia o podobnej tematyce w innej firmie.

*Zarządzanie.*

Stworzenie procedur pracy. Delegowanie. Rozwiązywanie konfliktów.

**Działania konsultingowe.**

W ramach pracy wdrożeniowej proponujemy następujące zaangażowanie konsultanta:

1. Praca w firmie
2. Udział w telekonferencjach
3. Przygotowanie materiałów wspomagających wdrożenie.
4. Mini warsztaty z tematyki objętej wdrożeniem.

Szacujemy, iż ilość bezpośredniej pracy konsultanta wyniesie 9 dni (każdy to min. 8 godzin). Z tego co najmniej 5 spotkań odbędzie się w firmie.

Pozostałe dni zostaną rozdzielone pomiędzy pracę własną konsultanta oraz telekonferencje.

Praca własna konsultanta będzie polegała na przygotowaniu analiz, raportów, szablonów, procedur oraz mini szkoleń dla pracowników.

W razie konieczności możliwa jest zamiana telekonferencji oraz pracy własnej na pracę w firmie – będzie to każdorazowo uzgadniane z kierownictwem firmy.

Wsparcie konsultingowe jest zaplanowane na 3 kolejne miesiące począwszy od podpisania zlecenia.

## **Wynagrodzenie konsultanta:**

Wynagrodzenie konsultanta za pomoc we wdrożeniu wyniesie 3600 zł netto za dzień. W przypadku zamówienia minimum 5 dni konsultacji zostanie udzielona 20% zniżka, czyli za jeden dzień będzie to 2880 zł netto.

Po stronie Klienta są do pokrycia koszty dojazdu do zakładu oraz noclegu i wyżywienia w trakcie pobytu w firmie.

Koszty dojazdu będą rozliczane ryczałtowo w kwocie 300 zł netto za każdy przyjazd.

Płatność za konsultacje będzie się odbywać na podstawie faktury z 14 dniowym terminem płatności po zakończeniu każdego miesiąca.

## **Rozliczenie za osiągnięte efekty**

Jest możliwe rozliczenie wynagrodzenia konsultanta w oparciu o osiągnięte rezultaty.

Model ten zakłada, iż płatność za pracę konsultanta następuje po osiągnięciu określonych wyników, które zostaną ustalone w trakcie negocjacji. Typowo wynagrodzenie to wynosi 20% osiągniętej nadwyżki zysku przez 2 lata po zakończeniu procesu. Wynagrodzenie to jest rozliczane i wypłacane kwartalnie w formie zaliczki.

W przypadku wybrania tej formy rozliczenia pracy konsultanta zyskujecie Państwo dodatkowe dni pracy w celu podtrzymania wdrożenia i działań, które prowadzicie. Ich ilość zależy od potrzeb.

## Osiągane efekty wdrożenia Teorii Ograniczeń

W ramach współpracy z firmami udało się osiągnąć następujące efekty:

- Zwiększenie zysku 2x w ciągu 3 miesięcy w firmie Sklejka Eko.
- Zwiększenie ilości spotkań handlowych o 80% dla firmy z branży spożywczej.
- Skrócenie czasu obsługi klienta o 20% w firmie usługowej.
- Zwiększenie produkcji jednego wydziału produkcyjnego huty stali (Celsa – Huta Ostrowiec) o 80% w ciągu 6 miesięcy bez inwestycji w maszyny.
- Zwiększenie ilości projektów realizowanych na czas z 38% na 67% w ciągu 4 miesięcy przy utrzymaniu poziomu budżetów dla firmy inżynierskiej.
- Skrócenie czasu realizacji zamówienia produkcyjnego z 7 dni roboczych na 4 dni robocze dla firmy Habys.

*„Powinniśmy umieć zarówno wytrwale dążyć, jak i potrafić rezygnować, kiedy pora skończyć z trwaniem w czymś... przestawić się, wyznaczyć kolejny cel i od nowa wytrwale dążyć. ...Nie oglądając się wstecz.”*

**Twój sukces to nasz biznes!**