**PLAN DE PROYECTO SIX SIGMA PARA INMOBILIARIAS**

**EJEMPLO DE PLANTILLA**

RECORDATORIO IMPORTANTE

Los patrocinadores del proyecto deben circular y firmar un acta escrita narrativa. Puede adjuntar una versión completa de esta plantilla a su carta escrita narrativa para mantenerla corta y concisa.

Asegúrese de reunirse con el equipo y los patrocinadores del proyecto antes de completar esta plantilla. Gran parte de la información necesaria deberá provenir de una conversación con los miembros del equipo y los patrocinadores.

INFORMACIÓN GENERAL DEL PROYECTO

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| NOMBRE DEL PROYECTO | ADMINISTRADOR DEL PROYECTO | PATROCINADOR DEL PROYECTO |
|  Estandarizar los trámites de incorporación de clientes |   |   |
| CORREO ELECTRÓNICO | TELÉFONO | UNIDAD ORGANIZATIVA |
|   | 000-000-0000 |   |
| CINTURONES VERDES ASIGNADOS |   |   | FECHA DE INICIO PREVISTA | FECHA DE COMPLECIÓN PREVISTA |
|   | 00/00/0000 | 00/00/0000 |
| CINTURONES NEGROS ASIGNADOS |   |   | AHORRO PREVISTO | COSTOS ESTIMADOS |
|   | $237 750 | $184 900 |

DESCRIPCIÓN GENERAL DEL PROYECTO

|  |  |
| --- | --- |
| PROBLEMA O INCIDENCIA  | En los últimos dos años, nuestros competidores trasladaron todas las operaciones inmobiliarias en línea. Como resultado, estamos perdiendo clientes frecuentes y futuros. En el caso de los agentes con capacidad limitada de transacciones en línea, la tasa de clientes frecuentes disminuyó un 20% en los últimos cuatro años. El tráfico de referencias disminuyó un 28% para esos mismos agentes. Los agentes que obtienen todas las firmas de incorporación de contratos en línea mantienen o hacen crecer su base de clientes. |
| OBJETIVO DEL PROYECTO | Nuestro objetivo es estandarizar los métodos de incorporación de clientes. |
| CASO DE NEGOCIO | Nuestra agencia de bienes raíces tiene un sistema exitoso para cerrar acuerdos en línea, pero muchos de nuestros agentes siguen utilizando formularios físicos para incorporar nuevos clientes. La falta de tecnología coherente es frustrante para los clientes y perjudica nuestra imagen de una agencia inmobiliaria moderna que puede “comprar y vender casas desde cualquier lugar del país”. Necesitamos implementar un software de contratación en línea, capacitar a los agentes actuales y desarrollar un protocolo consistente para la incorporación de clientes. |
| OBJETIVOS/MÉTRICAS | A finales de 2032, implementaremos un software para firmar todos los documentos de incorporación y desarrollaremos un protocolo de capacitación para actualizar a los agentes actuales. Para enero de 2033, el 100% de los agentes serán capaces de llevar a cabo todas las interacciones comerciales con los clientes en línea. |
| RESULTADOS PREVISTOS |  |

ALCANCE DEL PROYECTO

|  |  |
| --- | --- |
| DENTRO DEL ALCANCE | Incorporación de contratos de clientes |
| FUERA DEL ALCANCE | Cierre de contratos |

CRONOGRAMA TENTATIVO

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **HITO CLAVE** | **INICIO** | **FINALIZACIÓN** |
| Determinar equipo del proyecto y realizar una revisión preliminar |  |  |
| Finalizar el plan del proyecto y el plan del proyecto |  |  |
| Llevar a cabo la fase de definición |  |  |
| Llevar a cabo la fase de medición |  |  |
| Llevar a cabo la fase de análisis |  |  |
| Llevar a cabo la fase de mejora |  |  |
| Llevar a cabo la fase de control |  |  |
| Cerrar proyecto y redactar informe resumido |  |  |

RECURSOS

|  |  |
| --- | --- |
| EQUIPO DEL PROYECTO |   |
| RECURSOS DE SOPORTE |   |
| NECESIDADES ESPECIALES |   |

COSTOS

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **TIPO DE COSTO** | **NOMBRES DE PROVEEDORES / TRABAJADORES** | **TARIFA** | **CANTIDAD** | **MONTO** |
| **Mano de obra** |   | USD 150 | 200 |  USD 30 000  |
| **Mano de obra** |   | USD 200 | 100 |  USD 20 000  |
| **Mano de obra** |   | USD 350 | 50 |  USD 17 500  |
| **Mano de obra** |   | USD 85 000 | 1 |  USD 85 000  |
| **Mano de obra** |   | USD 4850 | 3 |  USD 14 550  |
| **Suministros** |   | USD 17 850 | 1 |  USD 17 850  |
|   |   |   | COSTO TOTAL |  USD 184 900  |

BENEFICIOS Y CLIENTES

|  |  |
| --- | --- |
| PROPIETARIO DEL PROCESO |   |
| PRINCIPALES GRUPOS DE INTERÉS |   |
| CLIENTE FINAL |   |
| BENEFICIOS PREVISTOS |   |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **TIPO DE BENEFICIO** | **BASE DE ESTIMACIÓN** | **IMPORTE ESTIMADO DEL BENEFICIO** |
| **Ahorro de costos específico** |   |  USD 25 000  |
| **Ingresos mejorados** |   |  USD 92 500  |
| **Mayor productividad (blando)** |   |  USD 17 500  |
| **Mejora del cumplimiento** |   |  USD 12 000  |
| **Mejor toma de decisiones** |   |  USD 18 500  |
| **Costos de mantenimiento más bajos** |   |  USD 26 000  |
| **Menos costos varios** |   |  USD 46 250  |
|   |   |   | BENEFICIO TOTAL |  USD 237 750  |

RIESGOS, RESTRICCIONES Y SUPOSICIONES

|  |  |
| --- | --- |
| RIESGOS |   |
| RESTRICCIONES |   |
| SUPOSICIONES |   |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| PREPARADO POR | TÍTULO | FECHA |
|   |   |   |

|  |
| --- |
| **RENUNCIA**Todos los artículos, las plantillas o la información que proporcione Smartsheet en el sitio web son solo de referencia. Mientras nos esforzamos por mantener la información actualizada y correcta, no hacemos declaraciones ni garantías de ningún tipo, explícitas o implícitas, sobre la integridad, precisión, confiabilidad, idoneidad o disponibilidad con respecto al sitio web o la información, los artículos, las plantillas o los gráficos relacionados que figuran en el sitio web. Por lo tanto, cualquier confianza que usted deposite en dicha información es estrictamente bajo su propio riesgo. |