**PLAN DE PROYECTO SIX SIGMA PARA MINORISTAS**

**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 |
|  Mejora de las ventas en planta de la Costa Oeste |   |   |
| 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  | Después de nuestra iniciativa más reciente de capacitación en atención al cliente, las ventas en planta aumentaron un 18% en las tiendas ubicadas en el noreste y el medio oeste. Sin embargo, utilizando las mismas tácticas, las tiendas ubicadas en la costa oeste observaron una disminución del 34% en las ventas en planta durante el mismo período. |
| OBJETIVO DEL PROYECTO | Mejoraremos las ventas en planta en la costa oeste para que sean comparables con las ventas a nivel nacional. |
| CASO DE NEGOCIO | Nuestras tiendas minoristas de la costa oeste necesitan aumentar las compras de los clientes en la tienda. Los representantes de ventas están perdiendo clientes en el embudo de ventas entre las fases de interés y acción. Los datos de la encuesta sugieren que los clientes no realizaron compras debido a las tácticas de ventas agresivas que se sienten impersonales. |
| OBJETIVOS/MÉTRICAS | Analizaremos el modelo de capacitación y reenfocaremos las tiendas de la costa oeste en los perfiles de comprador de la costa oeste. Después de revisar un nuevo modelo de capacitación de ventas, las ventas en planta aumentarán un 30% en dos trimestres. |
| RESULTADOS PREVISTOS | Los resultados del proyecto incluirán un plan de estudios del programa de capacitación diseñado para los representantes de ventas de la costa oeste y un nuevo curso de incorporación para gerentes de planta regionales. |

ALCANCE DEL PROYECTO

|  |  |
| --- | --- |
| DENTRO DEL ALCANCE | Modelo de capacitación en ventas para tiendas de la costa oeste; cifras de ventas de la costa oeste |
| FUERA DEL ALCANCE | Equipos plan de estudios de capacitación de ventas del medio oeste y el noreste |

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. |