

SE SUA EMPRESA VENDE PROJETOS E SE PERGUNTA COMO:

- ✓ Entregar a vasta maioria (i.e. mais de 95%) dos seus projetos no ou antes do prazo original acordado, sem comprometer o orçamento e o conteúdo?
- ✓ Reduzir o prazo de entrega dos projetos?
- ✓ Entregar mais projetos com os mesmos recursos?
- ✓ Melhorar a margem em uma parcela significativa dos seus projetos?

NÓS PODEMOS AJUDÁ-LO.

O dilema das empresas que vendem Projetos

Apesar dos avanços nos últimos 50 anos na gestão de projetos (i.e. PERT,CPM,PMBOK,etc) e dos esforços para aumentar as vendas e melhorar o caixa, pouquíssimas empresas conseguem obter ambos ao mesmo tempo. O dilema abaixo explica porque.



Resolver este dilema é encontrar uma forma de aumentar as vendas e ao mesmo tempo melhorar o caixa, sem a necessidade de gastos e investimentos adicionais.

A solução **Projetos**

A nossa solução permite que a empresa:

- Tenha um desempenho de entrega notavelmente alto e muito acima dos concorrentes, sem comprometer o escopo e orçamento.
- Aumente significativamente suas vendas com uma vantagem competitiva decisiva.
- Mantenha o desempenho de entrega excepcional independente do aumento das vendas.

Elementos de **Solução**

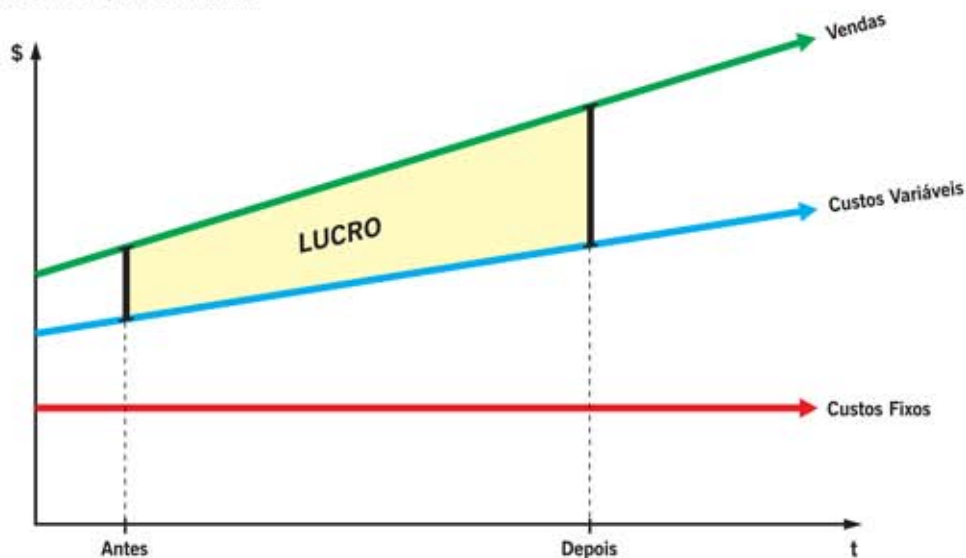
Para atingir estes objetivos promovemos mudanças no modo de operação que se baseiam em:

- Aumentar a taxa de conclusão dos projetos.
- Sincronizar os projetos.
- Estabelecer um sistema de prioridades simples, robusto e transparente.
- Construir redes de projetos que ajudam significativamente a execução.
- Gerenciar adequadamente os projetos de subcontratados.
- Desenhar uma oferta que forneça benefícios significativos para o cliente e a empresa.
- Expandir a base de clientes.
- Estabelecer mecanismos efetivos para monitorar e expandir a capacidade.

Resultados **Resultados**

Nossa solução já foi implementada em diversas empresas do ambiente de projetos resultando na alavancagem de seus resultados.

Para avaliar o impacto da alavancagem nos resultados, vejamos o que acontece quando as vendas aumentam devido ao aumento na taxa de conclusão dos projetos com os mesmos recursos (custos fixos).



Isto ilustra o enorme potencial inexplorado de melhoria.

Modelo sustentável de **auto-financiamento**

Nossa solução gera resultados significativos desde as primeiras semanas da implementação. Além disso, estabelecemos metas audaciosas em comum acordo com nossos clientes e compartilhamos uma pequena parte dos resultados que superarem estas metas. Isso faz com que a solução seja sustentável e auto-financiada.

Casos **Casos**



- Dobrou o número de lançamentos de novos produtos
- Gastos com Pesquisa e Desenvolvimento reduziram em 25%
- 🕒 Em 6 meses

Lucent Technologies
Bell Labs Innovations



- 90% dos projetos finalizados no prazo, no escopo e no orçamento
- Redução da duração de projetos em 25%
- 🕒 Em 12 meses

Delta

- Aumento das Vendas em 20% com o mesmo orçamento
- Prazo de manutenção reduziu em 26%
- Aumento de capacidade em 25%
- 🕒 Em 24 meses

Pfizer

- Desempenho de entrega passou de 20 para mais de 95%
- Duração dos projetos reduziu em 60%
- Aumento de vendas de 1 bilhão de dólares
- 🕒 Em 12 meses



Entre em contato:

☎ 11 4063.7001
www.vectis-solutions.com
contato@vectis-solutions.com