

Director General

Justificar la Inversión



Mantenimiento Técnico de Instalaciones · 120 empleados · Valencia

10 semanas · Digitalización de campo y cuadro de mando OKR

EL PROBLEMA

El consejo había rechazado dos veces la inversión en digitalización porque nadie cuantificaba su retorno. Los técnicos trabajaban con partes en papel que tardaban tres semanas en llegar a facturación. El Director General sospechaba que se perdía dinero, pero no podía demostrarlo.

ESTRATEGIA APLICADA – MÉTODO ARCO

Análisis

Cruzamos tres meses de partes de trabajo con las facturas emitidas.

Radiografía

El 6 % de los servicios realizados nunca se facturaba (materiales y desplazamientos sin registrar). La fuga anual equivalía a tres veces el coste del proyecto: el business case ya estaba en sus datos.

Construcción

Business case para el consejo con 3 OKR trimestrales, partes digitales sobre su software actual (sin cambiar de ERP) y un cuadro de mando mensual.

Operación

Piloto con 2 brigadas durante 3 semanas, despliegue a los 45 técnicos con acompañamiento en campo y automatización del paso parte → factura.

RESULTADOS PERSEGUIDOS

21 → 3 días

del parte de trabajo a la factura

6 % → 0,8 %

servicios realizados sin facturar

Inversión aprobada

por el consejo a la primera presentación

91 %

de partes digitales desde la semana 6

VOZ TIPO DEL CLIENTE

//

Llevaba un año pidiendo esta inversión con intuiciones. HumanCamp me dio los números para conseguirla y el equipo para ejecutarla.

DOLOR DEL BUYER

Dificultad para justificar inversiones
· procesos ineficientes

OBJECCIÓN QUE DESACTIVA

«Necesito algo probado»: piloto de 3
semanas antes de desplegar

FRENTE A

Big 4: business case sin ejecución