



Go ahead to the future

Seidor Quienes somos?



Multinacional de servicios TIC de capital 100% español fundada en 1982



+ de 3.000 profesionales especializados



43 sedes en 24 países de 5 continentes



260M€ de facturación



+ de 7.000 clientes confían en nuestros servicios

Partner de los fabricantes de tecnología líderes del mercado





Microsoft Partner

Gold Communications

Gold Management and Virtualization

Gold Software Asset Management

Gold Volume Licensing

Silver Devices and Deployment









Cloud Acceler este documento ha sido descargado Molecuelo del Club Excelencia en Gestión: www.clubexcelencia.org

Seidor Quienes somos?



Cercanía y compromiso trabajando al lado de nuestros clientes



Presencia global para acompañarte en tus retos internacionales



Más de 30 años ofreciendo soluciones tecnológicas vanguardistas



Amplia experiencia sectorial y gran conocimiento del negocio



Orientación al cliente y flexibilidad aportando siempre la solución que mejor se ajuste a tus necesidades



Excelencia operativa avalada por numerosos reconocimientos

"Te ofrecemos Soluciones basadas en la Experiencia y la Innovación para Digitalizar tu negocio y así Optimizar tus Resultados"

Go ahead to the futture Flexibilidad y dinamismo



Cada año los negocios evolucionan más rápido...las necesidades de nuestros clientes están cambiando muy rápidamente. Llegan los milenians...



Es una obligación no una opción ser más ágiles, flexibles y dinámicos en nuestro entorno...

Go ahead to the futture Competencia



Incremento del número de competidores. La globalización ha permitido a empresas de todo el globo competir en un mismo mercado.

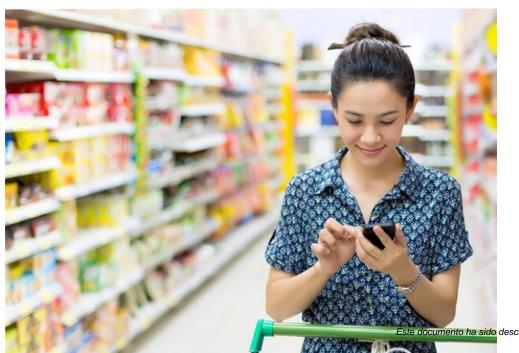


Innovadores y creativos:

Go ahead to the future Diversidad



Los clientes se comportan de una manera completamente diferente a como lo hacían en el pasado..... Los **clientes** son cada vez más **exigentes**, no se contentan con productos estándares, quieren poder elegir y particularizar sus compras.



Demandas globales
Demandas locales

Demanuas locales

Culturas diferentes

Proximidad

Flexibilidad

Superación de expectativas

Go ahead to the future Multicanalidad



Entender al cliente en los diferentes canales de venta manteniendo la proximidad, flexibilidad, calidad que requiere....



Evento CEG

Go ahead to the future Generación de Experiencias



Hay que desarrollar nuestro catálogos de servicios y productos orientados a contenidos que cubran las necesidades de nuestros clientes

Debemos de posicionarlos en los canales adecuados y en el momento adecuado. **Anywhere, AnyTime and Anydevice**

El marketing actual ya no se basa en las 4P.

Una experiencia fideliza 100 veces mas que un producto...



Go ahead to the future Soluciones o servicios



Las soluciones son más complejas pero

Para ser más competitivos tenemos que automatizar los procesos internos para reducir los costes, maximizar el margen y mejorar la calidad de los mismos ...



Go ahead to the future **Personas**



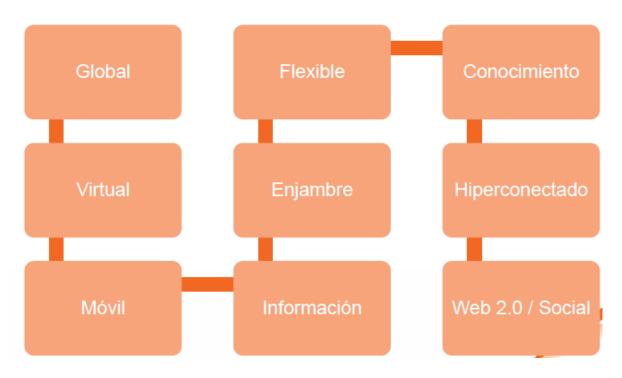
Los colaboradores que trabajarán en nuestras compañías estarán acostumbrados a aprender, disfrutar y colaborar utilizando herramientas digitales



Go ahead to the future Nuevos canales de comunicación



Necesitamos interactuar con los cliente 24*7



Go ahead to the future Gestión inteligente de la información

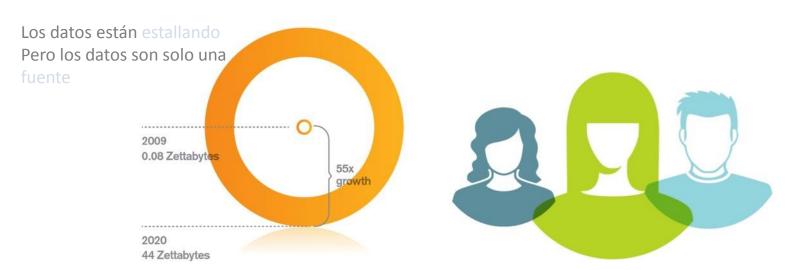


Nos damos cuenta que debemos ser capaces de utilizar las tecnologías para entender las necesidades de nuestros clientes y anticiparnos a ellas.....



Go ahead to the future Gestión inteligente de la información



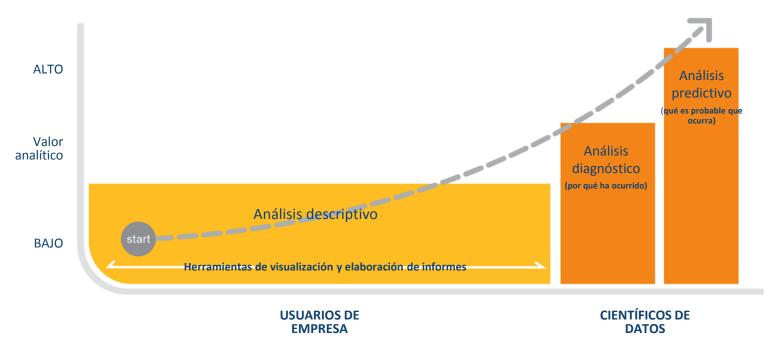


El volumen de datos generado se doblará en los próximos dos años" (Gartner)

El 90% de los datos mundiales fueron creados en los últimos dos años Son las personas las que toman las decisiones Son las personas las que necesitan utilizar los datos

Go ahead to the future Gestión inteligente de la información





Go ahead to the future Elemento clave focus point





Go ahead to the future Elemento clave focus point

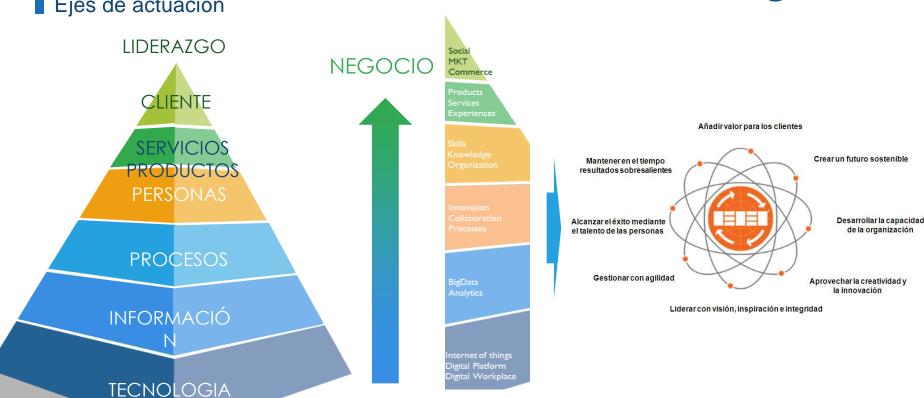


...respuestas ágiles,
Obsesionadas en el cliente,
Dando respuestas innovadoras,
flexibles,
Con capacidad de análisis de los datos,
Para ser sensibles al entorno,
Y con mucha orientación de MEJORA
CONTINUA:
REDER

y para conseguirlo
actuaremos en las
diferentes
dimensiones
alineadas con los
diferentes ejes del
Modelo

Go ahead to the future Ejes de actuación





TECNOLOGÍA

Este documento ha sido descargado de la web del Club Excelencia en Gestión: www.clubexcelencia.org

Evento CEG

Go ahead to the future Lo retos que debemos atender



La llegada de nuevos consumidores

Poco a poco los nacidos con el siglo van a tener una mayor relevancia económica y afectarán de manera intensa.

Buscamos experiencias

Cada vez más, los clientes van a ir saltando de un canal a otro para informarse, comprar y compartir sus experiencias

Multicanalidad

Los clientes no van a soportar que no se les proporcionen experiencias coherentes y congruentes a través de todos los canales

La movilidad de cliente

Los puntos de venta van a evolucionar, convirtiéndose no sólo en plataformas de venta, sino también en teatros experienciales, en los que se realizarán acciones de marketing de precisión

Añadir valor para los clientes Mantener en el tiempo resultados sobresalientes Alcanzar el éxito mediante el talento de las personas Gestionar con agilidad Aprovechar la creatividad y la innovación

Liderar con visión, inspiración e integridad

Competencia

La información sobre la situación del punto de venta y de los clientes con el objetivos de generación de promociones en tiempo real

Las redes sociales: comunidades

Las redes sociales se convertirán en plataformas en las que compartir y, también, comprar Esas nuevas plataformas comportarán cambios culturales y organizativos

Fidelización

Las tarjetas de fidelización tendrán su papel, pero cada vez más, nuevos modelos de soporte a la fidelidad se pondrán en juego

Anticiparse a las necesidades

Nuevas herramientas democratizarán la analítica avanzada. Se trabajará para extraer conocimiento sobre los clientes y tomar decisiones mejor informadas

Optimización de procesos repetitivos

Incrementar el servicio con menores costes directos



Herramientas Ágiles de Gestión

Go ahead to the future

seidor

Modelo de desarrollo estratégico

1.
DEFINICIÓN
DE
FACTORES
CRÍTICOS

2.
DEFINICIÓN DE
POSICIONAMIENT
O ACTUAL EN
FACTORES
CRÍTICOS

3.

DEFINICIÓN DE
POSICIONAMIENT
O FUTURO EN
FACTORES
CRÍTICOS

4.
EXPLICITACIÓN
DE DISTANCIA
FRENTE A
POSICIONAMIEN
TO FUTURO

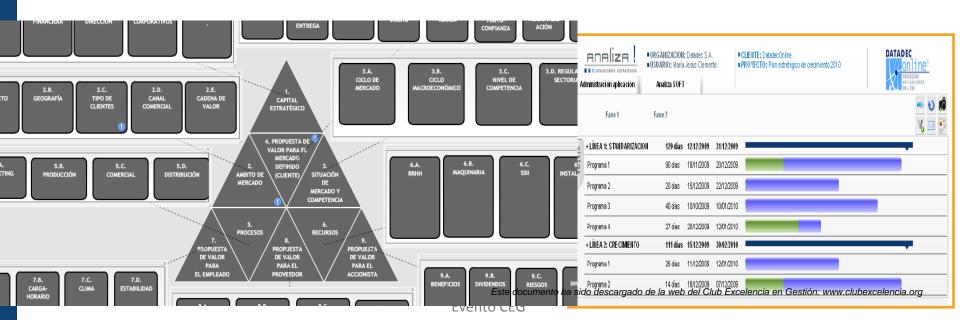
5. EXPLICITACIÓ N DE LA VISIÓN

6.
EXPLICITACIÓ
N
DE IDEAS
ESTRATÉGIC
AS

7. EXPLICITACIÓN DE PROGRAMAS ESTRATÉGICOS 8.
EXPLICITACI
ÓN
DE FICHAS
ESTRATÉGIC
AS

9. VALIDACIÓN ECONÓMICO FINANCIERA

10. SINTESIS GRÁFICA

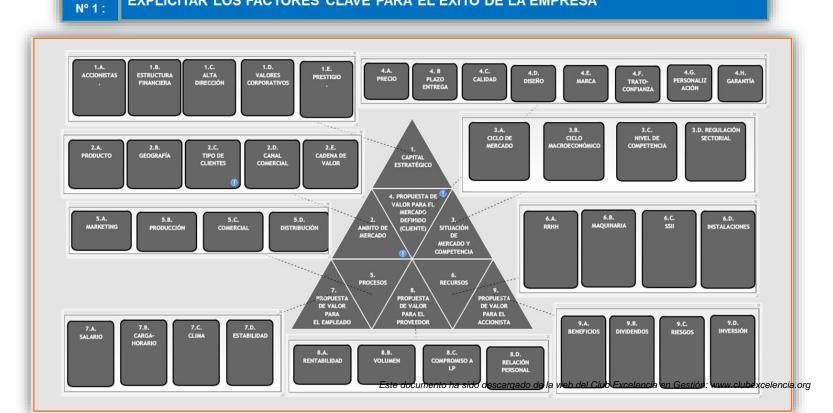




Modelos estratégicos ágiles

PASO EVALUETAE

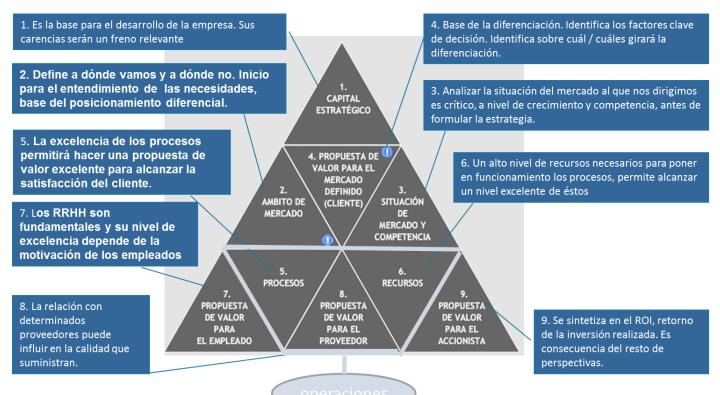
EXPLICITAR LOS FACTORES CLAVE PARA EL ÉXITO DE LA EMPRESA



Go ahead to the future



Modelos de desarrollo estratégico



Este documento ha sido descargado de la web del Club Excelencia en Gestión: www.clubexcelencia.org

Go ahead to the future



Modelos de desarrollo estratégico



Go ahead to the future Despliegue de iniciativas: Lean



Delante de los grandes cambios que ha sufrido el entrono de las organizaciones, es lógico pensar que estas deban evolucionar para ofrecer una respuesta adecuada.

Los **métodos tradicionales** utilizados para la gestión de las empresas **no pueden aportar la calidad, variedad y rapidez a bajo coste** que demanda el mercado.

El Lean Management surgió para dar respuesta a esta necesidad.

Go ahead to the future Sinergias con el modelo



• Este enfoque / filosofía de entender los procesos pretende ayudar a elevar la competitividad de las organizaciones poniendo como **objetivo fundamental el cliente.**

Trabajar solo en lo que el cliente desea (como lo desea, en la cantidad deseada y el momento que lo desea) con el consumo mínimo de recursos.

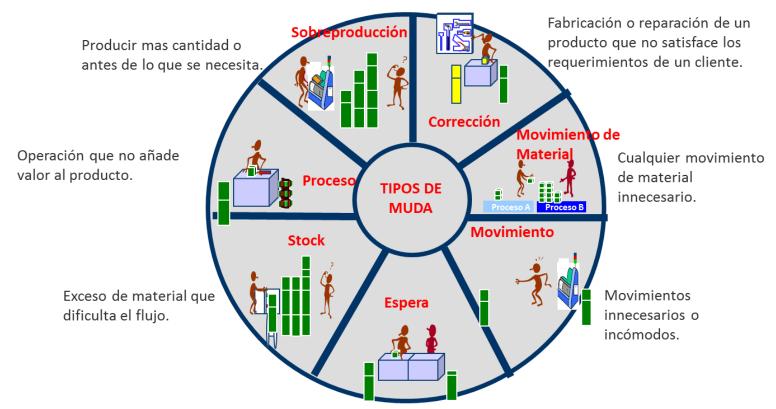
El objetivo de Lean es:

"Hacer mas con menos"

(Menos tiempo, menos esfuerzo, menos actividades, menos coste, menos ...).

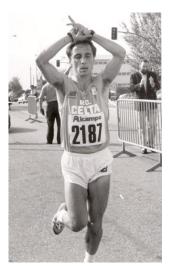
Go ahead to the future Automatización y mejora de tiempos de respuestas





Go ahead to the future

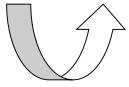














La carrera no la ganan los que más corren sino los que siguen corriendo, el cafste documento ha sido descargado de la web del Club Excelencia en Gestión: www.clubexcelencia.org Evento CEG





¡Gracias por tu atención!











