



RELACIÓN CON PROVEEDORES

DISEÑO | CONSTRUCCIÓN | DIAGNÓSTICO | MEJORA

DATASHEET DE SERVICIO

Desde 2008 ofreciendo operaciones con clientes, soluciones y planes de mejora en estrategia, organización, procesos, modelos de relación con proveedores, planificación, dimensionamiento, cuadros de mando, gestión del conocimiento, procesos de licitación, implantación de soluciones y mucho más.

Construir una adecuada Relación con los Proveedores permite convertirlos en un valor añadido en la fabricación de experiencias de clientes. En las relaciones, ya sean personales o de negocios, son claves la compatibilidad, la transparencia y la cooperación ANTES, DURANTE y DESPUÉS de la relación. Conscientes de ello, desde ON Soluciones hemos desarrollado una metodología propia para crear, desarrollar, mantener y finalizar una relación con los proveedores.

www.onsoluciones.eu



649 07 70 08



info@onsoluciones.eu



91 278 14 84/93 293 34 20



on-soluciones

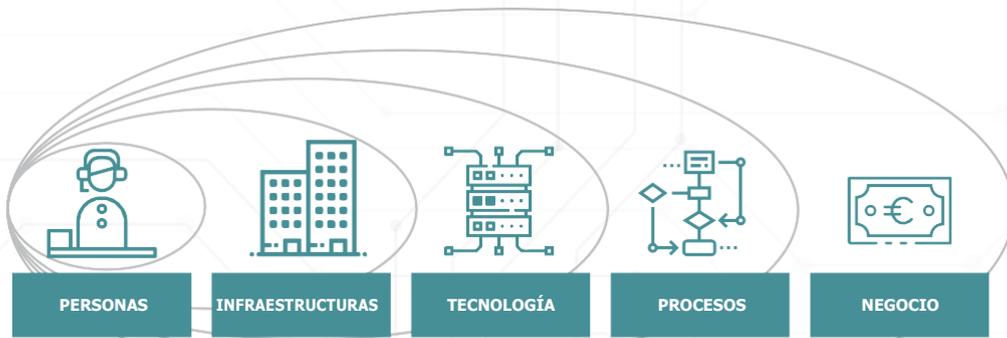


@onsoluciones



Antes de la Relación

Definir la estrategia de contratación proporcional a la relación, orientación y concreción en el grado de externalización, servicios a subcontratar, riesgos, necesidades y limitaciones



Seleccionar al nuevo proveedor mediante un **proceso de licitación** transparente y riguroso garantiza la adecuada cobertura de las necesidades estratégicas.



METODOLOGÍA PROPIA

Identificamos, en función de las necesidades del cliente o del negocio, los mejores candidatos a través de procesos formales de RFI (*Request for Information*).

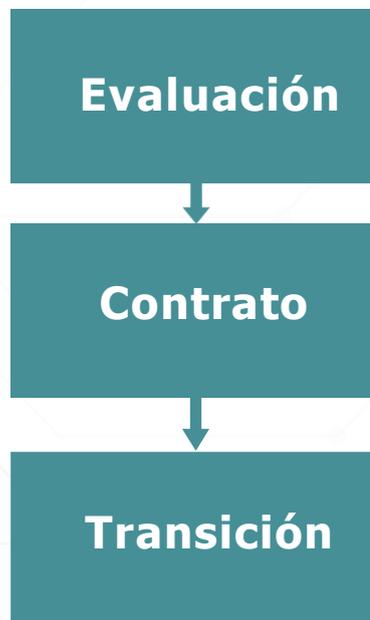
Elaboramos **pliegos y matrices de requisitos** que cubren las necesidades en todos los ámbitos de gestión.



Somos sistemáticos en el planteamiento de **petición de ofertas** o *RFP (Request for Proposals)*. En el mecanismo marcamos claramente los contenidos a generar, las respuestas a cada petición, los formatos, plazos y mecanismos de contestación.

Los procesos de evaluación son **objetivos y rigurosos**, estableciendo criterios de ponderación de los requisitos, capacidades, calidad de las presentaciones y defensa de escenarios de negocio. A raíz de estos procesos, generamos informes completos y profesionales indicando nuestra recomendación sobre el proveedor o solución a escoger.

Colaboramos con las áreas jurídicas y de compras en la elaboración y redacción del **soporte contractual** de la futura relación.



CONSTRUIMOS MODELOS DE RELACIÓN

Durante la Relación

Siempre es necesario formalizar un marco donde se establezcan las reglas del juego que estarán vigentes durante la relación contractual. Para ello, disponemos de mejores prácticas en la construcción del **Modelo de Relación Cliente-Proveedor** que defina los servicios a prestar, los mecanismos y *drivers* de retribución, los indicadores de negocio y objetivos a cumplir, los acuerdos de niveles de servicio y esquema de bonificaciones y penalizaciones, las condiciones de aplicación, el reparto de roles y responsabilidades y los mecanismos de seguimiento.

Después de la Relación

Con la finalidad de garantizar la continuidad a la actividad, se establece de forma previa el proceso de devolución de los servicios para asegurar una **correcta y ordenada transición** entre la empresa saliente y entrante, o durante el proceso de internalización del servicio.

Planteamos la constitución de **oficinas de proyecto (PMO)** de las actividades de coordinación necesarias para una transición eficaz, en plazo, minimizando riesgos y garantizando la continuidad del negocio.