

Consulting Services

Zoptymalizuj swój wynik finansowy i ryzyka kontraktowe

W segmentach produkcji, które nie mają bezpośredniego kontaktu z klientem - jak na przykład przemysł motoryzacyjny - zorientowane na klienta Zarządzanie Procesami i Wydajnością ma przed sobą pewne wyzwania. Nie tylko procesy i działania firmy muszą być widoczne, ale również procesy dealerów, firm leasingujących i innych pośredników muszą pozostawać przejrzyste. Aby pobudzić sukces finansowy w tej sytuacji, funkcje takie jak zarządzanie partnerskie, zorientowanie na klienta u dealerów czy zarządzanie ryzykiem zależą od wielu szczególnych czynników. Są to funkcje, które nie są zaliczane do klasycznych kompetencji producenta.

Co do zasady, zapytanie wysłane do nas spowodowane jest pewnego rodzaju niezadowoleniem z wyników dealerów lub nadmiernej liczby ryzyk, które ostatecznie prowadzą do strat finansowych. Przykładami są słabe wyniki w punkcie sprzedaży, niesatysfakcjonujący poziom usług dealerów, lub nadużycia w realizacji umów.

W związku z tym, firma EXCON stworzyła szeroki wachlarz usług, za pomocą którego pomagamy w skutecznym świadczeniu usług. Towarzyszymy Państwu podczas całego łańcucha wartości dodanych zorientowanych na klienta: począwszy od audytu i badań, szkoleń i certyfikacji, poprzez zabezpieczenia, rozliczenia i zarządzanie konfiskatami, aż do przejmowania procesów biznesowych, które nie przyczyniają się do podnoszenia wartości dodanej Państwa firmy.

Przegląd Naszych Usług

- Analiza sytuacji z identyfikacją głównych czynników sukcesu
- Opracowanie indywidualnych koncepcji optymalizacji usług w punkcie sprzedaży lub w odniesieniu do minimalizacji ryzyka kontraktowego i finansowego
- Opracowanie harmonogramu działań naprawczych
- Wdrażanie działań naprawczych
- Przejęcie obowiązków i zadań lub całych procesów (na życzenie)

Adres URL źródła: <https://pl.excon.com/consulting-services>