|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **DIAGRAMA DE ANÁLISIS DEL PROCESO** | | | | | | | | | | | | |
| Objetivo: Cotizar servicios a los clientes | | **RESUMEN** | | | | | | | | | | |
| ACTIVIDAD | | | | ACTUAL | | | | MEJORADO | | DIFERENCIA |
| Operación | | |  | 5 | | | | 3 | | -2 |
| Proceso analizado: | Cotizaciones para clientes | Transporte | | |  | 1 | | | | 0 | | -1 |
| Espera | | |  | 2 | | | | 0 | | -2 |
| Método:  Actual | Propuesto: X | Inspección | | |  | 2 | | | | 0 | | -2 |
| Almacenamiento | | |  | 1 | | | | 1 | | 0 |
| Localización: KATARI A&C | | Distancia (m) | | | | - | | | | - | | - |
| Tiempo (min) | | | | 181 min | | | | 15 min | | 166 min |
| Operario: Gerente de KATARI | | Costo s/. | | | | - | | | | - | | - |
| Total | | | | 11 | | | | 4 | | 7 |
| Descripción | | Costo | Distancia | Tiempo | | Símbolo | | | | | Observaciones | |
|  |  |  |  |  |
| El cliente contacta con el gerente de la empresa para realizar su consulta | | - | - |  | |  |  |  |  |  | Inicio del proceso | |
| El gerente informa al cliente sobre los servicios que la empresa ofrece, incluyendo Desarrollo de Software, Análisis Estadístico y Redes. | | - | - | 5 min | | X |  |  |  |  |  | |
| Se le solicita sus requerimientos al cliente | | - | - | 10 min | | X |  |  |  |  |  | |
| Se guarda la cotización realizada | | - | - | 10 seg | |  |  |  |  | X |  | |
| Se le entrega la cotización al cliente por medio digital | | - | - | 30 seg | | X |  |  |  |  | Fin del proceso | |
| TOTAL | | - | - | 15:40 min | | 3 | - | - | - | 1 |  | |

Dap mejorado

DAP ACTUAL

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **DIAGRAMA DE ANÁLISIS DEL PROCESO** | | | | | | | | | | | | |
| Diagrama No. 1 | Hoja No. 26 |  | OPERARIO X | | |  | MATERIAL | | |  | EQUIPO |  |
| Objetivo: Cotizar servicios a los clientes | | **RESUMEN** | | | | | | | | | | |
| ACTIVIDAD | | | | ACTUAL | | | | PROPUESTO | | ECONOMÍA |
| Operación | | |  | 5 | | | |  | |  |
| Proceso analizado: | Cotizaciones para clientes | Transporte | | |  | 0 | | | |  | |  |
| Espera | | |  | 2 | | | |  | |  |
| Método:  Actual x | Propuesto | Inspección | | |  | 3 | | | |  | |  |
| Almacenamiento | | |  | 1 | | | |  | |  |
| Localización: KATARI | | Distancia (m) | | | | - | | | |  | |  |
| Tiempo (hr/hombre) | | | | 4 | | | |  | |  |
| Operario: Gerente de KATARI | | Costo s/. | | | | 2 | | | |  | |  |
| Total | | | | 17 | | | |  | |  |
| Descripción | | Costo- | Distancia | Tiempo | | Símbolo | | | | | Observaciones | |
|  |  |  |  |  |
| El cliente contacta con el gerente de la empresa para realizar su consulta | | - | - |  | |  |  |  |  |  | Inicio del proceso | |
| El gerente informa al cliente sobre los servicios que la empresa ofrece, incluyendo Desarrollo de Software, Análisis Estadístico y Redes. | | - | - | 20 min | | X |  |  |  |  |  | |
| Dependiendo del servicio elegido por el cliente, se le proporciona un costo básico estimado. | | - | - | 10 min | | X |  |  |  |  |  | |
| Si el cliente tiene más dudas sobre el servicio elegido y desea conocer el precio según sus necesidades específicas. | | - | - | 5 min | |  |  | X |  |  | Decisión del cliente | |
| Se solicitan los requerimientos necesarios para el trabajo en cuestión al cliente. | | - | - | 20 min | | X |  |  |  |  |  | |
| Con los datos y requerimientos proporcionados por el cliente, se prepara una cotización detallada que incluye el costo de cada elemento del servicio (una cotización completa), la cotización se realiza manualmente. | | - | - | 60 min | | X |  |  | X |  | Esta acción se realiza manualmente, a lápiz y papel se hacen los requerimientos y la cotización completa, para después digitalizar en Excel. | |
| Se revisa y guarda la cotización hecha manualmente para luego entregársela al cliente. | | 2 sol | - | 120 min | |  |  | X | X | X | Se hace una ultima revisión, se guarda y se hace una espera para entregárselo al cliente personalmente según sea el caso | |
| Se le hace entrega de la cotización al cliente por medio físico o digital. | | - | - | 5 min | | X |  |  |  |  | Se hace la entrega de manera personal, si es por medio digital se le entrega por mensaje | |
| Se espera la respuesta del cliente para determinar si desea aceptar el trabajo propuesto. | | - | - | 1-14 dias | |  |  |  | X |  |  | |
| El proceso finaliza con la decisión del cliente sobre si desea o no aceptar el trabajo propuesto. | | - | - | - | |  |  |  |  |  | Fin del proceso | |
| TOTAL | | 2 | - | 4 hr | | 5 | - | 2 | 3 | 1 |  | |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **DIAGRAMA DE ANÁLISIS DEL PROCESO** | | | | | | | | | | | | | |
| Objetivo: Cotizar servicios a los clientes | | **RESUMEN** | | | | | | | | | | | |
| ACTIVIDAD | | | | ACTUAL | | | | PROPUESTO | | DIFERENCIA | |
| Operación | | |  | 5 | | | | 3 | |  |
| Proceso analizado: | Cotizaciones para clientes | Transporte | | |  | 1 | | | | 0 | |  |
| Espera | | |  | 2 | | | | 0 | |  |
| Método:  Actual: X | Propuesto | Inspección | | |  | 2 | | | | 0 | |  |
| Almacenamiento | | |  | 1 | | | | 1 | |  |
| Localización: KATARI A&C | | Distancia (m) | | | | - | | | | - | |  | |
| Tiempo (min) | | | | 181 min | | | | 15 min | |  | |
| Operario: Gerente de KATARI | | Costo s/. | | | | - | | | | - | |  | |
| Total | | | | 11 | | | | 3 | |  | |
| Descripción | | Costo | Distancia | Tiempo | | Símbolo | | | | | Observaciones | |
|  |  |  |  |  |
| El cliente contacta con el gerente de la empresa para realizar su consulta | | - | - |  | |  |  |  |  |  | Inicio del proceso | |
| El gerente informa al cliente sobre los servicios que la empresa ofrece, incluyendo Desarrollo de Software, Análisis Estadístico y Redes. | | - | - | 5 min | | X |  |  |  |  |  | |
| Dependiendo del servicio elegido por el cliente, se le proporciona más información. | | - | - | 20 min | | X |  |  |  |  |  | |
| Si el cliente tiene más dudas sobre el servicio elegido y desea conocer el precio según sus necesidades específicas. | | - | - | 1 min | |  |  | X |  |  | Decisión del cliente | |
| Se solicitan los requerimientos necesarios para el trabajo en cuestión al cliente. | | - | - | 20 min | | X |  |  |  |  | El cliente brinda sus requerimientos | |
| Con los datos y requerimientos proporcionados por el cliente, se prepara una cotización detallada que incluye el costo de cada elemento del servicio (una cotización completa). | | - | - | 120 min | | X | X |  | X |  | Esta acción se realiza manualmente, a lápiz y papel se hacen los requerimientos y la cotización completa, para después digitalizar en Excel. | |
| Se revisa y guarda la cotización hecha manualmente para luego entregársela al cliente. | | - | - | 10 min | |  |  | X | X | X | Se hace una última revisión, se guarda y se hace una espera para entregárselo al cliente personalmente según sea el caso | |
| Se le hace entrega de la cotización al cliente por medio físico o digital. | | - | - | 5 min | | X |  |  |  |  | Fin del proceso | |
| TOTAL | | - | - | 181min | | 5 | 1 | 2 | 2 | 1 |  | |