



Ключевые задачи

- q Необходимость ускорить внедрение нового продукта
- q Улучшить отклик на запросы клиентов
- q Повысить производительность, чтобы поднять доходность

Проект

Клиент - изготовитель дизельных двигателей
Предприятие столкнулось с резким сокращением своей доли на рынке
Менеджмент фирмы недавно осуществил выкуп за счет кредита, поэтому наличные средства особо важны

Результаты работы Томас Групп

- q Объем товара на складе сократился с 16,7% до 8,4% объема продаж
- q Время исполнения заказов сократилось на 45%
- q Приемка изделий с первого раза увеличилась на 88%
- q Сроки разработки и внедрения новой продукции сократились на 84%
- q Просроченные платежи заказчиков сократились на 21%

“Время с момента помещения заготовки на конвейер до отправки двигателя заказчику сократилось с 72 до всего лишь 11 часов”