

CASO DE ÉXITO: MEGATONE

Durante nuestra intervención se realizaron las siguientes acciones :

1-Estrategia de control de gasto desagregado por Área, Responsable, Terminales.

1-1-Implementación del software ScanCom para el análisis y distribución de gasto por responsables.

1-2-Identificación de los responsables con mayores gastos.

1-3-Análisis con los responsables de áreas de la racionalidad del gasto por responsable.

1-4-Determinación de un plan de acción por área.

1-5-Implementación de sistema web para visualización de gasto por responsable.

Las acciones desarrolladas impactaron en una baja del orden del 5% en el tiempo de comunicación al terminar los primeros tres meses, consolidándose en el 11 % al finalizar los seis meses de comenzado el plan de acción.

2- Negociación de las tarifas de Larga Distancia con el operador Telefónica S. A.

2-1-Del análisis del tráfico detallado facturado por la compañía se determinó el plan tarifario aplicado.

2-2-Se lo comparó con tarifas aplicadas por la misma compañía y competidores a otros clientes de similar tráfico.

2-3-Se realizó un informe comparativo por destinos para la negociación con la operadora. Como resultado del proceso de negociación tarifaria las tarifas de larga distancia disminuyeron en un promedio del 30%

3- Renegociación de planes y tarifas de telefonía móvil para celulares y telulares.

3-1- Celulares. : Se segmentaron y reorganizaron planes con sus respectivos clearings para minimizar los minutos excedentes y optimizar el costo mensual de los prepagos.

3-2-Telulares: Se analizó el tráfico saliente por telulares por bloques destinos de operadores.

Se contrataron planes para cada operador destino con el costo de "aire" desagregado.

Se reprogramó el ruteo de las centrales por bloques destino para que las llamadas se ruteen por los telulares correspondientes.

Como resultado se obtuvo un 23 % de ahorro en costo de llamadas a celulares.

CASO DE ÉXITO: MEGATONE

3- Auditoría de Facturación.

3-1-Se analizó la facturación detallada digital de un año de todos los operadores detectándose errores de Facturación. Fundamentalmente por la incorrecta aplicación de los descuentos acordados con los operadores.

3-2-Se elaboró un informe detallado por línea con las diferencias detectadas para el posterior reclamo los operadores.

El orden de los montos erróneamente facturados fue de \$ 124.000.

4- Customización del software ScanCom, para permitir la incorporación y distribución por área de Telefonía fija y móvil al sistema de gestión de la empresa.

5- Plan de reingeniería simple de infraestructura para ejecutar en las sucursales con más gasto.

En las sucursales donde fue implementado, redundó en un ahorro del orden del 20 % promedio.

Con un gasto promedio mensual de \$ 250.000 el ahorro mensual promedio a partir del sexto mes de intervención es del orden del 23% llegando en los 12 meses al orden del 27%.

Contacto:

Sr. Gabriel Alessandria | Gerente de Sistemas de Bazar Avenida S. A. | 54 3492 438079

galessandria@bamegatone.com