

# Checklist de diagnóstico: ¿QUÉ TAN INTELIGENTE ES TU OPERACIÓN?

Responde cada pregunta con 'SI' o 'NO' - Cada 'SI' vale 1 punto.

## BLOQUE 1: RECOPIACIÓN Y CENTRALIZACIÓN DE DATOS

- ¿Tienes un único sistema donde se registran todos tus contratos activos? **R:** \_\_\_\_
- ¿Las Órdenes de Servicio se capturan en un sistema, no en hojas de cálculo o correos? **R:** \_\_\_\_
- ¿Los movimientos de tu almacén (entradas y salidas) quedan registrados automáticamente? **R:** \_\_\_\_
- ¿Las lecturas de equipos llegan a facturación sin pasar por un proceso manual? **R:** \_\_\_\_
- ¿Toda tu información operativa está en un solo lugar, accesible para quien la necesita? **R:** \_\_\_\_

## BLOQUE 2: RECOPIACIÓN Y CENTRALIZACIÓN DE DATOS

- ¿Sabes hoy cuántas Órdenes de Servicio están abiertas y el tiempo llevan sin resolverse? **R:** \_\_\_\_
- ¿Sabes en este momento cuánto tóner tienes disponible en almacén sin tener que preguntarle a alguien? **R:** \_\_\_\_
- ¿Puedes ver en tiempo real dónde están tus técnicos y qué tienen asignado para el día? **R:** \_\_\_\_
- ¿Tu equipo de facturación puede confirmar el estatus de una factura sin hacer llamadas internas? **R:** \_\_\_\_
- ¿Tienes visibilidad sobre qué equipos de tu flotilla tienen mantenimiento pendiente? **R:** \_\_\_\_

## BLOQUE 3: INDICADORES CLAVE DE DESEMPEÑO (KPIs)

- ¿Tienes definido el costo promedio por visita técnica en tu empresa? **R:** \_\_\_\_
- ¿Sabes cuál es el margen de contribución de cada uno de tus contratos activos? **R:** \_\_\_\_
- ¿Mides el tiempo promedio de resolución de tus órdenes de servicio? **R:** \_\_\_\_
- ¿Tienes identificados cuáles son tus tres contratos más rentables y cuáles los tres menos rentables? **R:** \_\_\_\_
- ¿Conoces tu tasa de renovación de contratos de los últimos 12 meses? **R:** \_\_\_\_

## BLOQUE 4: CAPACIDAD DE ACTUAR SOBRE LA INFORMACIÓN

- ¿Cuando detectas un contrato con costos elevados, tienes un proceso claro para revisarlo y actuar? **R:** \_\_\_\_
- ¿Tu equipo toma decisiones operativas basadas en datos, no en intuición o costumbre? **R:** \_\_\_\_
- ¿Tienes reuniones periódicas donde se revisan indicadores operativos con el equipo? **R:** \_\_\_\_
- ¿Puedes generar un reporte de rentabilidad sin depender de que alguien lo arme manualmente? **R:** \_\_\_\_
- ¿Tu operación podría seguir funcionando igual si la persona que "sabe todo" no estuviera un mes? **R:** \_\_\_\_

## ¿Cómo leer tus resultados?

**16 - 20:** Tu operación tiene una base sólida de inteligencia operativa. El siguiente paso es profundizar en el análisis y escalar lo que ya funciona.

**10 - 15:** Tienes avances importantes, pero hay puntos ciegos que están costándote margen sin que te des cuenta. Vale la pena priorizar las áreas con la respuesta 'NO'.

**Menos de 10:** Tu operación depende más de personas que de procesos y datos. Eso funciona hasta cierto punto, pero limita el crecimiento y la rentabilidad. Por aquí hay oportunidades concretas de mejora.

