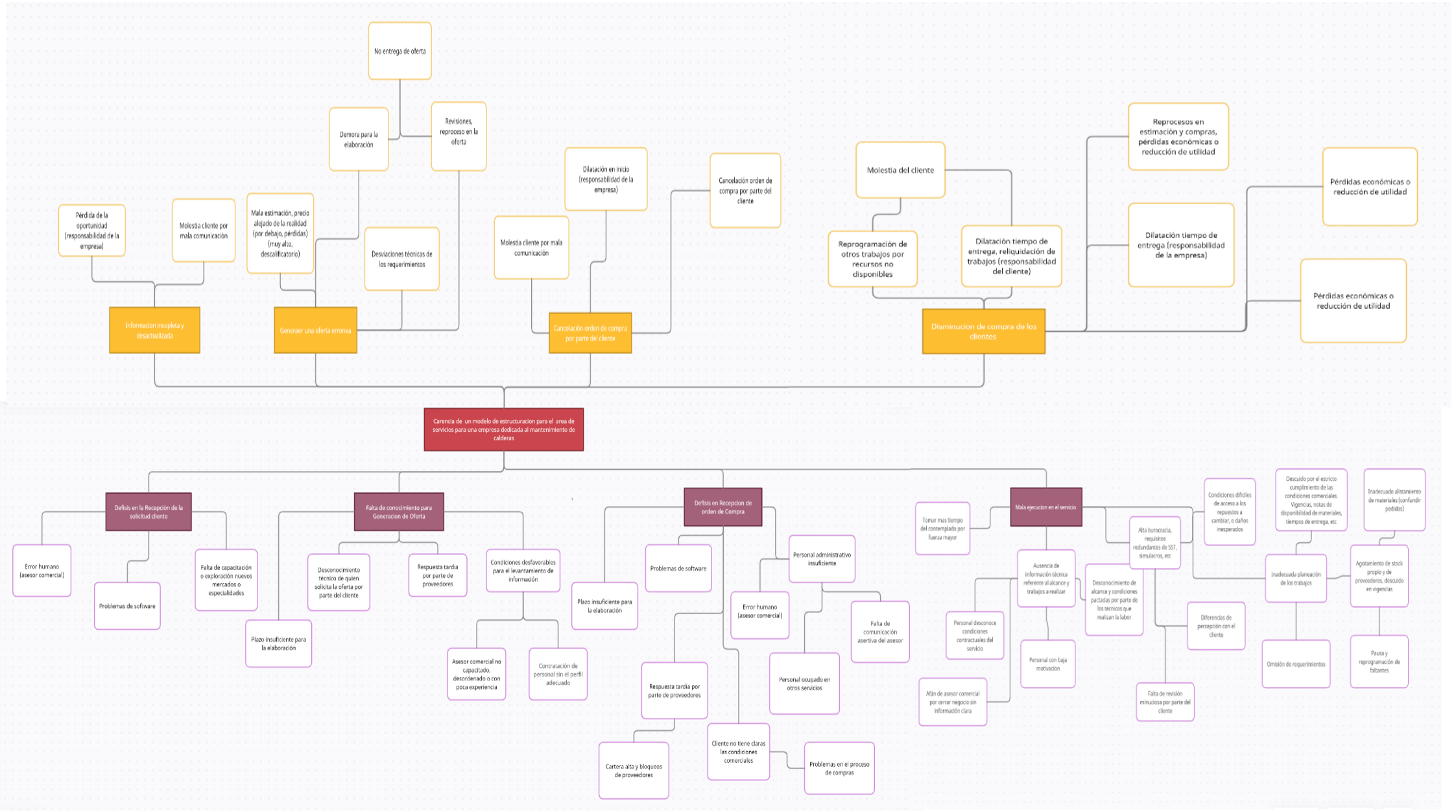

No entrega de oferta
Demora para la elaboración
Revisiones, reproceso en la oferta
Pérdida de la oportunidad (responsabilidad de la empresa)
Molestia cliente por mala comunicación
Mala estimación, precio alejado de la realidad (por debajo, pérdidas) (muy alto, descalificatorio)
Desviaciones técnicas de los requerimientos
Información incopleta y desactualizada
Generaer una oferta erronea
Dilatación en inicio (responsabilidad de la empresa)
Molestia cliente por mala comunicación
Cancelación orden de compra por parte del cliente
Cancelación orden de compra por parte del cliente
Molestia del cliente
Reprogramación de otros trabajos por recursos no disponibles
Dilatación tiempo de entrega, reliquidación de trabajos (responsabilidad del cliente)
Reprocesos en estimación y compras, pérdidas económicas o reducción de utilidad
Dilatación tiempo de entrega (responsabilidad de la empresa)
Disminucion de compra de los clientes
Pérdidas económicas o reducción de utilidad
Pérdidas económicas o reducción de utilidad
Carencia de un modelo de estructuracion para el area de servicios para una empresa dedicada al mantenimiento de calderas
Defisis en la Recepción de la solicitud cliente
Error humano (asesor comercial)
Problemas de software
Falta de capacitación o exploración nuevos mercados o especialidades
Falta de conocimiento para Generacion de Oferta
Desconocimiento técnico de quien solicita la oferta por parte del cliente
Respuesta tardia por parte de proveedores
Condiciones desfavorables para el levantamiento de información
Plazo insuficiente para la elaboración
Asesor comercial no capacitado, desordenado o con poca experiencia
Contratación de personal sin el perfil adecuado
Defisis en Recepcion de orden de Compra
Problemas de software
Personal administrativo insuficiente
Plazo insuficiente para la elaboración
Error humano (asesor comercial)
Falta de comunicación asertiva del asesor
Respuesta tardia por parte de proveedores
Personal ocupado en otros servicios
Cartera alta y bloqueos de proveedores
Cliente no tiene claras las condiciones comerciales
Problemas en el proceso de compras
Mala ejecucion en el servicio
Tomar mas tiempo del contemplado por fuerza mayor
Ausencia de información técnica referente al alcance y trabajos a realizar
Personal desconoce condiciones contractuales del servicio
Personal con baja motivacion
Afán de asesor comercial por cerrar negocio sin información clara
Alta burocracia, requisitos redundantes de SST, simulacros, etc
Desconocimiento de alcance y condiciones pactadas por parte de los técnicos que realizan la labor
Falta de revisión minuciosa por parte del cliente
Condiciones difíciles de acceso a los repuestos a cambiar, o daños inesperados
Diferencias de percepción con el cliente
Descuido por el estricto cumplimiento de las condiciones comerciales. Vigencias, notas de disponibilidad de materiales, tiempos de entrega, etc
Inadecuada planeación de los trabajos
Omisión de requerimientos
Inadecuado alistamiento de materiales (confundir pedidos)
Agotamiento de stock propio y de proveedores, descuido en vigencias
Pausa y reprogramación de faltantes