

Mejores prácticas para analizar y mejorar su proceso de negocio.

Escrito por Amairany - 22/12/2018 21:19

http://1.bp.blogspot.com/-Ulpvcldp3oCc/U6OpvXdNnEI/AAAAAAAHAQ/kgEi_4DODWA/s1600/bpm+001.jpg

Un objetivo directo del análisis del proceso es su mejora. Ocurre a través de la reducción de costos y la reducción del tiempo de conclusión de los procesos. Para que el análisis de mejora de procesos de negocios tenga una mejor oportunidad de trabajar, las etapas deben realizarse de acuerdo con las mejores prácticas del mercado.

El análisis y la mejora de los procesos de negocios también deben servir los intereses de las partes interesadas y estar alineados con las políticas de gobierno corporativo. La sistematización de procesos permitirá a los directores ejercer influencia sobre la base de indicadores clave de rendimiento (KPI) estandarizados. Una pista de auditoría permite la adecuación del proceso y los requisitos de cumplimiento.

Aunque los procesos y flujos se vuelven más simples con las mejoras adoptadas, el análisis del proceso a través de las prácticas de BPM (si necesita comprender mejor qué es BPM , simplemente haga clic en el enlace) debe ver más allá de las optimizaciones y mejoras del proceso.

Vea 5 beneficios que BPM le brindará a su compañía ahora.

Análisis de procesos de negocio y mejoras: las herramientas correctas.

Es fundamental que los gerentes y analistas de negocios cuenten con las herramientas adecuadas, tengan acceso a una consultoría sólida de BPM y puedan confiar en un personal calificado con capacitación en BPM.

También es crucial que todos hablen el mismo idioma, y que este idioma sea la prueba de tiempo. Si se llevan a cabo metodologías consolidadas al analizar los procesos efectivos, el mapeo de procesos BPM se realizará de manera estandarizada, con definiciones y documentación precisas. Para saber más sobre qué es el mapeo de procesos o cuáles son las técnicas de mapeo de procesos , haga clic en los enlaces y lea más en nuestro sitio web.

Análisis de procesos: primeros pasos

A continuación, se incluyen algunos ejemplos de las primeras medidas que deben tomarse de manera consistente para los resultados del análisis de los procesos:

1. Identificación del problema de negocio o demanda de alcance.

Para enfrentar con éxito los asuntos comerciales, tenemos que utilizar un enfoque que garantice que todos los detalles relacionados con dicho problema estén claramente establecidos.

El alcance debe entenderse ampliamente, el lenguaje utilizado debe ser común para todos y, lo que es más importante, todas las personas responsables tienen que estar de acuerdo y comprender en un nivel igual las ocurrencias como alcance y entregables.

La creación de un inventario de procesos facilita y regula el análisis. Además de eso, define un "lenguaje de proceso común" utilizado para describir un problema o demanda.

Los entregables incluyen:

Identifique qué procesos están en el alcance y en qué orden se deben analizar.

Defina lo que significa cada proceso en su contexto empresarial y haga una breve declaración de propósito (para lo que se proyecta hacer el proceso).

Aclare cada proceso, en una secuencia, por nivel organizativo, departamento y función.

Asigne las posiciones organizativas que están involucradas en el proceso (nombres de personas clave).

Reconocer cualquier sistema informático crítico en el proceso.

Estimación del esfuerzo, enfoque y costo para analizar cada proceso.

2. Análisis de Procesos de Negocio (AS-IS)

Para llevar a cabo la toma de decisiones sobre los cambios en los procesos de negocios y visualizar qué impacto o valor agregado tendrá lugar, es esencial entender completamente los procesos de negocios tal como son ahora (en oposición a cómo se convertirán), a través de un proceso cuantificable y fácil de usar. Aprehender el diseño.

No hay ninguna recomendación o solución que se complete sin conocer la línea de base de los ingresos actuales, los volúmenes, el costo de la función y otras métricas.

Es importante mapear los procesos de negocio como están en detalle, describiendo claramente:

- Ocupaciones
- Función
- Procesos de interacción.
- Sistemas que están actualmente en uso.

3. Captura de métricas

Es esencial determinar la relación entre cada función que existe en un proceso y las actividades que tienen que analizar:

Tiempo transcurrido en cada etapa del proceso.

La cantidad de entrada.

Costos de la función.

Las métricas son esenciales para el análisis y mejora del proceso de negocio.

El análisis del proceso utilizando métricas que representan, por ejemplo, cuánto tiempo y dinero se invierte en cada ciclo y etapa del proceso, desde la entrada hasta la salida, establece una línea de base cuantitativa y mensurable, con fines de comparación.

La medición de estos números a través de paneles de control de gestión, así como el desarrollo de análisis estadísticos de previsión, permitirá que los responsables de la toma de decisiones se determinen los cambios, de forma reactiva o de acuerdo con las estrategias comerciales.

Mejorar la organización de la empresa y aumentar el porcentaje de objetivos alcanzados es aprovechar al máximo el análisis de mejora de los procesos de negocios. Estos procesos, altamente detallados, también deben tener calidad y cohesión. Use algún creador de mapas conceptuales para mejores resultados.
