

UN-DÓLAR-AL-DÍA

Mejora de la Productividad

¡Alégrese! Este es el mes BAD

Miles de organizaciones están involucrando a sus empleados en un programa llamado **Un-Dólar-Al-Día**. Si usted busca reducir costos, incrementar la productividad, levantar la moral o abrir canales de comunicación, la campaña, **Un-Dólar-Al-Día** es una idea que merece su más alta consideración. He aquí todo acerca de...



UN-DÓLAR-AL-DÍA

ES RÁPIDA Y SIMPLE

Un-Dólar-Al-Día dura treinta días en operación. La campaña tiene una primera semana de suspenso "intrigante" para despertar la curiosidad, luego siguen tres semanas con el programa de actividades. El evento completo puede ser coordinado por un miembro de su propia organización. Nosotros le proveemos todo lo que necesite para implementar un programa exitoso.

INVOLUCRA A TODOS Y CADA UNO

Un-Dólar-Al-Día es un programa de comunicaciones de abajo hacia arriba, que hace que cada uno se enfoque en la eliminación de costos. Complementando el planteamiento tradicional de arriba hacia abajo para reducir costos. Un-Dólar-Al-Día pide a cada empleado que encuentre un camino para reducir costos en su área de trabajo.

RETÁNDOLOS

Asignando una meta a cada empleado que lo rete a alcanzarla, como ahorrar por lo menos un dólar al día en casos relativos a su trabajo, la campaña Un-Dólar-Al-Día estimula un alto nivel de participación de los empleados. Es ligera, moderada y divertida, y hace que todos trabajen por un objetivo común.

SIN GRANDES PREMIOS

Un-Dólar-Al-Día es una campaña diseñada profesionalmente que se personaliza para cada organización cliente; que obtiene, sin usar premios monetarios, un nivel de participación voluntaria de los empleados extremadamente alto.

CON IMPACTO DE LARGA DURACIÓN

Aunque la fase de recolección de ideas sólo dura treinta días (el mes de Un-Dólar-Al-Día), los ahorros en costos generados por el programa tienen un impacto penetrante. Las organizaciones la han encontrado tan efectiva que repiten el programa en diferente forma en cada año. ¡Un-Dólar-Al-Día está de regreso! es el programa del segundo año.

CON ÉXITO GARANTIZADO

Un-Dólar-Al-Día ha sido implementado en más de 3,000 organizaciones, que van desde plantas manufactureras y hospitales, hasta bancos, compañías de seguros e industrias de servicios. Se ha llevado a cabo un nivel de éxito tan alto, que nosotros ahora se lo garantizamos o le devolvemos su dinero.

LA CLAVE PARA MEJORAR LA CALIDAD

Hoy se habla mucho de productividad y de cómo hacer que los empleados se involucren.

Un-Dólar-Al-Día es un sistema práctico que ha sido probado en la vida real miles de veces. He aquí por qué funciona.

ESCOGA UN OBJETIVO

¿Cómo es la campaña Un-Dólar-Al-Día? Esto es algo que todos pueden entender y relacionar. Es específica, retadora y es una meta que cada uno puede alcanzar. Establezca el programa en un calendario de 30 días, de esta manera se moverá rápidamente y alcanzará su objetivo antes de que se vuelva obsoleta y se convierta en una antigüedad.

HÁGALA INTERESANTE

Permítanos decirlo claramente, la reducción de costos normalmente es más bien aburrida. La campaña Un-Dólar-Al-Día le pone excitación y diversión a un asunto que de otra manera sería deprimente. Y de esta forma logra que la gente se interese y se involucre.

PROMUEVA LA PRODUCTIVIDAD

Los empleados traen a su trabajo algo más que sus habilidades. Ellos tienen una riqueza de conocimientos y de ideas prácticas que son muy valiosas como para desperdiciarse. Un-Dólar-Al-Día abre esa fuente oculta para mejorar la productividad.

ENFÓQUESE EN GRUPOS PEQUEÑOS

Un-Dólar-Al-Día crea un sistema que alienta a los empleados y a los jefes a trabajar juntos para encontrar mejoras y eliminar costos no productivos. La productividad se incrementa y se vuelve mucho más fácil en las unidades donde existe un clima de cooperación.

SEA REALISTA

En lugar de empezar un involucramiento ilimitado de los empleados que continúe por siempre, o cambios drásticos en los hábitos de trabajo. Un-Dólar-Al-Día está diseñada como una breve pero intensiva campaña que consigue ahorros permanentes sin un compromiso de largo plazo.

EL INGREDIENTE MÁGICO

La campaña Un-Dólar-Al-Día le da a todos la oportunidad de ser héroes. Usted no necesita grandes recompensas de dinero o costosos premios para hacer que los empleados participen. La motivación más poderosa y con más frecuencia descuidada, es simplemente el reconocimiento.

TODO LO QUE NECESITA PARA HACER DE LA CAMPAÑA UN-DÓLAR-AL-DÍA RENTABLE Y DIVERTIDA

GENERE SUSPENSO

La introducción del programa es dramática. Durante la semana anterior al arranque, haga una intrigante campaña de huellas, pósters, carteles de entrada y figuras de pie que adviertan a los empleados que algo extraordinario se aproxima.

INFORMACIÓN PARA TODOS

El lunes siguiente a la semana de suspenso, los empleados han comentado ya más acerca del programa gracias a que el coordinador de Un-Dólar-Al-Día usa hojas desprendible y otros apoyos como parte del paquete completo del programa.

ENFÓQUESE EN EL TRABAJO

Se ha pedido a los empleados que primero busquen ideas a cerca de sus propios trabajos. Estos tarjetones de caballete y las figuras en miniatura de los "Chicos malos" están colocados como recordatorios sobre los archiveros, los escritorios y las estaciones de trabajo, conforme avanza el programa.

TODOS SON GANADORES

En la mayoría de los programas generalmente hay muchos perdedores y muy pocos ganadores. Un-Dólar-Al-Día hace que todos sean ganadores. Cada semana se determina por sorteo, quién recibe el trofeo de campeón de reducción de costos, que consiste en un chaleco con el nombre bordado de la compañía.

EL RECONOCIMIENTO ES LA CLAVE

Carteles de "Se busca" publicita las buenas ideas y refuerza el aprecio hacia los empleados que aparecen en ellos. Los formatos de los carteles son suministrados como parte del paquete total de la campaña.

HÁGALO RÁPIDO

El impacto real de Un-Dólar-Al-Día está en los empleados de línea.

LIBERE LA CREATIVIDAD

Aún cuando el objetivo inmediato del programa es descubrir ahorros relativamente simples, con frecuencia se encuentran grandes ideas. Los marbetes y los carteles ayudan a que llegue el mensaje.

PUBLIQUE LOS RESULTADOS

Cada semana a través de los boletines informativos de reconocimiento tanto a los individuos como a los grupos. Ellos también le dirán a los demás empleados cómo pueden encontrar ahorros de Un-Dólar-Al-Día en su casa. Se le proporciona una copia para los tres números.

EL SOPORTE DEL COORDINADOR

La guía del coordinador cubre todos los aspectos del programa y le proporciona un plan de acción día a día y paso por paso. Los folletos le muestran a los jefes cómo hacer efectivo el programa en su grupo y el manejo para construir la actitud de eliminación de costos como algo permanente. Grandes tableros de resultados ambientan un espíritu de competencia amistosa comparando el desempeño de los grupos, de los individuos y de los departamentos.

1 GRAN RETORNO DE LA INVERSIÓN

La campaña Un-dólar-Al-Día ha sido probada, comprobada y homologada en miles de organizaciones. El retorno promedio de la lucha fluctúa entre 5 a 1 y 10 a 1. En algunos casos ha superado el 30 a 1.

2 REFUERZA LA MORAL DE LOS EMPLEADOS

El programa Un-dólar-Al-Día es amigable y divertido. Permite a los empleados conocer que ellos y sus ideas son importantes para la compañía y logra que todos trabajen por un objetivo en común. Representa un cambio positivo en el ritmo de trabajo respecto de la rutina laboral habitual y produce una agradable atmósfera.

3 ES UN IMPULSO PARA EL PROGRAMA DE ACTUALIZACIÓN

Un-dólar-Al-Día es un excelente modo para estimular la reducción de costos o el programa de sugerencias presentes en las organizaciones. Si usted no tiene un programa normal, tendrá beneficios extra por implementar la campaña Un-dólar-Al-Día como un programa de un mes que se repite cada año.

4 UN PROGRAMA BREVE CON UN LARGO IMPACTO

Por el hecho de que el programa entero sólo lleva 30 días, no se requiere consumir más tiempo, sostener el esfuerzo o una organización burocratizada para implementarlo. Los ahorros provenientes de Un-dólar-Al-Día son, con frecuencia, substanciales y son suyos para siempre.

5 GENERA DIÁLOGO

Un-dólar-Al-Día es particularmente efectivo para mejorar las comunicaciones y las relaciones de trabajo entre superiores y empleados. Desarrolla un espíritu de cooperación que perdura por largo tiempo después de que el programa se ha terminado.

6 ALTO NIVEL DE INVOLUCRAMIENTO

A diferencia de muchos programas de actualización, Un-dólar-Al-Día alcanza un alto nivel de participación. En muchos casos más del 60% de todos los empleados participan voluntariamente. En compañías pequeñas no es raro alcanzar el 100%.

7 FÁCIL DE ADMINISTRAR

Nosotros le proveemos todo lo que necesite para implementar un programa exitoso. Todo lo que tiene que hacer es señalar un coordinador, alguien dispuesto a dedicarle tiempo al programa durante el mes de Un-dólar-Al-Día

8 UN PROGRAMA PROBADO, UN ÉXITO COMPROBADO Y UN COSTO MÍNIMO

Un-dólar-Al-Día ha sido probado y comprobado en más de 3,000 organizaciones. Ha producido literalmente cientos de millones de dólares en ahorros. Nosotros suministramos un programa personalizado, diseñado profesionalmente al precio más bajo posible. Y le garantizamos que sus ahorros superarán el costo del programa.

SOLICITE

P&R

¿QUIÉN ES ELEGIBLE PARA PARTICIPAR?

Todos y cada uno. Profesionistas, técnicos, trabajadores por hora, gerentes, supervisores; en suma, todos los empleados están invitados a participar. La participación es completamente voluntaria.

¿QUIÉN DETERMINA SI UNA IDEA ES BUENA IDEA AHORRADORA?

El superior o coordinador de la campaña Un-dólar-al-Día revisa las ideas de su unidad y luego transcribe las ideas que puedan ser aplicadas en otras áreas de trabajo a través del coordinador del programa. Cualquier idea, a no ser que sea completamente fuera de sentido, recibe reconocimiento.

¿POR QUÉ SE LLAMA UN-DÓLAR-AL-DÍA?

Un-dólar-al-Día es como una alarma de incendio. Si las alarmas de incendio sonaran suavemente como una máquina de escribir eléctrica, usted nunca lograría sacar a la gente de un edificio en llamas. La frase Un-dólar-al-Día llama la atención y genera una respuesta. Permite superar las inhibiciones normales de decirle al jefe cómo puede ahorrar unos dólares. Después de todo, se trata de una idea que ahorra Un-dólar-al-Día.

¿POR QUÉ EL PROGRAMA SE LIMITA A UN MES?

Porque con un programa de corta duración usted crea un alto nivel de interés y consigue la máxima participación. La mayoría de las ideas que se proponen generan las mejoras permanentes que continúan largo tiempo después de que la campaña ha terminado. Un-dólar-al-Día puede ser altamente beneficioso como un programa de un mes cada año.

¿QUÉ CLASE DE IDEAS ESTAMOS BUSCANDO?

El énfasis primordial del programa está en ideas que puedan ser fácilmente implementadas y que tengan una rápida compensación. En la mayoría de los casos se refieren a ahorros que los empleados pueden hacer en sus propias áreas de trabajo con la aprobación del supervisor.

¿CÓMO SE COMBINA UN-DÓLAR-AL-DÍA CON OTROS PROGRAMAS DE LA COMPAÑÍA?

Un-Dólar-Al-Día de ninguna manera entra en conflicto con algún programa existente de reducción de costos o de sugerencias de los empleados. Si los empleados proponen ideas que puedan elegirse para un premio en alguno de estos programas, se procesan y se premian de la forma acostumbrada. Los empleados reciben un premio de la campaña Un-Dólar-Al-Día precisamente por proponer una idea de reducción de costos durante el mes de Un-Dólar-Al-Día. El resultado es que Un-Dólar-Al-Día estimula el programa de actualización.



“ En primer lugar se tiene que aceptar que la persona que hace un trabajo conoce mejor que nadie lo que lo hace más productivo... hasta en el trabajo de rutina, el único verdadero experto es la persona que hace ese trabajo. ”

*Peter E. Drucker
La gerencia en tiempos difíciles*

Para más información:

Cristina Torres, Directora de Negocios

Service Quality Institute Latin America

E-mail: cristina@servicequality.net

Estados Unidos: (+1) 305-432-2705

Guatemala: (+502) 4112-5309

México: (+52) 55 4169-1185

www.servicequality.net