



Lean-компанія – це KAIZEN

改善 改善 改善 改善

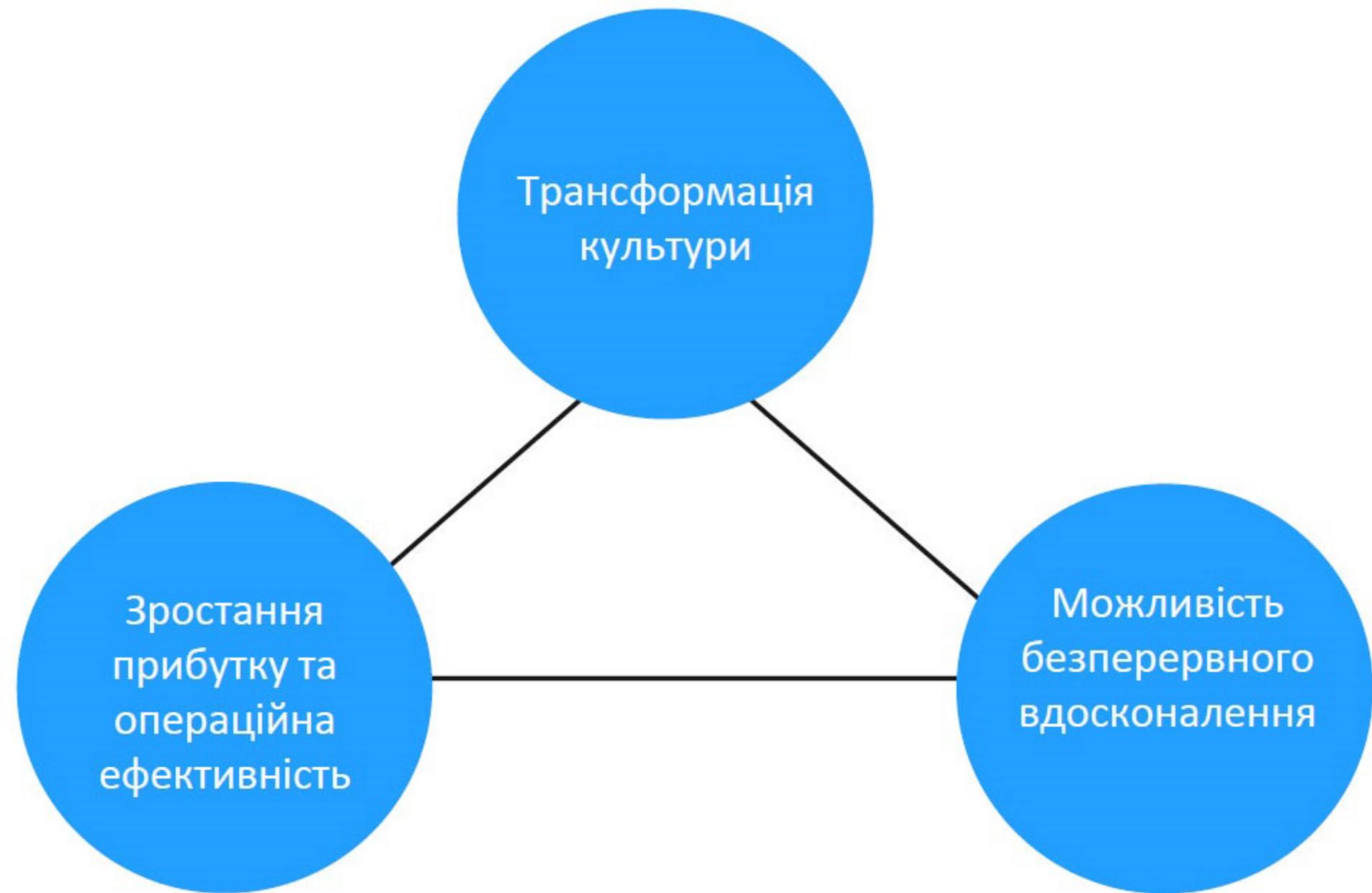
KAI = Change

ZEN = Good

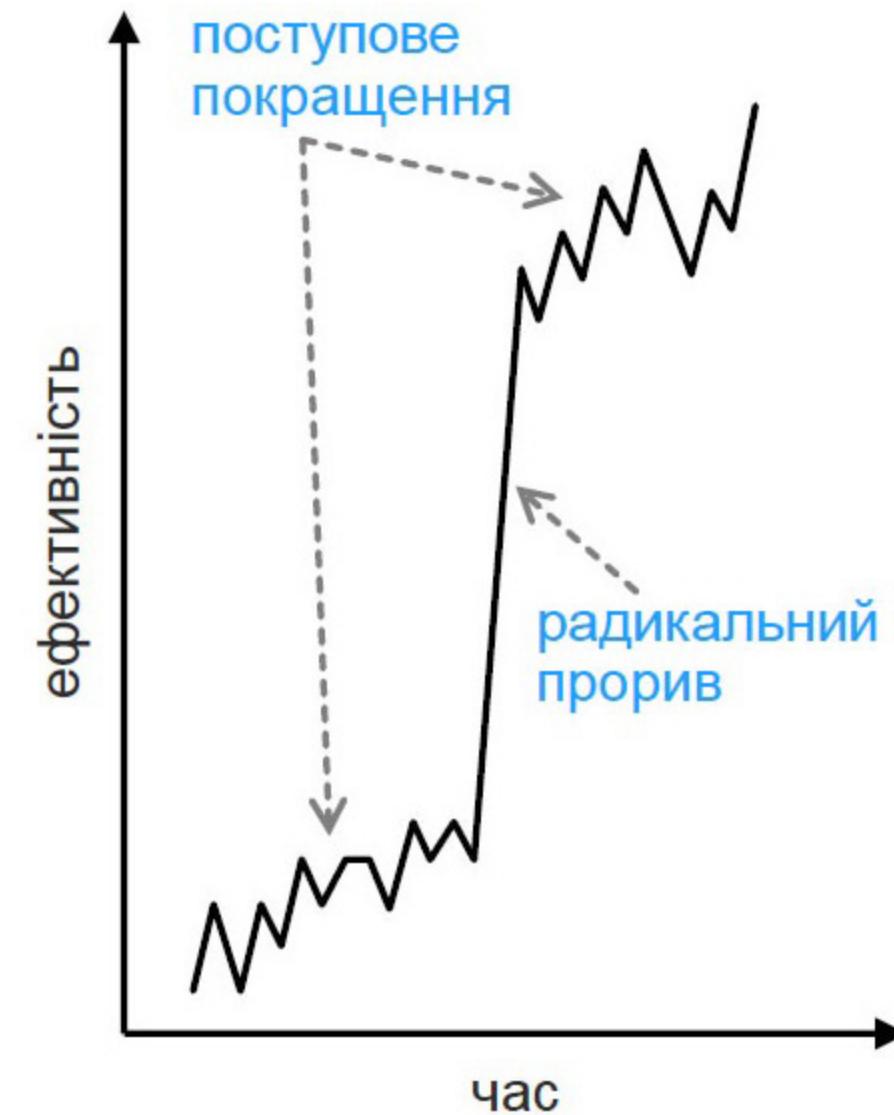
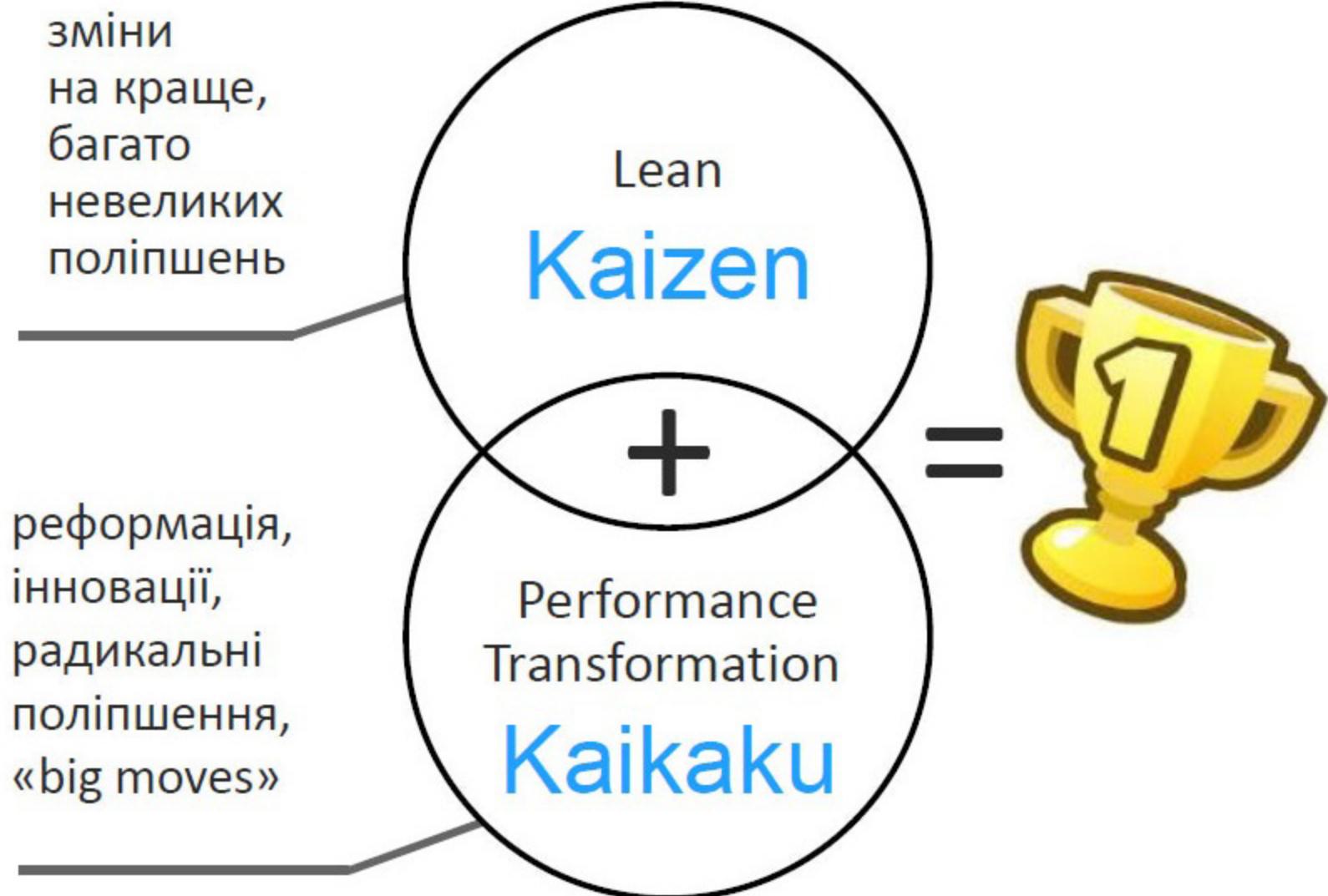
KAIZEN = Continual improvement /
постійне вдосконалення

Постійне
вдосконалення і
орієнтація на
клієнта

Чого ми хочемо досягти з Lean?

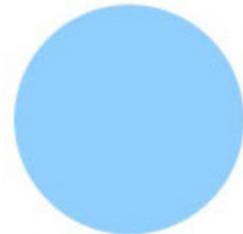


➤ Kaizen + Kaikaku = операційна досконалість



Що важливо розуміти про Lean

Lean is . . .



Це система принципів, операційних практик та методів, спрямована на отримання необхідного результату в потрібний час, в потрібному місці, потрібної якості та в необхідній кількості шляхом усунення втрат і підвищення рівня залучення

Lean is not . . .



- Одноразова програма покращень
- Набір інструментів для оптимізації
- Вправа тільки для рядових співробітників

Lean у цифрах – це:



Зниження операційних витрат в середньому до 25%



Підвищення продуктивності в середньому до 25%



Підвищення задоволеності клієнтів

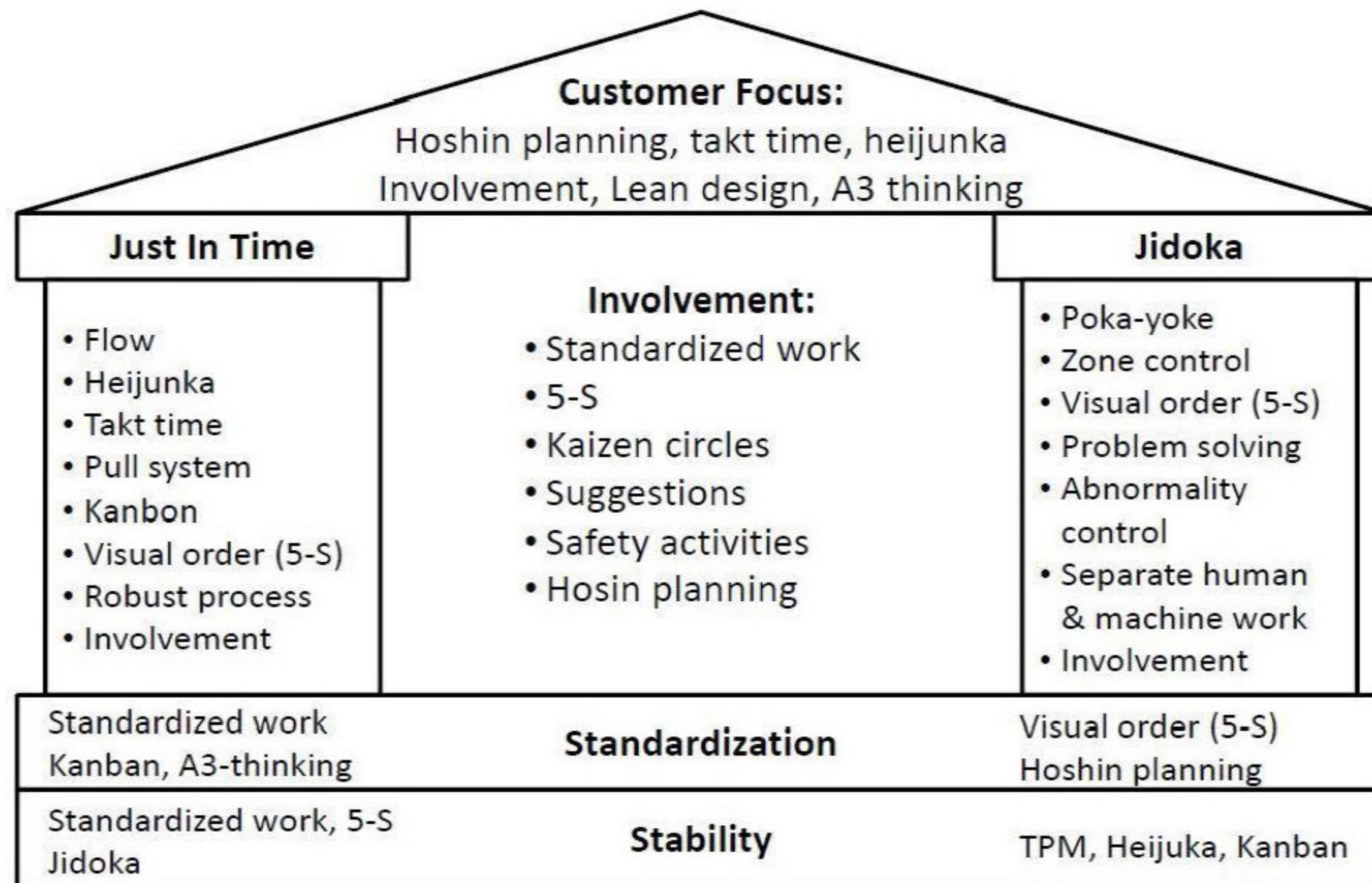


Підвищення задоволеності співробітників через розширення можливостей



Зменшення та прогнозованість ризиків

Які ключові елементи Lean?

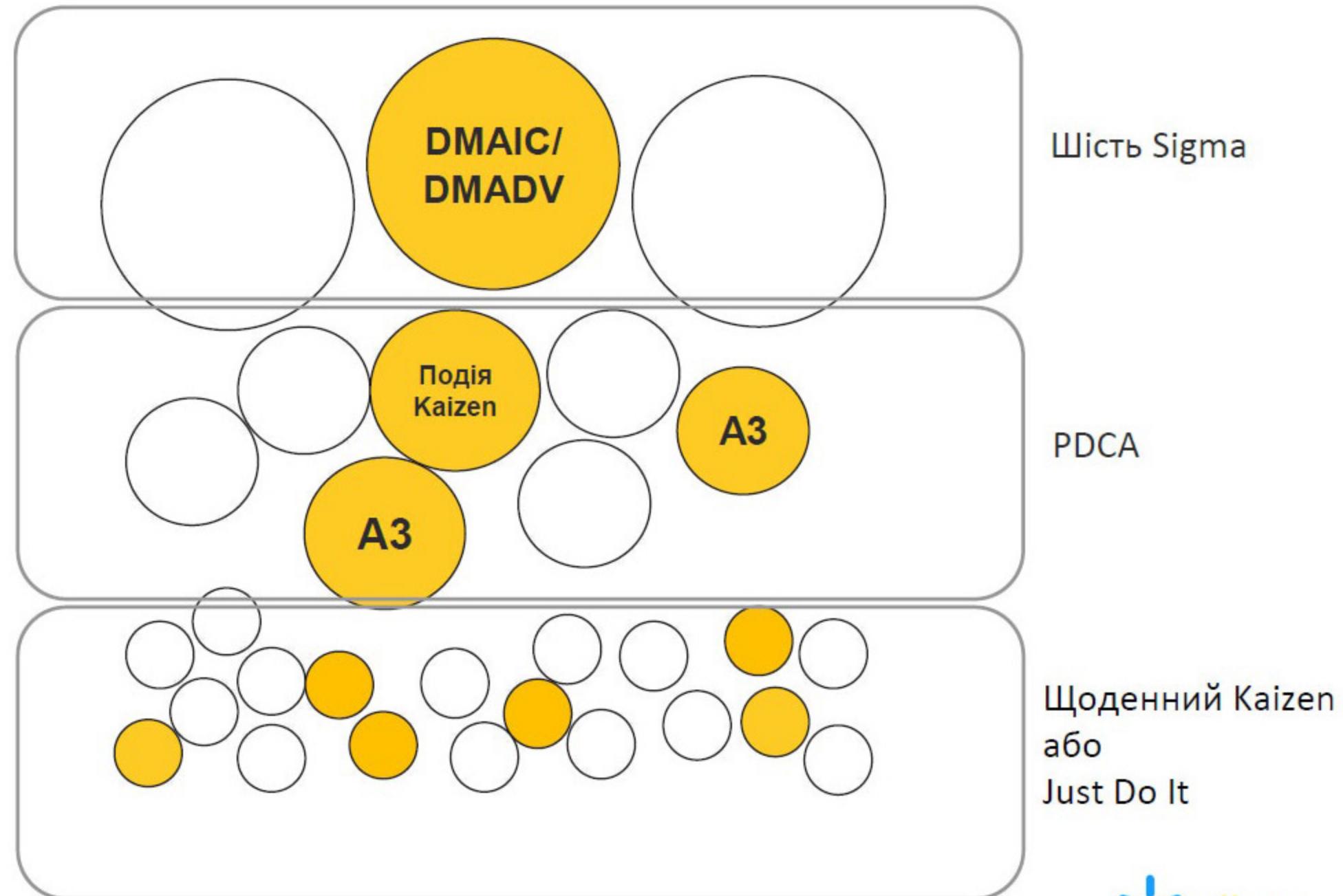


Методології вирішення проблем

Значні великі проблем

Проблеми середнього рівня

Багато дрібних проблем



Чому потрібно орієнтуватись на клієнта?

Якщо клієнти віддадуть перевагу компанії, вони будуть:

- Купувати більше
- Розривати контракти менше
- Рекламувати компанію в своєму середовищі



* 10

Хоча це здається очевидним, але є беззаперечні свідчення того, що:

- Задоволені клієнти отримують більше
- Незадоволені клієнти розривають контракти



* 30

Основна мета впровадження Lean у Київстарі – максимізувати вартість для клієнта і мінімізувати втрати для компанії

Клієнт готовий заплатити за продукт або послугу.

Послуга повинна бути надана якісно і з першого разу.

Задоволений Клієнт готовий купувати більше та залишатися з нами довше.

