



CRADLE-TO-GRAVE: EQUIPMENT LIFE-CYCLE ANALYSIS

Descripción del Curso

Este taller se basa en el uso de un modelo de costo total de propiedad que considera, en general, la vida operativa del equipo y los servicios que se necesitan para mantener el equipo operativo y relevante para el propietario / operador del equipo. La suposición es que alrededor de los requisitos (o la misión) de la empresa para los equipos cambia con el tiempo y que la tecnología en torno al equipo también cambia. Se construye un avatar para el equipo y su ciclo de vida de cuna a tumba. Dentro de este modelo, se consideran cuestiones tales como el cambio de titularidad con las implicaciones que luego crea. Desde el ciclo de vida del equipo de la cuna a la tumba, acumulará un costo total de un modelo de propiedad basado en las tareas que el propietario / operador debe realizar para mantener el activo 'productivo'. Las tareas o trabajos inicialmente no están asignados; se supone que deben entregarse para mantener la máquina productiva. Se crearán propuestas de valor para cada trabajo y se creará un ciclo de vida visual. Para formar el ciclo de vida, aprenderá más sobre cómo puede usar el modelo para mantener un valioso flujo de efectivo del equipo a lo largo de su vida operativa total.

Resultados

- Podrá construir un modelo detallado de costo total de propiedad para productos

nuevos y existentes.

- Para poder crear una propuesta de valor que sea aplicable a todos los trabajos que se identifican a lo largo del ciclo de vida de la cuna a la tumba.
- Aprender a usar el modelo sobre la base de marketing estratégico.
- Para aprender cómo puede apoyar a su empresa sobre una base táctica.

Quién Debería Asistir

- Los gerentes y líderes que son responsables de la entrega del servicio, el diseño del servicio y las ventas posteriores.
- Gerentes y líderes en desarrollo de nuevos productos y desarrollo comercial.

Precios del Curso:

Precio normal: 890 CHF

Duración

1 día

Curso impartido por



Shaun West

Shaun West ha trabajado alrededor de 18 años en aftermarket (mercado secundario) para GE Energy Services (Italia), Suzer Rotating Equipment Services (Suiza) y RWE (UK) antes de pasar a su rol académico en la Escuela Superior de Luzerna.

En cada uno de los ámbitos el precio ha sido siempre un aspecto importante, desde la estimación del valor de la creación hasta las transacciones M&A y los contratos de servicios. Hoy en su papel académico fusiona su experiencia

industrial con el rigor académico para investigar y diseminar puntos claves asociados con sistemas de producto-servicio, principalmente en un marco industrial.