

DO BERÇO AO TÚMULO: ANÁLISE DO CICLO DE VIDA DO EQUIPAMENTO

Descrição do Curso

Este workshop é baseado no uso de um modelo de custo total de propriedade que considera, em sua maior parte, a vida útil do equipamento e os serviços necessários para manter o equipamento operacional e relevante para o proprietário / operador equipamento. O pressuposto é que os requisitos (ou missão) definidos por uma empresa para o equipamento mudam ao longo do tempo e a tecnologia usada por esse equipamento também muda. É construído o uso de um avatar para o equipamento e seu ciclo de vida "do berço ao túmulo". Neste modelo, problemas como mudança de propriedade são considerados com as implicações que eles criam então.

Do ciclo de vida "berço ao túmulo" do equipamento, você construirá um modelo de custo total de propriedade com base nas tarefas que o proprietário / operador deve executar para manter o recurso "produtivo". Tarefas ou trabalhos não são atribuídos inicialmente - o pressuposto é que eles devem ser distribuídos para manter a máquina produtiva. Propostas de valor serão criadas para cada trabalho e um ciclo de vida visual será criado. Do ciclo de vida, você aprenderá mais sobre como você pode usar o modelo para manter um alto fluxo de caixa do equipamento ao longo

de sua vida operacional.

Objetivos

• Você poderá construir um modelo detalhado de custo total de propriedade para produtos novos e existentes.
• Ser capaz de criar uma proposição de valor aplicável a todos os trabalhos identificados durante o ciclo de vida "berço a sepultura".
• Para aprender a usar o modelo em uma base de marketing estratégico.
• Para saber como você pode apoiar o seu negócio em uma base tática.

Parra Quem

• Gerentes e líderes responsáveis pela prestação de serviços, design de serviço e serviço pós-venda.
• Gerentes e líderes em desenvolvimento de novos produtos e desenvolvimento de negócios.

Tarifas dos Cursos

Taxa normal: 800 CHF

Duração

1 dia

Instrutor



Shaun West

Shaun West passou 18 anos dentro do departamento depois venda de GE Energy Services (Italia), Sulzer Rotating Equipment Services (Suiça) e RWE (Reino-Unido) antes de aceitar um cargo académico a Hochschule Lucerna. A cada papel, a

estratégia de premio sempre teve um aspecto importante de estimação do valor adicionado, as transições fusão e aquisições passando assim por contratos de serviços.

Mais rapidamente, ele combina sua experiência em industria com o rigor da académica para estudar os problemas apresentados por o sistema serviço-produto dentro do ramo industrial.