|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|

|  |  |
| --- | --- |
|  A3 |  Explicación |
| TÍTULO : UNA PROPUESTA A .............. |

 |  |
|

|  |
| --- |
|  Propietario:   |
|  Fecha:  |

 |
| Definición del problema: determinar el tema  | P  |   | Desvele soluciones/Acciones y haga un plan de implementación:  | P  |
| * Fondo
* Brecha -🡪 ¿Qué tan grande es la "brecha" entre la situación actual y la situación ideal?
* Descripción clara del problema
* Supongamos que no se hace nada, ¿cuál es el problema entonces?
* ¿Qué es lo que se nota que es un problema?
* ¿Cuál es la causa?
 |   Piense en tantas soluciones / acciones como sea posible y priorizarlo de acuerdo con la facilidad y el efecto (fácil de lograr y efecto rápido). ¿Contribuyen las acciones a resolver el problema o a reducir la "brecha"?

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Causas  | Acciones | aflojar  | Efecto  |
| 1  |   | Fácil / Difícil | Grande / Pequeño |
| 2  |   | Fácil / Difícil  | Grande / Pequeño |
| 3  |   | Fácil / Difícil  | Grande / Pequeño |

 |
|

|  |  |
| --- | --- |
| Medidas actuales (ad hoc) (reactivas/reparaciones):  | P  |
|  * ¿Qué se está haciendo actualmente para que no moleste al cliente?
* ¿Funciona la medida ad hoc? • solución a corto plazo.

  |

 |

|  |  |
| --- | --- |
| Implementar plan de implementación  | D  |
|   * Quien hará qué, cuando?
* ¿Qué se necesita para implantar?

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Acción | Quién | Que | Cuando |
| 1  |   |   |   |
| 2  |   |   |   |
| 3  |   |   |   |

   |

 |
|

|  |  |
| --- | --- |
| Determinar el propósito / objetivo / objetivo:  | P  |
|  * Enfocado en el GAP / Realista Aceptable Específico Aceptable

Límite de tiempo: SMART* ¿Qué ofrece? (Tiempo, tiempo de entrega en el proceso...)
* ¿Existe un acuerdo entre la dirección y las partes interesadas? • a largo plazo

  |  |

 |
|

|  |  |
| --- | --- |
| Analizar problemas:  | P  |
| Investigaciónde P roblem: * ¿Cómo va el proceso?
* ¿Qué va exactamente mal?
* ¿Para quién es un problema?
* ¿Dónde y con qué frecuencia sale mal?
* ¿Cuál es el obstáculo para hacerlo bien la primera vez?

 Análisis de causa de origen: * ¿Por qué salió mal?
* ¿Cuáles son las causas de origen?
* 5 veces por qué, ishikawa/ diagrama de espina de arenque, lluvia de ideas...
 |  |

 |

|  |  |
| --- | --- |
|  Medir los efectos  | C  |
|   * Evaluar los resultados/ ¿Está cerrada el 'GAP'? ¿Se ha acercado el objetivo
* ¿Qué ofrece? (Tiempo, tiempo de entrega en el proceso...)
* ¿El "GAP" se está haciendo más pequeña? ¿por qué?

 Si es necesario, pase por el ciclo PDCA de vuelta al frente. ¿Dónde están los momentos de aprendizaje?

|  |  |
| --- | --- |
|  Estandarizar el método de trabajo. Seguro. Cierre y comunique.  | Un  |
|    * Estandarizar procesos exitosos mediante : Capacitación y/o Gestión Visual
* Comunicar y compartir las soluciones
* ¡Celebra el éxito!

  |

 |  |

 |
|   |