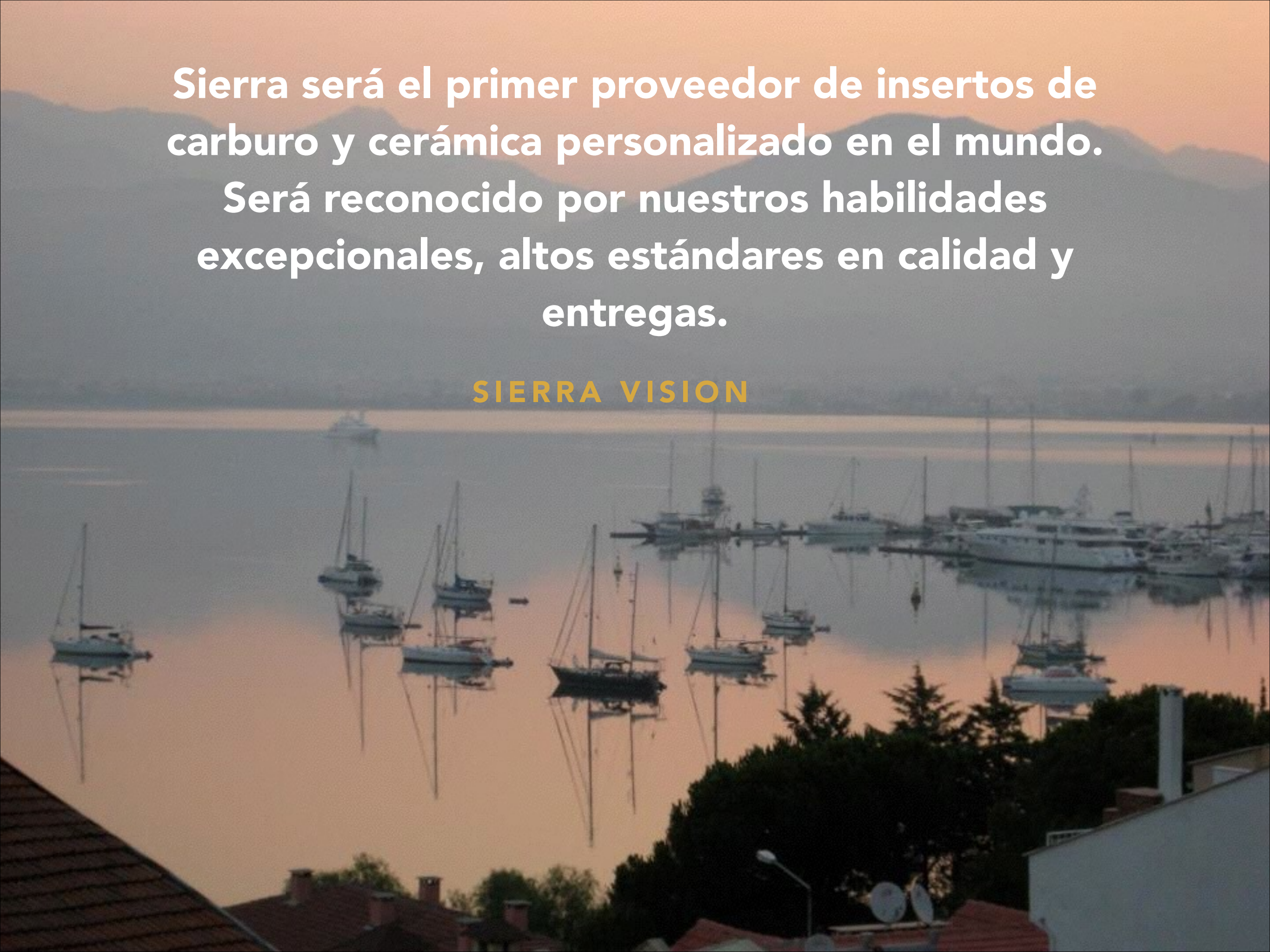


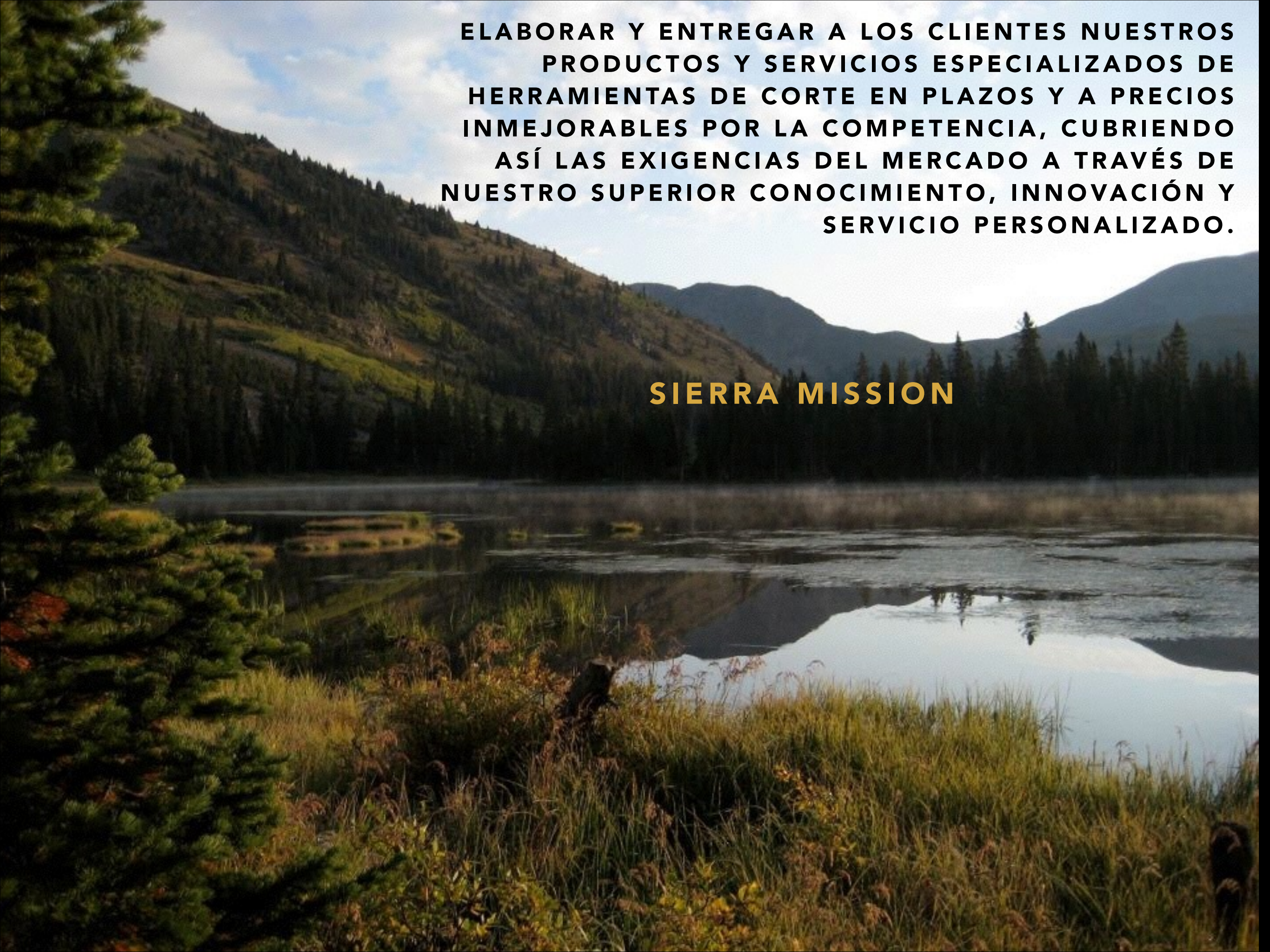
SIERRA MANUFACTURING

VISIÓN ESTRATÉGICA 2014

Sierra será el primer proveedor de insertos de carburo y cerámica personalizado en el mundo. Será reconocido por nuestras habilidades excepcionales, altos estándares en calidad y entregas.

SIERRA VISION





**ELABORAR Y ENTREGAR A LOS CLIENTES NUESTROS
PRODUCTOS Y SERVICIOS ESPECIALIZADOS DE
HERRAMIENTAS DE CORTE EN PLAZOS Y A PRECIOS
INMEJORABLES POR LA COMPETENCIA, CUBRIENDO
ASÍ LAS EXIGENCIAS DEL MERCADO A TRAVÉS DE
NUESTRO SUPERIOR CONOCIMIENTO, INNOVACIÓN Y
SERVICIO PERSONALIZADO.**

SIERRA MISSION

Estrategia y Objetivos Global 2014

GRAN PANORAMA DE OBJETIVOS

Más ventas a más clientes con más productos en México: Incrementar las ventas y las líneas de producción internas de herramientas de corte con énfasis en la re venta y re afilado con el valor del servicio de consultoría para la expansión internacional.

Guardar más de lo que gastamos: Lluvia en los costos , cerrar cobranzas, aumentar con velocidad las ventas y de esta forma genera un flujo de efectivo positivo.

Crear el Dream Team : Incrementar la capacitación y el profesionalismo de los empleados a altos niveles, recluta oportuna de los mejores.

Prepararse para el tsunami: Fortalecer las políticas y procedimientos de sistemas para administrar los costos de mejora de calidad y ofrecer una experiencia superior al cliente.

Si los construyes ellos vendrán: Basados en la visión, Misión y valores de Sierra de guiar a los empleados y lograr la satisfacción del cliente.

MÉTRICAS DE ÉXITO

Objetivo 1: Incrementar ventas

- * Ventas > \$1.5 MM dls/ año (\$1.7 MM/ Estirar el Objetivo o \$125,00/mes o (\$145,000 Estirar el Objetivo)
- * Proveedor único que no exceda de 20% de negocios
- * Reventa representa el 20% de las ventas
- * Las ventas nacionales que representan el 80% de las ventas.

Objetivo 2: Manejo del Flujo de Efectivo

- * La cobranza pasada no debe exceder más del 20% de las ventas del mes.
- * Costo de la Materia prima como % de las ventas para reducir al 15% del 22%
- * El volumen de negocios de la materia prima para que no exceda más de 45 días excpeto reventa.

Objetivo 3: Aumentar la Formación y el Profesionalismo

- * Puntos de referencia que se establezcan y se reunieron en un 95% del equipo.

Objetivo 4: Fortalecer los sistemas y procedimientos

- * Solicitar el tiempo de entrega para acortar a no más de tres semanas para el material al cliente, 4 semanas (si necesita materia prima), 5 semanas de recubrimiento y 2 semanas para pedidos recurrentes.
- * Disminuir Scrap a no más de un 2%.
- * 100% de los procesos documentados en la preparación para la certificación ISO.

Objetivo 5: Reforzar la Misión, la visión y los valores

- * Ausencia de los empleados para no dejar caer a no más de 5 por mes.
- * Retención de los empleados para cumplir o superar el 95%.

Nueva Sede Mundial de Sierra Manufacturing

CONCEPTOS





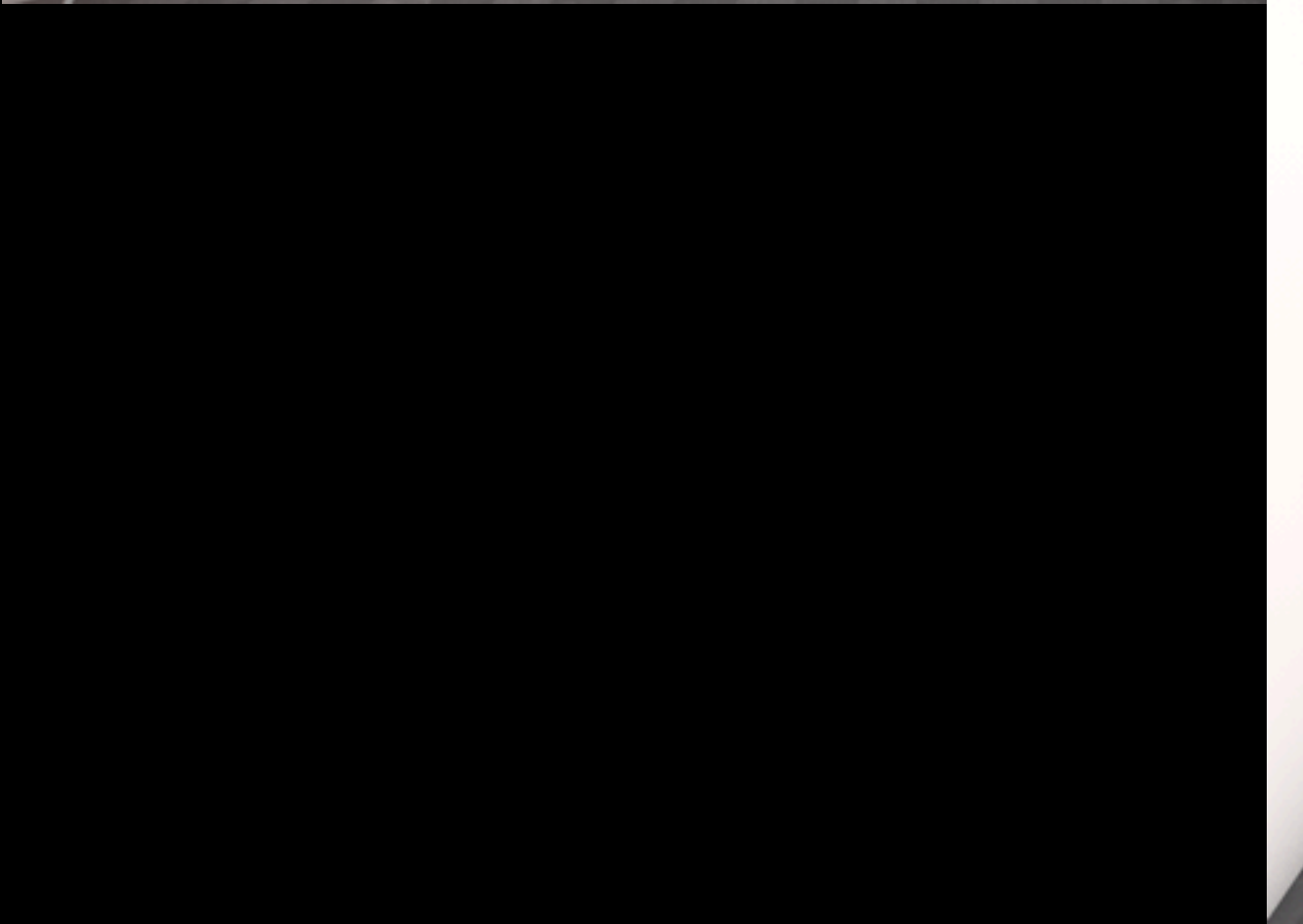
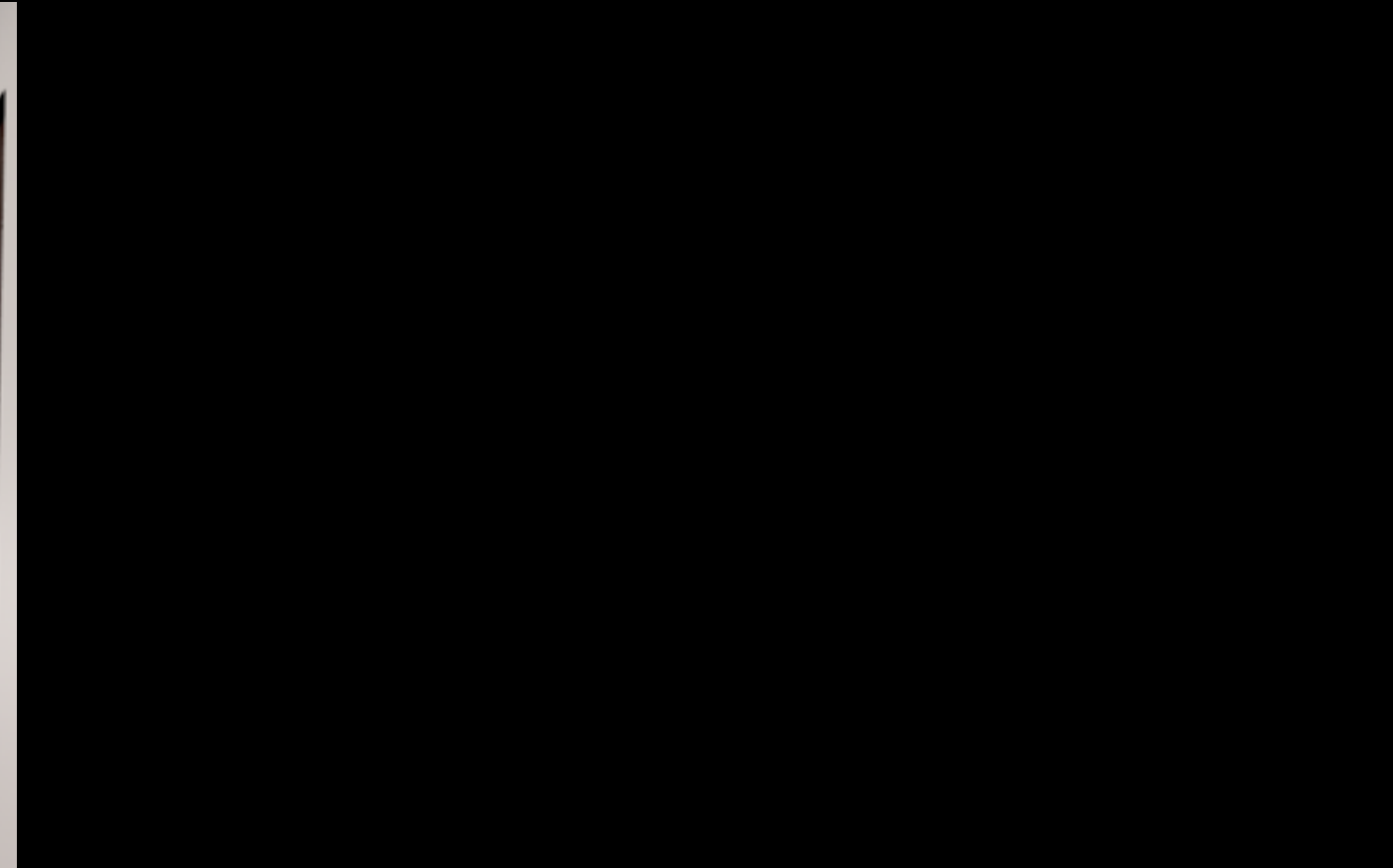










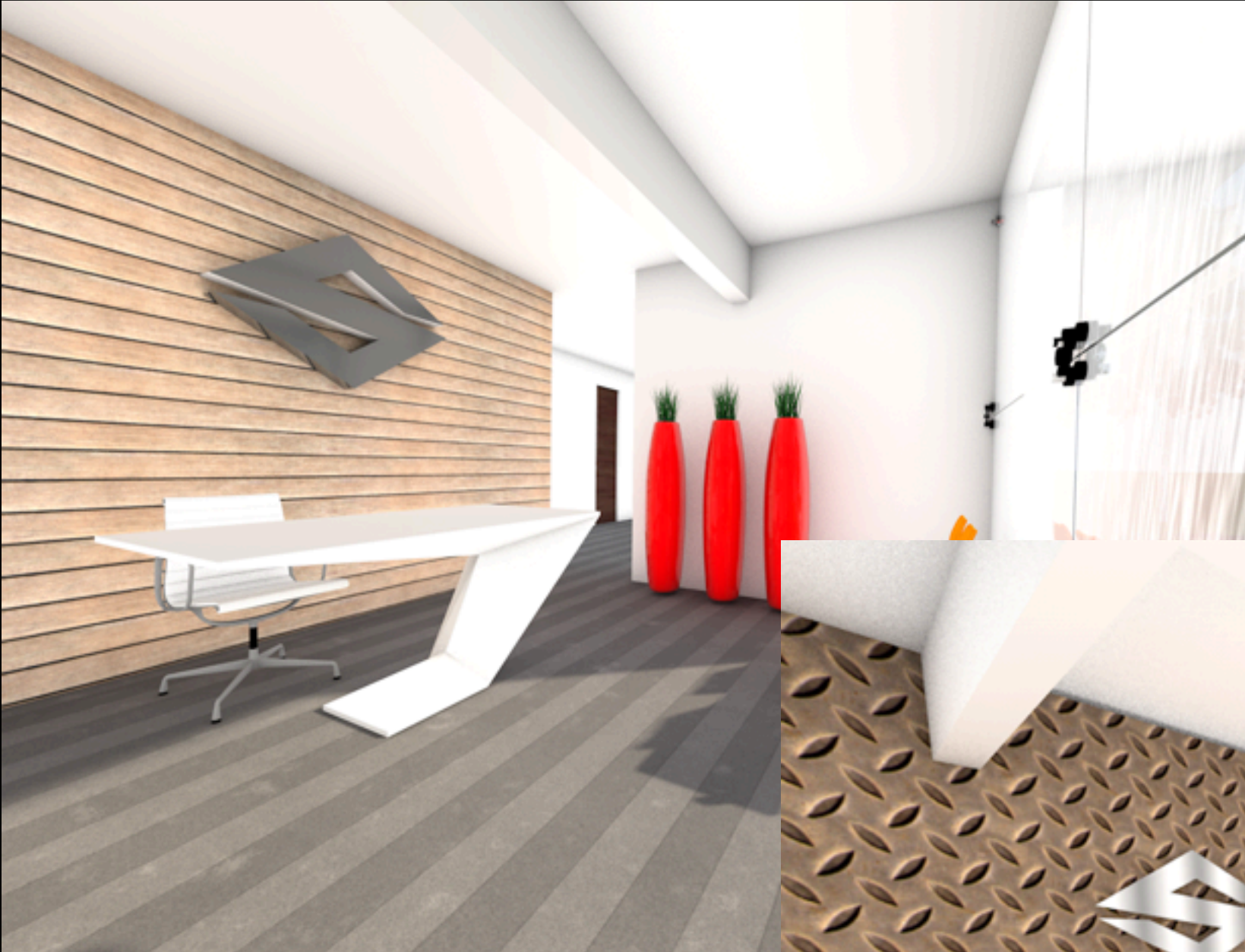












ORGANIGRAMA

