

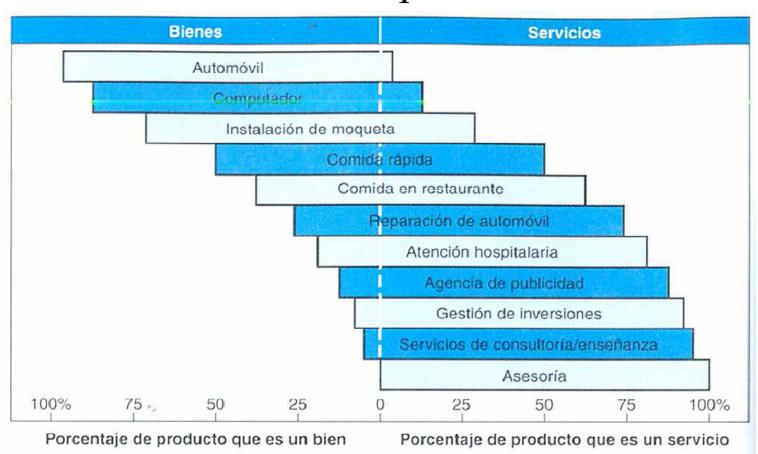
Naturaleza y características de un servicio

Intangibilidad Inseparabilidad Los servicios no se pueden Los servicios no ver, saborear, sentir, se pueden escuchar ni oler antes de separar de sus proveedores la compra **SERVICIOS** Variabilidad Naturaleza perecedera Los servicios no se Los calidad de los servicios depende de quién los pueden almacenar para su venta o su utilización proporciona y cuándo, en dónde y cómo posteriores

Fuente: Kotler y Armstrong (1998)



Gama de servicios de un producto Fuente: Heizer y Render (2001)





Contextos organizacionales de la gerencia de operaciones de servicio

Empresa de servicios:

Es la gerencia de organizaciones cuyo negocio principal exige interacción con el cliente para producir el servicio.

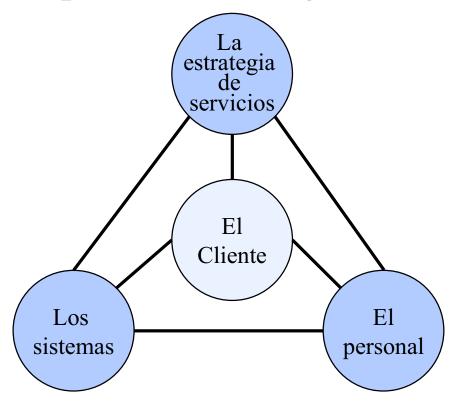
- Servicios con base en instalaciones.
- Servicios con base in situ.

Servicios internos:

Es la gerencia de servicios requerida para prestar soporte a las actividades de la organización en su totalidad.



Visión contemporánea de la gerencia de servicios

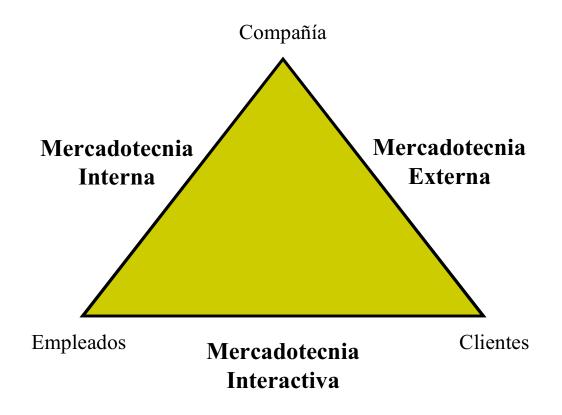


Fuente: Chase, Aquilano y Jacobs (2000)



Mercadotecnia de Servicios

Fuente: Kotler y Armstrong (1998)





Clasificación Operacional de los Servicios

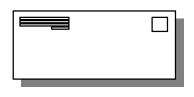
Alto grado de contacto con el cliente





Bajo grado de contacto con el cliente





Contacto con el cliente: se refiere a la presencia física del cliente en el sistema.

Creación del servicio: se refiere al proceso laboral que se realiza para proveer el servicio en sí.

Grado de contacto: se puede definir aproximadamente como el porcentaje de tiempo que el cliente debe estar en el sistema en comparación con el tiempo total que toma prestar el servicio al cliente.



El Diseño de Organizaciones de Servicios

Visión Estratégica de Servicio:

Heskett, J. citado por Chase, Aquilano y Jacobs (2000)

- 1.- Identificación del mercado objetivo. ¿quién es el cliente?.
- 2.- Concepto de Servicio. ¿cómo se diferencia el servicio en el mercado?
- 3.- Estrategia de Servicio. ¿Cuál es el paquete de servicios y el enfoque operacional del servicio?
- 4.- Sistema de entrega del Servicio. ¿cuáles son los procesos, el personal y las instalaciones mediante los que se crea el servicio?



El Diseño de Organizaciones de Servicios

Factores que distinguen el diseño y desarrollo de un servicio del desarrollo de un producto manufacturado típico:

- 1.- El proceso y el producto se desarrollan simultáneamente.
- 2.- Los equipos y software de soporte se pueden proteger con patentes y derechos de autor, la operación de servicio no.
- 3.- El paquete de servicio es el principal resultado del proceso de desarrollo.
- 4.- Muchas de las partes del paquete se definen mediante el entrenamiento de sus trabajadores.
- 5.- Muchas organizaciones de servicio pueden cambiar su oferta de la noche a la mañana.



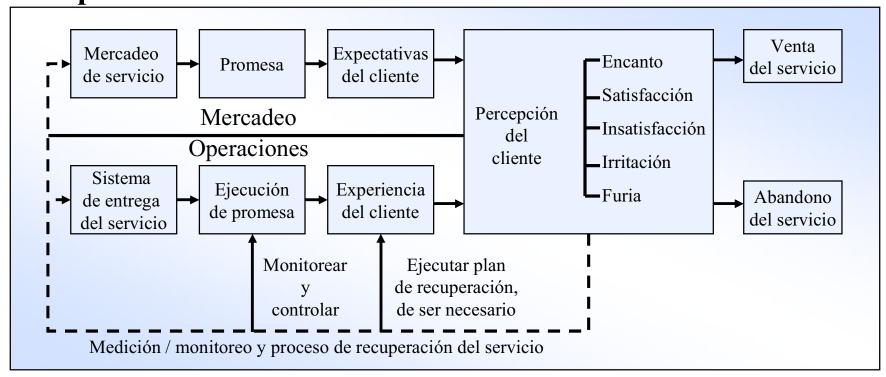
El Diseño de Organizaciones de Servicios

Estrategia de servicio:

- 1.- Tratamiento del cliente en términos amistosos y asistenciales.
- 2.- Velocidad y conveniencia de la entrega del servicio.
- 3.- Precio del servicio.
- 4.- Variedad de servicios.
- 5.- Calidad de los bienes tangibles esenciales para el servicio o que acompañan a éste.
- 6.- Habilidades únicas que constituyen la oferta de servicio.

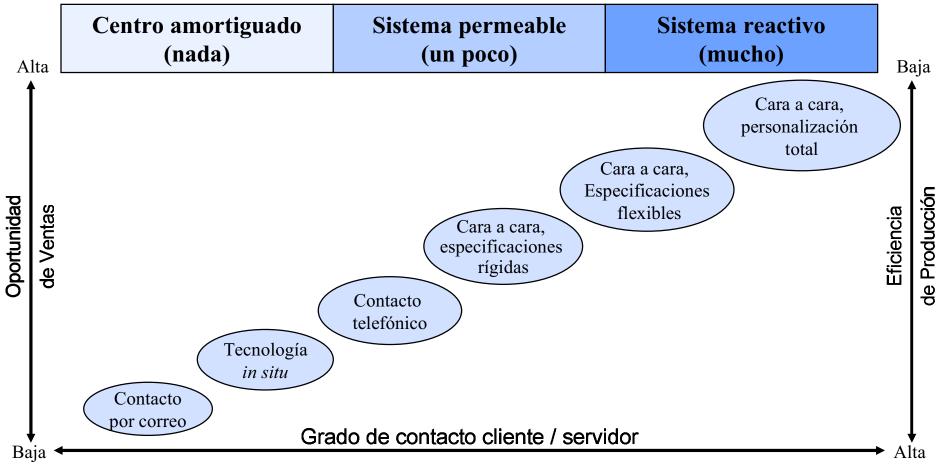


El Diseño de Organizaciones de Servicios Integrar mercadeo y operaciones para lograr una ventaja competitiva:





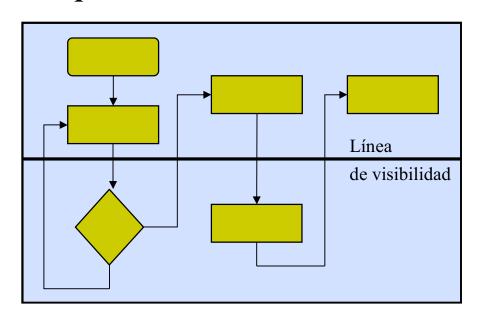
Matriz de Diseño de un Sistema de Servicios





Esquema del Servicio y Prevención de Fallas

Esquema del Servicio:



Prevención de Fallas:

Poka-yokes:

- 1. Métodos de alerta.
- 2. Métodos de contacto físico o visual.
- 3. Método de las TRES T:
 - a) La Tarea por realizar.
 - b) El Tratamiento dado al cliente.
 - c) Las características Tangibles o ambientales de la instalación de servicios.



Diseños de Servicio

- El método de línea de producción
- El método de autoservicio
- El método de atención personalizada



Siete características de un sistema de servicios bien diseñado:

- 1. Cada elemento del sistema de servicio es consistente con el enfoque operacional de la firma.
- 2. Es amigable para el usuario.
- 3. Es sólido.
- 4. Está estructurado de tal manera que su gente y sus sistemas puedan mantener fácilmente un desempeño consistente.
- 5. Provee enlaces efectivos entre las oficinas trasera y delantera, de modo que nada se pierda.
- 6. Maneja la evidencia de la calidad de servicio de tal forma que los clientes perciban el valor del servicio suministrado.
- 7. Es efectivo con relación al costo.



Garantías de Servicio como impulsores del diseño

Para que exista una buena garantía de servicio, éste debe ser:

- 1.- Incondicional (sin letra pequeña).
- 2.- Significativo para el cliente (La compensación cubre por completo la insatisfacción del cliente).
- 3.- Fácil de entender y comunicar (tanto para los empleados como para los clientes).
- 4.- Fácil de invocar (se debe suministrar proactivamente).