

Los 6 beneficios más destacados de un modelo operativo agile



El principal motivo de querer abandonar los modelos operativos tradicionales es querer imprimir velocidad en los procesos y dotar de adaptabilidad a la estructura de la compañía. ¿Qué beneficios nos aporta la implementación de un modelo operativo agile?

Previsibilidad

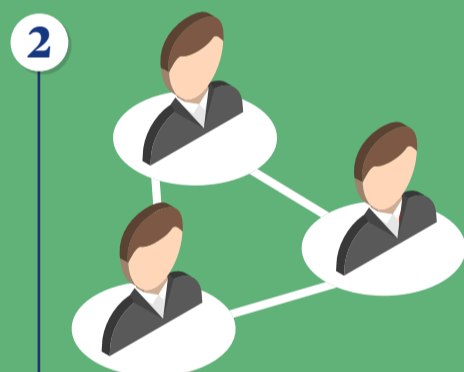
La previsibilidad significa que podemos cumplir compromisos con los clientes de manera confiable. La previsibilidad genera confianza con nuestros grupos de interés internos y nuestros clientes.



1

Equipo enfocado a valor

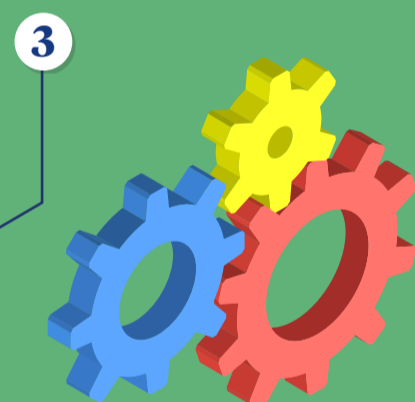
La eficiencia y la reducción de costes son difíciles de lograr con equipos sobrecargados de trabajo, pero sí podemos asegurarnos de que estén enfocados a dar soluciones que aporten un mayor valor a los clientes y a la compañía.



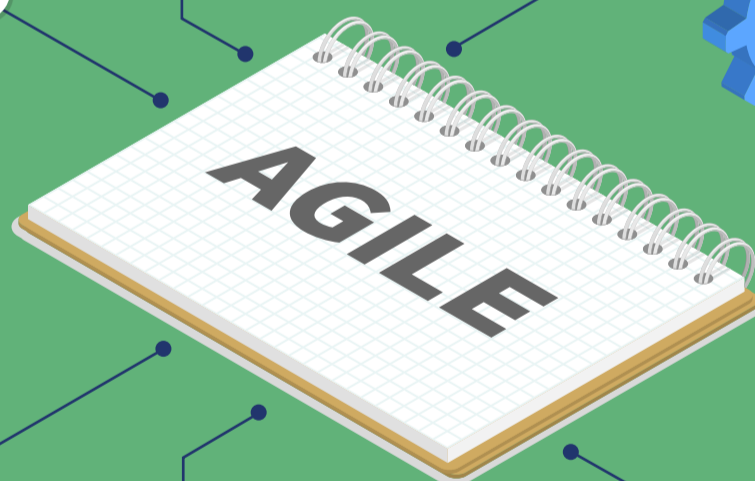
2

Product Fit

Uno de los objetivos más habituales de adoptar una cultura de trabajo ágil es asegurar que estamos construyendo productos/servicios adecuados para nuestros clientes. La cultura de trabajo ágil nos da la oportunidad de hacer entregas en lotes más pequeños que nos permiten obtener *feedback* inmediato de nuestros clientes y así poder ir ajustando nuestros productos/servicios a sus necesidades reales.



3



6

Innovación

Sabemos que los equipos bien formados, que operan en un contexto organizativo adecuado, pueden aprovechar las metodologías ágiles para explorar la incertidumbre, probando hipótesis de productos/servicios y evaluando la demanda y aceptación de los clientes.

5

ROI anticipado

Los largos ciclos de entrega hacen que sea muy difícil obtener *feedback* de los clientes. También suponen una carga para el negocio en forma de largos ciclos de inversión antes de que se puedan obtener ingresos. El ROI anticipado significa que podemos poner el producto/servicio en el mercado en incrementos más pequeños, permitiéndonos esto una anticipación de los ingresos.



4

Calidad

A medida que las organizaciones crecen, se hace más difícil controlar y asegurar la calidad de los productos/servicios. Los problemas de calidad erosionan la confianza del cliente y hacen que los productos/servicios sean difíciles de administrar. Mejorar la flexibilidad y obtener un *feedback* rápido del cliente, nos permitirá incrementar nuestra calidad y mantener su confianza.

