



Tecnologia da Informação (*Hardware*)



Diagnóstico

- Ausência de contrato de fornecimento corporativo para *desktops* e *notebooks*.
- Usuário sempre demandava o modelo top de linha independente da necessidade de uso do equipamento.
- Permissividade da organização quanto a compra de acessórios.



Abordagem Willy

- Definição de uma política de compra de *hardware* baseada na real necessidade do usuário.
- Realização de *benchmarks* entre modelos disponíveis do mercado para avaliação de capacidade de processamento e desempenho das placas de vídeo.
- Controle rigoroso na compra de acessórios.



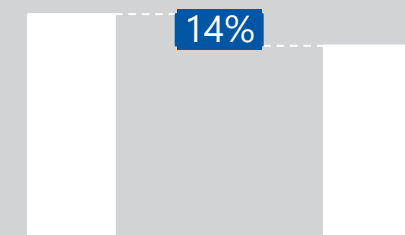
Principais ações

- Implantação da nova política de compra de *hardware*.
- Condução de um *bid* focado nos principais fornecedores.
- Definição de contrato "guarda-chuva" com preços pré-definidos para novos lançamentos.



Resultados

- **Economia de R\$2 milhões/ano.**
- **Simplificação no processo de compra.**



Banking
Expert Sourcing

Redução de 14% dos custos com melhoria do nível de serviço