



## Diagnóstico

- Impressão e envio de material financeiro (Envelope + nota fiscal-fatura/boleto) e de marketing (*Newsletter* + *Flyer*) no mesmo envelope.
- Modelo/*Lay-out* baseado nos concorrentes sem considerar a base corrente de clientes.
- Objetivo "no envio" e não na "entrega do resultado".



## Abordagem Willy

- Questionar o objetivo do envio e resultados alcançados.
- SPEC: formatos, meios de transmissão, tipos de papel.
- Cada "milímetro" conta (papel e impressão)
- *Bundling*.
- Análise da capacidade ociosa dos fornecedores.
- Façon / pré-produções / volumes.



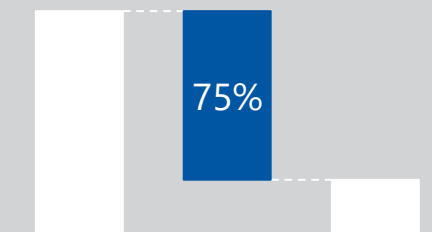
## Principais ações

- De envelope para Auto-envelopamento.
- Separação das funções financeiras e de marketing que "competiam" e "passavam informações opostas".
- Redefinição das áreas de impressão e tratamento de informações encaminhadas (2mm = R\$500mil economias).
- Centralização em 3 datas de pagamento (3 datas de corte e envios).



## Resultados

- **Economia de R\$4 milhões/ano**
- **Mercado nivelado pela qualidade implementada pelo projeto**



Telecommunications  
Expert Cost Reduction

**Redução de 75% dos custos com melhoria do nível de serviço**