

A ESTRATÉGIA WIN GLOSSÁRIO DE TERMOS



PESSOAS ENGAJADAS

ESTRATÉGIAS

- ***Meio Ambiente, Saúde e Segurança***

Nada é mais importante para a Parker do que ter a certeza que cada membro de sua equipe retorna para casa com segurança depois de cada dia de trabalho. A empresa também está empenhada em operar com responsabilidade, preservando suas comunidades vibrantes ao redor do mundo, agindo como uma fiscal ativa do meio ambiente, através da conservação de recursos, redução do desperdício e design de produtos sustentáveis.

- ***Empreendedorismo***

O espírito empreendedor estabelecido pelo fundador Art Parker colocou a empresa em um caminho distinto de inovação e crescimento. Hoje, a Parker tem como objetivo reavivar esse espírito, incentivando a flexibilidade, a autonomia e a capacidade de explorar e superar.

- ***Equipes de Alta Performance e Líderes***

Com uma abordagem estruturada para o trabalho em equipe e tomada de decisão colaborativa, Equipes de Alta Performance são formadas na Parker para aplicar o conhecimento único e a oportunidade de colocar os membros da equipe mais próximos do produto e do cliente. Esta estrutura dá às pessoas o poder para alavancar seus conhecimentos para resolver problemas, implementar as decisões e melhorar a empresa.

MÉTRICAS

- ***Zero Acidentes***

Um ambiente onde a segurança vem em primeiro lugar não é apenas o caminho certo para administrar a empresa, é também o mais produtivo. Segurança, produtividade e lucratividade estão interligadas de maneira muito próxima.

- ***Velocidade na execução da Estratégia Win***

Várias estratégias incluídas na Estratégia Win destinam-se a aumentar a velocidade com que os membros da equipe Parker executam tarefas e, como resultado, reduzem o tempo de resposta da Parker às necessidades dos clientes ou mudanças de mercado.

- ***Senso de Propriedade: Acima de 80% nas Equipes de Alta Performance***

Estabelecer um quadro empreendedor que capacita os membros da equipe a tomarem decisões que tenham impacto em seu trabalho depende da garantia de que eles estejam envolvidos em Equipes de Alta Performance. A Parker tem como alvo uma taxa de participação de 80% ou superior.

- ***Ambiente de Inclusão***

A Parker está empenhada em construir uma força de trabalho diversa e inclusiva que respeita e abraça as perspectivas únicas de todas as pessoas.

- ***Pesquisa de Clima Organizacional > 74%***

O nível de sucesso que a Parker consegue na execução das estratégias depende de uma equipe global totalmente engajada. As questões na Pesquisa Global de Compromisso do Colaborador da Parker são cientificamente estruturadas para medir com precisão o envolvimento com o objetivo de alcançar uma pontuação de comprometimento de 74% ou melhor, que é um desempenho superior entre as líderes da indústria em sua categoria.

EXCELÊNCIA NA EXPERIÊNCIA DO CLIENTE

ESTRATÉGIAS

- ***Soluções com Qualidade e dentro do Prazo***

Através da administração eficiente de estoque, fabricação ágil e uma cadeia de suprimentos de classe mundial, a Parker entrega com segurança os produtos, sistemas e serviços necessários para ajudar os seus clientes a resolverem problemas, mantendo o crescimento dos seus negócios.

- ***Liderança em eBusiness***

Os clientes da Parker interagem cada vez mais com a empresa em um ambiente digital multicanal. Ao continuar aprimorando as capacidades digitais, tecnologias e processos, a Parker facilitará mais do que nunca a alavancagem dos clientes no alcance incomparável de produtos, sistemas e conhecimento que a empresa oferece.

- ***Facilidade na Realização de Negócios***

A Parker precisa fazer todas as pequenas coisas que facilitam a realização de negócios com a empresa, criando uma ótima experiência para os clientes.

MÉTRICAS

- ***Entregas em dia acima de 98%***

Como um parceiro estratégico, a Parker está focada em realizar entregas dentro do prazo. A entrega dentro do prazo é uma exigência absoluta, e a Parker administra seu estoque e agenda de entregas de maneira precisa para cumprir os prazos.

- ***Qualidade Seis Sigma***

Cada produto que sai com um logotipo da Parker contém os mais altos padrões de qualidade e confiabilidade. A Parker respeita rigorosamente as técnicas Seis Sigma para a melhoria dos processos para minimizar a variabilidade nos seus processos de fabricação e diminuir o número de peças devolvidas por milhão (RPPM).

- ***Aumento da Taxa de Conversão em eBusiness***

Conforme os clientes mudam para um processo de compra digital, eles executam ações chave, tais como coleta de informações sobre o produto, download de arquivos CAD, chat online, solicitação de uma cotação e conclusão da compra. O sucesso da Parker será medido pela sua capacidade de orientar os clientes ao longo de cada um desses pontos de interação.

- ***Os Melhores Prazos de Entrega do Mercado e Agilidade nas Cotações***

Um componente central no crescimento das vendas é demonstrar que é fácil fazer negócios com a Parker, usando a velocidade durante o processo de cotação e durante a produção como uma métrica chave pela qual o desempenho da empresa é medido.

- ***Probabilidade de Recomendação por nossos clientes > 30***

A probabilidade de recomendação é uma medida que gera excelente feedback dos clientes, através de uma pequena pesquisa após uma transação ser concluída. Ela mede a diferença entre os que recomendariam, que é o percentual daqueles que tiveram uma experiência positiva, e os que depreciariam, que é o percentual daqueles com uma experiência negativa. O objetivo da Parker é ter um diferencial positivo superior a 30 nas contagens dos que recomendariam contra os que depreciariam.

- ***Painéis de Indicadores dos Clientes***

Os painéis medem quão boa é a performance da empresa, a partir da perspectiva de seus clientes. Se um problema é resolvido para melhor servir um único cliente, ele permite a melhoria de processos em toda a organização.

CRESCIMENTO LUCRATIVO

ESTRATÉGIAS

- ***Inovação Orientada para o Mercado***

A estratégia da Parker é conseguir uma inovação orientada para o mercado, ao se dedicar aos usuários finais de seus produtos e tecnologias. É através da compreensão de suas necessidades não satisfeitas que a Parker irá gerar as melhores ideias de inovação.

- ***Soluções em Sistemas***

Com a mais ampla gama de tecnologias de movimento e controle, um dos principais pontos fortes da Parker está em entregar sistemas de alta performance eficientes e confiáveis, os quais permitem que nossos clientes melhorem a produtividade e lucratividade e simplifiquem sua cadeia de suprimentos. A empresa tem uma meta de 40% de sua receita partindo do sistema de vendas.

- ***Forte Distribuição***

Um dos maiores ativos da Parker é seu canal de distribuição de classe mundial. É esperado o foco contínuo na expansão deste canal em mercados emergentes e o equilíbrio do mix de vendas industriais desde a distribuição até o fabricante original do equipamento, para proporcionar à Parker um crescimento a longo prazo.

- ***Aumento na Participação de Mercado***

Uma solução chave para o desafio de aumentar a receita será aumentar a participação de mercado, tanto com clientes-chave como dentro de mercados-alvo.

- ***Conhecimentos Especializados de Engenharia***

Para que a Parker atinja os seus objetivos de desempenho financeiro e tenha um impacto positivo no mundo, ela necessitará dos conjuntos de habilidades de engenharia corretos em cada uma de suas localizações globais, compostas por engenheiros altamente motivados e criativos.

MÉTRICAS

- ***Crescimento Orgânico 150 bps > acima do Mercado***

O objetivo da Parker é o crescimento orgânico a uma taxa de 150 bps superior ao mercado a cada ano, que acomode flutuações naturais no crescimento do mercado final, enfatizando a necessidade de que a Parker aumente a participação e supere o mercado.

- ***Participação de Mercado acima de 20%***

A Parker vai se esforçar para ser responsável por, pelo menos, 20% dos US\$120 bilhões de movimento e tecnologias de controle do mercado.

- ***Cada grupo de produtos como líder ou vice-líder em seus mercados***

Cada um dos sete grupos operacionais da Parker se esforçará para estabelecer uma posição de liderança nos seus respectivos mercados, através de crescimento orgânico, aquisição e serviços.

- ***Crescimento da Distribuição e de Serviços***

Medido globalmente, o mix de vendas industriais desde a distribuição até o fabricante original do equipamento deve ser dividido igualmente, como uma carteira equilibrada, garantindo ainda mais as margens saudáveis e o crescimento futuro. A Parker vai melhorar sua plataforma de serviços, aproveitando a tecnologia para ajudar a aumentar a lucratividade do cliente e reduzir custos e tempo de inatividade.

- ***Aumento das Vendas de Novos Produtos e Sistemas***

Guiados pelo feedback recebido dos clientes, os engenheiros da Parker estão descobrindo novas maneiras de reduzir o peso, melhorar o desempenho e aumentar a eficiência dos produtos e sistemas que a empresa oferece.

DESEMPENHO FINANCEIRO

ESTRATÉGIAS

- **Simplificação**

As principais áreas de foco incluem a redução da complexidade do perfil da receita, otimização da estrutura de organização e processos, consolidação das divisões e redução da burocracia. A simplificação vai aumentar a velocidade, reduzir os custos e permitir o crescimento.

- **Lean Enterprise**

Nos últimos anos, a Parker tem feito um grande esforço para implementar os princípios Lean em toda fabricação. A Parker está expandindo os princípios Lean, através da empresa para áreas de não fabricação para reduzir ainda mais os custos e aumentar a produtividade e rentabilidade.

- **Cadeia de Suprimentos Estratégica**

A Parker construiu uma vantagem competitiva através da melhor gestão da cadeia de suprimentos do ramo, alavancando o poder de compra para comprar ao melhor valor. A empresa se esforça para manter uma cadeia de suprimentos totalmente integrada, e continua a reduzir o número de fornecedores para cultivar relacionamentos de alto valor com parcerias principais.

- **Precificação Estratégica de Valor**

A precificação tem um efeito poderoso no crescimento a longo prazo de cada empresa. Utilizando uma abordagem líder no setor de precificação, a Parker é capaz de oferecer aos seus clientes, produtos e sistemas de alta qualidade com o melhor preço com base no valor demonstrado que está sendo criado.

MÉTRICAS

- **Entre as líderes da indústria em sua categoria**

O principal objetivo da Parker é estar classificada entre os líderes da sua categoria, através de uma série de medidas financeiras.

- **Crescimento Anual**

O crescimento anual em quatro principais métricas financeiras está correlacionado à geração de retorno total ao acionista. O lucro por ação (EPS) e lucro antes de juros e impostos (EBIT) são as medidas corporativas relevantes. O fluxo de caixa e o lucro líquido de distribuição (DNE) são as medidas de distribuição relevantes.

- **17% Lucro Operacional**

Alinhada à meta da empresa de se classificar entre os líderes de sua categoria, a Parker pretende atingir 17% de margem de lucro operacional.

- **21,4% de RONA**

O retorno da Parker sobre os ativos líquidos (RONA) é um plano de incentivo anual único, disponível para os membros da equipe, que impulsiona o crescimento das vendas, o lucro e a gestão adequada de ativos. Alcançar 21,4% de RONA nas distribuições irá gerar 17% de ROIC como uma empresa.

- **17% de ROIC**

O retorno de capital investido após imposto (ROIC) é uma métrica utilizada no nível corporativo para determinar a eficiência da Parker em alocar capital investido para gerar renda, e está fortemente correlacionado com o retorno total para o acionista.