

PPG Fast. Forward. Descripción general

Mensajes clave:

Hoy en día, las empresas están evolucionando en un entorno complejo y cambiante. Esto requiere que seamos más rápidos, más inteligentes y más ágiles.

- Lo que se necesita para tener éxito hoy no es lo mismo que nos hizo tener éxito en el pasado... incluso hace algunos meses.
- Seguimos avanzando en el camino de [The PPG Way](#) hacia una organización más adaptable y centrada en el crecimiento, que funciona realmente como Un solo PPG.
- Impulsar el crecimiento orgánico sigue siendo un reto importante y tenemos previsto aprovechar los conocimientos sobre la pandemia de COVID-19, relacionados con las tendencias del mercado y los comportamientos de los clientes, para guiar nuestro camino hacia adelante.
- Con un cambio en el juego hacia la ofensiva, estamos mirando hacia el futuro de cómo PPG posicionará nuestro negocio para acelerar el crecimiento orgánico y ganar en el mercado.

PPG Fast. Forward. representa la siguiente fase del camino de nuestra empresa, mientras reimaginamos cómo acelerar el crecimiento orgánico con The PPG Way como nuestra guía.

- Aumentaremos la velocidad de nuestra toma de decisiones, mejoraremos la productividad utilizando tecnología y datos de nuevas maneras, y aceleraremos el alcance y la escala de nuestras innovaciones.
- Estamos comprometidos con mantener esta velocidad de manera que inspire y comprometa a nuestros equipos, con un enfoque continuo en la seguridad como nuestra máxima prioridad.
- La agilidad y las nuevas formas de trabajo serán el núcleo de nuestro modelo operativo empresarial y de crear una organización de primera clase, impulsada por la innovación, el crecimiento, el enfoque y la velocidad.

La próxima fase del viaje de nuestra empresa se centrará en tres áreas clave.

- **Creación de una "máquina de ventas" única de PPG** al mirar más allá de los negocios individuales para establecer las estadísticas y los cuadros operativos principales, a la vez que se aprovecha el sistema de gestión de relaciones con clientes (CRM) de ClientLink a su máximo potencial, a fin de posicionar a nuestro equipo de ventas, clientes y PPG para el éxito.
- **Soluciones digitales integrales para** nuestros clientes, aprovechando al máximo ser un PPG más conectado a través de datos y análisis. Utilizaremos los avances en conectividad, automatización e inteligencia artificial para transformar la experiencia de nuestros clientes y nuestras operaciones de negocios.
- **Adoptar nuevas formas de trabajo** incorporando las lecciones que hemos aprendido de la pandemia de COVID-19 para impulsar la innovación, el crecimiento y la productividad; ajustando nuestras ambiciones para vivir de acuerdo con The PPG Way; y proporcionar oportunidades continuas para el desarrollo del talento.

Conseguiremos todo esto desarrollando más nuestras capacidades, invirtiendo en nuestro negocio y equipando a nuestros equipos para triunfar y ganar en el mercado.

- Es fundamental que adoptemos una mentalidad competitiva con el máximo énfasis en crear un valor diferenciado para nuestros clientes y ganar contra nuestros competidores.

- Nuestra capacidad para ejecutar con éxito en las áreas de enfoque de crecimiento dependerá de la atención continua en el desarrollo del talento, la inversión y un compromiso compartido para hacer las cosas hoy mejor que ayer, todos los días.