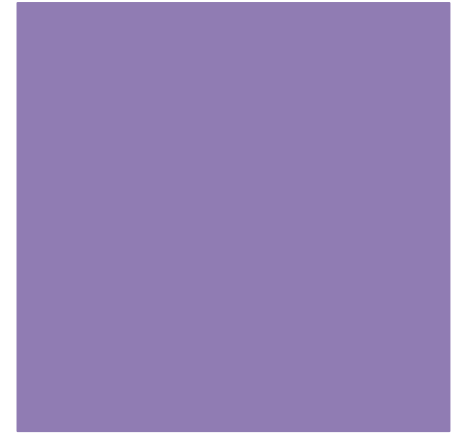
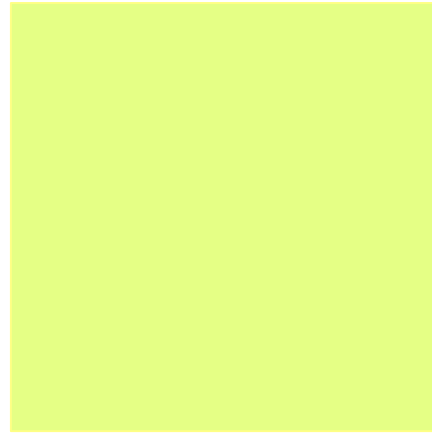




Colaboración

Unidad 2.11:
Cómo medir el impacto



+ Cómo medir el impacto

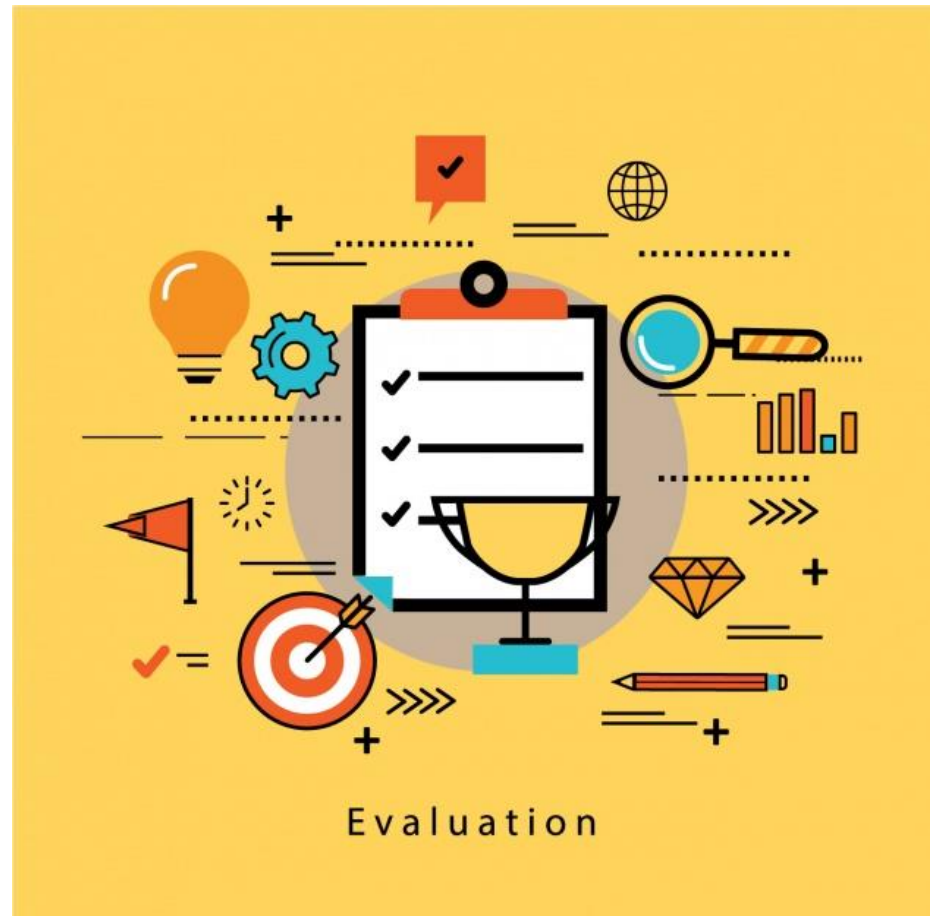
Esta unidad cubre cómo medir el impacto usando un cuadro de mandos.

Objetivos:

- Explicar qué es un cuadro de mando y cómo usarlo, y algunos ejemplos de cuadros de mando.

Los resultados del aprendizaje:

- El alumno comprenderá qué es un cuadro de mandos.
- El alumno podrá usar el cuadro de mando para medir el impacto de la colaboración en su organización.
- El alumno podrá interpretar los resultados y crear un plan de mejora.



Source: <https://www.freepik.com/>



Gestión de la Innovación

Unidad 1 Creatividad

- 1.1 Gestión de la creatividad
- 1.2 Todos somos creativos
- 1.3 Tipos y niveles de Innovación
- 1.4 Cómo crear una estrategia en gestión creativa en el puesto de trabajo
- 1.5 ¿Cómo desarrollar un proceso para la creatividad individual?
- 1.6 Cómo desarrollar un proceso para fomentar la creatividad organizacional
- 1.7 Herramientas para desarrollar un proceso para la creatividad organizacional
- 1.8 Como gestionar el proceso de creatividad: Factores críticos de éxito
- 1.9 Como medir el impacto

Unidad 2 Colaboración

- 2.1 Gestión de la colaboración
- 2.2 Como y porque colaborar
- 2.3 Tipos de colaboración
- 2.4 Cómo crear una estrategia de gestión de la colaboración en el lugar de trabajo
- 2.5 Cómo planificar la gestión de la colaboración en el lugar de trabajo
- 2.6 Como colaborar exitosamente
- 2.7 Cómo encontrar los socios correctos
- 2.8 Cómo desarrollar un proceso de colaboración.
- 2.9 ¿Cómo un proceso de colaboración hará que mi organización sea innovadora?

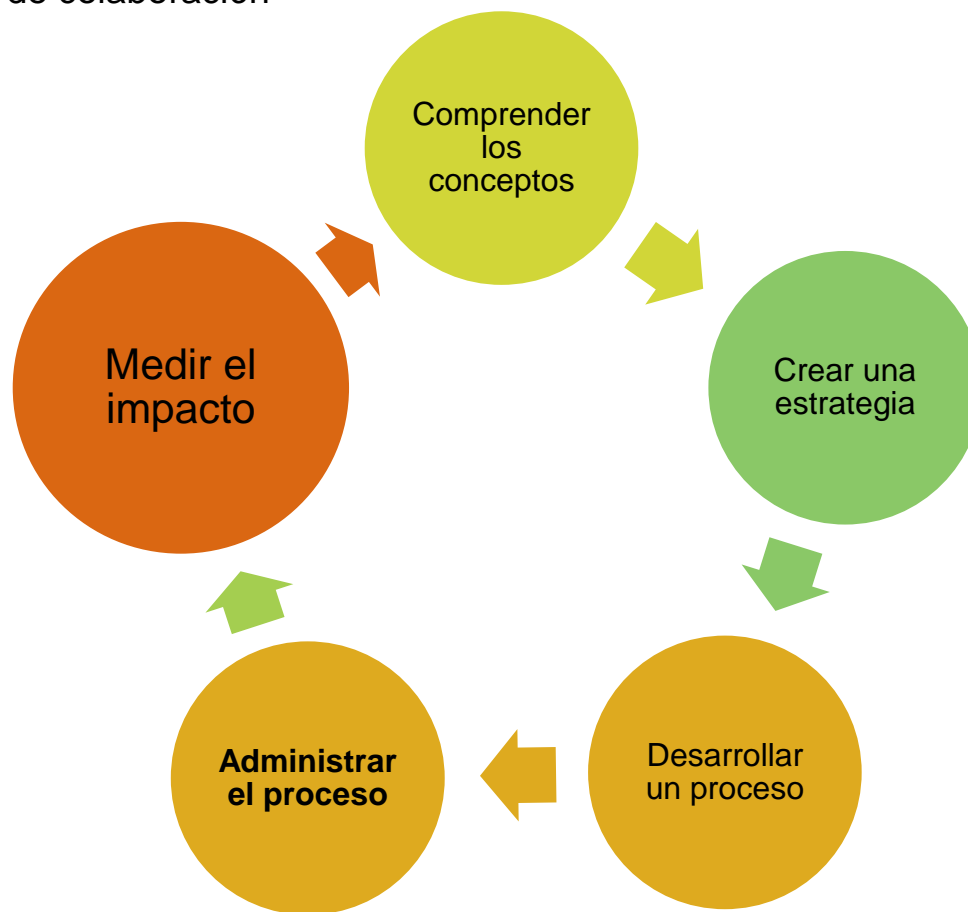
2.10 Cómo gestionar el proceso de colaboración: factores críticos de éxito

2.11 Como medir el impacto



¿Cómo gestiono la colaboración?

Los cinco pasos de colaboración



+ Cuadro de mando

Un cuadro de mando es una herramienta común utilizada para evaluar ciertos procesos o acciones.

USOS:

- ⇒ El cuadro de mando puede ayudarte a alinear partes específicas de tu plan y tener una visión del rendimiento de tu negocio en varias áreas simultáneamente
- ⇒ Utilizar el cuadro de mando integral para traducir tu misión y estrategia comercial en objetivos y medidas tangibles.



Cuadro de mando



¿COMO FUNCIONA?

- Al analizar el desempeño de ciertos aspectos de la empresa, puedes tomar decisiones bien informadas, basadas en los datos obtenidos de encuestas y entrevistas.
- La información en el cuadro de mandos proviene de investigaciones de la gerencia, empleados de la compañía y clientes, que detallan comentarios sobre el desempeño de un proyecto o equipo
- El cuadro de mando integral le permite ver el negocio desde cuatro perspectivas importantes, proporcionando respuestas a las siguientes preguntas:



Cuadro de mando

PERSPECTIVAS



Innovation and creativity mentality advancement in SMEs



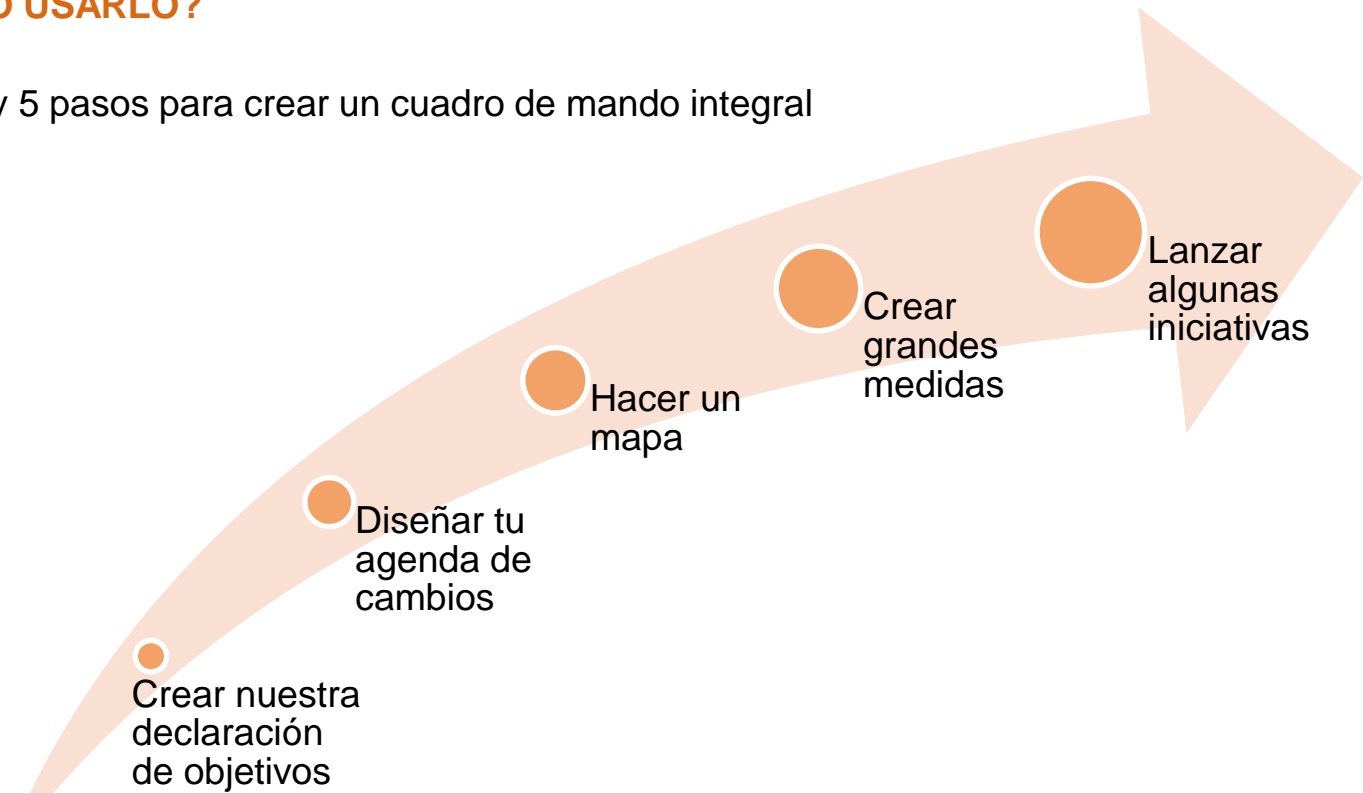
Erasmus+



Cuadro de mando

¿CÓMO USARLO?

- Hay 5 pasos para crear un cuadro de mando integral





Cuadro de mando

1. Crear nuestra declaración de objetivos

*Una declaración de objetivos comunica claramente
cómo será diferente a sus competidores*

Objetivo

- *Le dice al mundo lo que vas a hacer*

Ventaja

- *Cómo vas a ganar*

Alcance

- *Donde lo vas a hacer*



Cuadro de mando

2. Diseñar tu agenda de cambios

Su agenda de cambios es una representación simple de los cambios que ocurrirán en su organización a medida que ejecuta su estrategia



¿Qué necesita para mejorar en su organización para lograr su declaración de objetivos?



¿Qué palancas puedes tirar para impulsar el cambio?

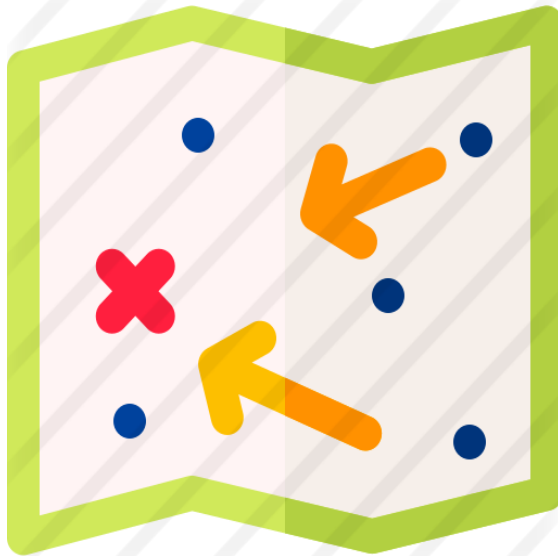
Si la declaración de objetivos se ve hacia afuera, la agenda de cambio se ve hacia adentro



Cuadro de mando

3. Hacer un mapa

*Es una simple página con la representación visual de tus objetivos estratégicos, con vínculos de causa y efecto.
Pinta tu estrategia, para que todos puedan entenderla.*



Sin un mapa que lo guíe a su destino, es muy fácil hacer muchos giros incorrectos en su camino hacia la ejecución de la estrategia



Cuadro de mando

4. Crear grandes medidas

¿Qué hacen las medidas?

Ayudarte
a
gestionar

- Comprende lo que no funciona

Ayudarte
a
motivar

- Las personas responden a lo que se está midiendo, incluso si no hay compensación vinculada



Elije medidas que te ayuden a impulsar tu estrategia



Cuadro de mando

5. Lanzar algunas iniciativas



Las iniciativas (o proyectos) son donde la estrategia cobra vida



¿Qué proyecto/s necesitas iniciar para ejecutar esta estrategia?



¿Qué cosas vas a dejar de hacer para enfocarte en tu estrategia?



Innovation and creativity mentality
advancement in SMEs



Erasmus+

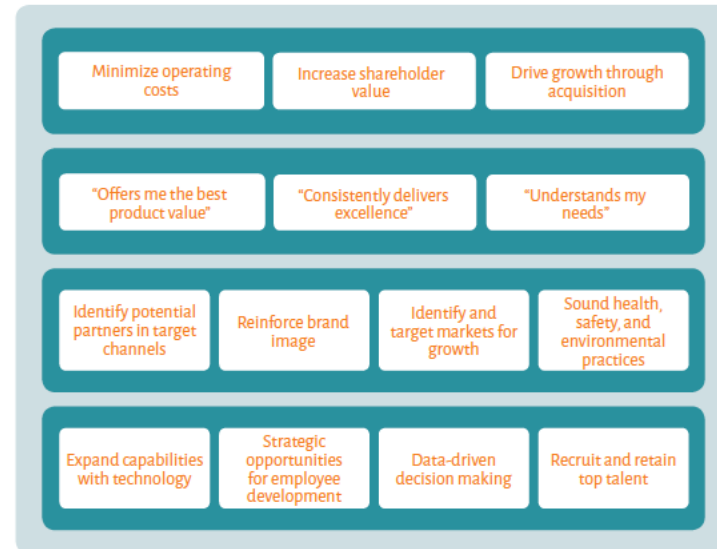


Cuadro de mando

6. Presentar la información



Manufacturing Scorecard



<https://www.clearpointstrategy.com/real-life-balanced-scorecard-examples/>



Cuadro de mando

6. Presentar la información

Cuadro de mando de una empresa de E-commerce

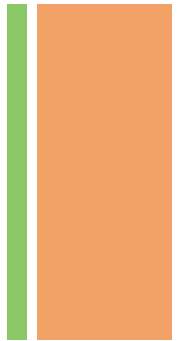
	Objectives	Goals	Indicators	Initiatives
Financial Perspective	<i>To increase sales and reduce costs</i>	<i>15% increase in net sales and 10% decrease in operating costs</i>	<i>Financial statements</i>	<i>Negotiate with suppliers</i>
Customer Perspective	<i>To be a reference for a variety of products</i>	<i>Increase in launching new products every quarter by 15%</i>	<i>Number of new products launched per quarter</i>	<i>Create an innovation and development committee</i>
Internal Process Perspective	<i>To be able to develop new products constantly</i>	<i>Start at least five new product development projects every month</i>	<i>Project innovation reports</i>	<i>Acquire specific software for managing product development</i>
Learning and Growth Perspective	<i>To have extremely knowledgeable staff in product development</i>	<i>Have at least 2 professionals with masters degrees in product development</i>	<i>Number of product development professionals with masters degrees</i>	<i>Select an employee to receive masters training and hire another with a masters degree</i>

<https://www.heflo.com/blog/balanced-scorecard/balanced-scorecard-examples/>



Cuadro de mando

Ejercicio: mapa estratégico para una cervecería artesanal



	Objetivos	Metas	Indicadores	Iniciativas
Perspectiva financiera				
Perspectiva del cliente				
Perspectiva del proceso interno				
Perspectiva de innovación y aprendizaje				



Cuadro de mando

Ejercicio: mapa estratégico para una cervecería artesanal

	Objectives	Goals	Indicators	Initiatives
Financial Perspective	<i>Increase Revenue</i>	<i>Increase net revenue by 10%</i>	<i>Financial Statements</i>	<i>Develop new credit policies for distributors</i>
Customer Perspective	<i>Have a high average customer rating</i>	<i>Increase the value of each purchase by 15% on average</i>	<i>Value of invoices for each individual sale</i>	<i>Improve the product mix and create combo deals</i>
Internal Process Perspective	<i>Offer a choice of sales channels</i>	<i>Transfer at least 30% of sales to new sales channels</i>	<i>% of sales per channel</i>	<i>Implement telemarketing and an online store</i>
Learning and Growth Perspective	<i>Have a skilled sales force</i>	<i>Train 100% of the sales team</i>	<i>Number of certificates aquired by the team</i>	<i>Develop a partnership with a business selling online courses</i>

Source: <https://www.heflo.com/blog/balanced-scorecard/balanced-scorecard-examples/>



Cuadro de mando

Como resumen gráfico de lo que es un cuadro de mando ...



<https://www.youtube.com/watch?v=6AwStmfS2HY>

**IN
CRE
MENTA**

Innovation and creativity mentality
advancement in SMEs

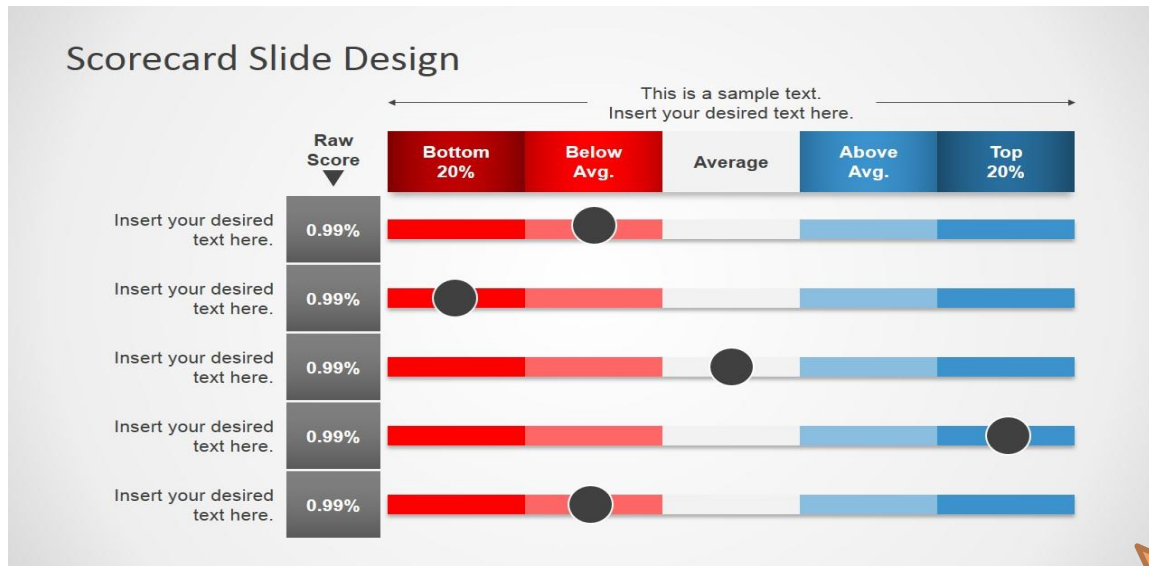


Erasmus+



+ Cuadro de mando ejemplos

- Ejemplo 1: para evaluaciones de empleados e informes de la compañía



Para usarlo, debes definir objetivos de tiempo, calidad, rendimiento y servicio, y luego dividir estos objetivos en medidas específicas

+ Cuadro de mando ejemplos

- Ejemplo 2: establecer los objetivos generales para el rendimiento del cliente



ECI's Balanced Business Scorecard			
Financial Perspective		Customer Perspective	
GOALS	MEASURES	GOALS	MEASURES
Survive	Cash flow	New products	Percent of sales from new products
Succeed	Quarterly sales growth and operating income by division		Percent of sales from proprietary products
Prosper	Increased market share and ROE	Responsive supply	On-time delivery (defined by customer)
		Preferred supplier	Share of key accounts' purchases
		Customer partnership	Ranking by key accounts
			Number of cooperative engineering efforts
Internal Business Perspective		Innovation and Learning Perspective	
GOALS	MEASURES	GOALS	MEASURES
Technology capability	Manufacturing geometry vs. competition	Technology leadership	Time to develop next generation
Manufacturing excellence	Cycle time Unit cost Yield	Manufacturing learning	Process time to maturity
Design productivity	Silicon efficiency Engineering efficiency	Product focus	Percent of products that equal 80% sales
New product introduction	Actual introduction schedule vs. plan	Time to market	New product introduction vs. competition

Los gerentes tradujeron estas metas generales en cuatro metas específicas e identificaron y tomaron medidas apropiadas para cada

Ayudas de aprendizaje

Definición de cuadro de mando:

<https://www.balancedscorecard.org/BSC-Basics/About-the-balanced-scorecard>

Una animación que describe un cuadro de mando integral: origen, usos y etapas:

<https://www.youtube.com/watch?v=6AwStmfS2HY>

Cómo medir el impacto comercial de la colaboración de los empleados:

<https://www.forbes.com/sites/sap/2018/03/07/how-to-measure-the-business-impact-of-employee-collaboration/#730a2825bd62>

Revisión de unidad

Esta unidad proporciona información sobre qué es un cuadro de mandos y cómo diseñar y utilizar esta herramienta.

Explica las diferentes fases para crear un cuadro de mando integral con sus objetivos, elementos, datos, requisitos y alcance.

También proporciona un par de ejemplos de cuadros de mando.