

ES EL
MOMENTO
DE
TODOS



BUSINESS INTELLIGENCE

¡Hacemos Crecer tu Negocio!

ES EL
MOMENTO
DE
TODOS





ESTRATEGIAS Digitales

para planificar un nuevo normal



- Esta crisis te invita a que reinventes tu negocio buscando un enfoque digital, ¡basado en datos que acelere el desarrollo de nuevos segmentos y que te lleven a crecer y a triunfar en la nueva normalidad.
- La metodología de estos Webinar estará centrada en darte herramientas que te permitan establecer y concretar tu estrategia para un Nuevo Normal y al final de cada sesión nos acompañará un caso de éxito y expertos, para que puedas implementarlo a tu compañía.

TODOS SOMOS
Reinventistas

Estrategias Digitales para Planificar un Nuevo Normal (Tres Webinar 21, 23 y 28 de julio 4pm)

Programación Webinar

21 de Julio

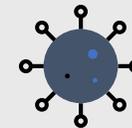
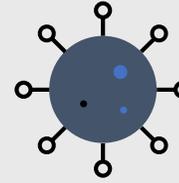
1. Arqueo post Crisis

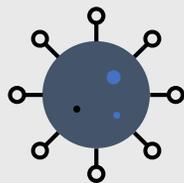
23 de Julio

1. Reestructuración del nuevo plan de Negocio

28 de Julio

1. Herramientas Digitales en el Nuevo Normal





21 de Julio

Arqueo Post Crisis

Mirada Holística pero real del COMO
quedo la compañía

- > ¿Ya ajustaste tus objetivos y sus indicadores?
- > ¿Que Metodología usas para analizar tus procesos, tu personal y tus productos?
- > ¿Sabias que existen herramientas digitales que puedes utilizar para el seguimiento y gestión de tu negocio?



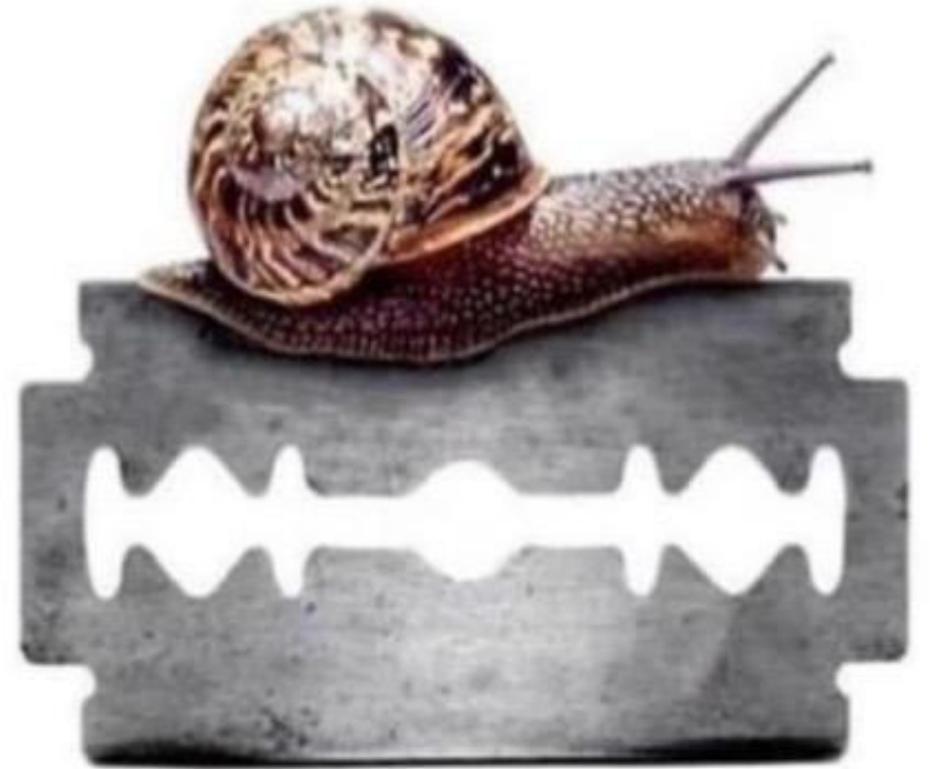


De que Nuevo Normal estamos Hablando

no puedo avanzar

no puede moverse hacia
atrás

no puedo quedarme así
por mucho tiempo



**CAN'T MOVE FORWARD.
CAN'T MOVE BACKWARD.
CAN'T STAY LIKE THIS FOR LONG.**

Arqueo Post Crisis

1. Reinventemos tanto los objetivos, la estrategia con sus indicadores
2. Análisis Vertical y Horizontal de:
 - i. **Producto**
 - ii. **Persona**
 - iii. **Procesos**
2. Herramientas Digitales de Seguimiento

Invitado

3. El cambio del mercado Vs la demanda post pandemia (Excelencia operacional - Stock Audit) Héctor Páez Escobar

Objetivos SMART



S Específicos

M Medibles

A Alcanzables

R Orientado a Resultados

T Tiempo Fijado

Revisión Trimestral

Agile Working **OKR:**

Definición de objetivos y Key Results.

OKR: Definición de objetivos y Key Results.

- ▶ **Foco y disciplina** en un número reducido de objetivos.
- ▶ **Alineamiento de equipos** transversales o multidisciplinares.
- ▶ **Comunicación clara** respecto a las razones del proyecto.
- ▶ **Implicación y compromiso** tanto de la dirección como de los equipos
- ▶ **Autonomía y responsabilidad** en la consecución de los resultados.



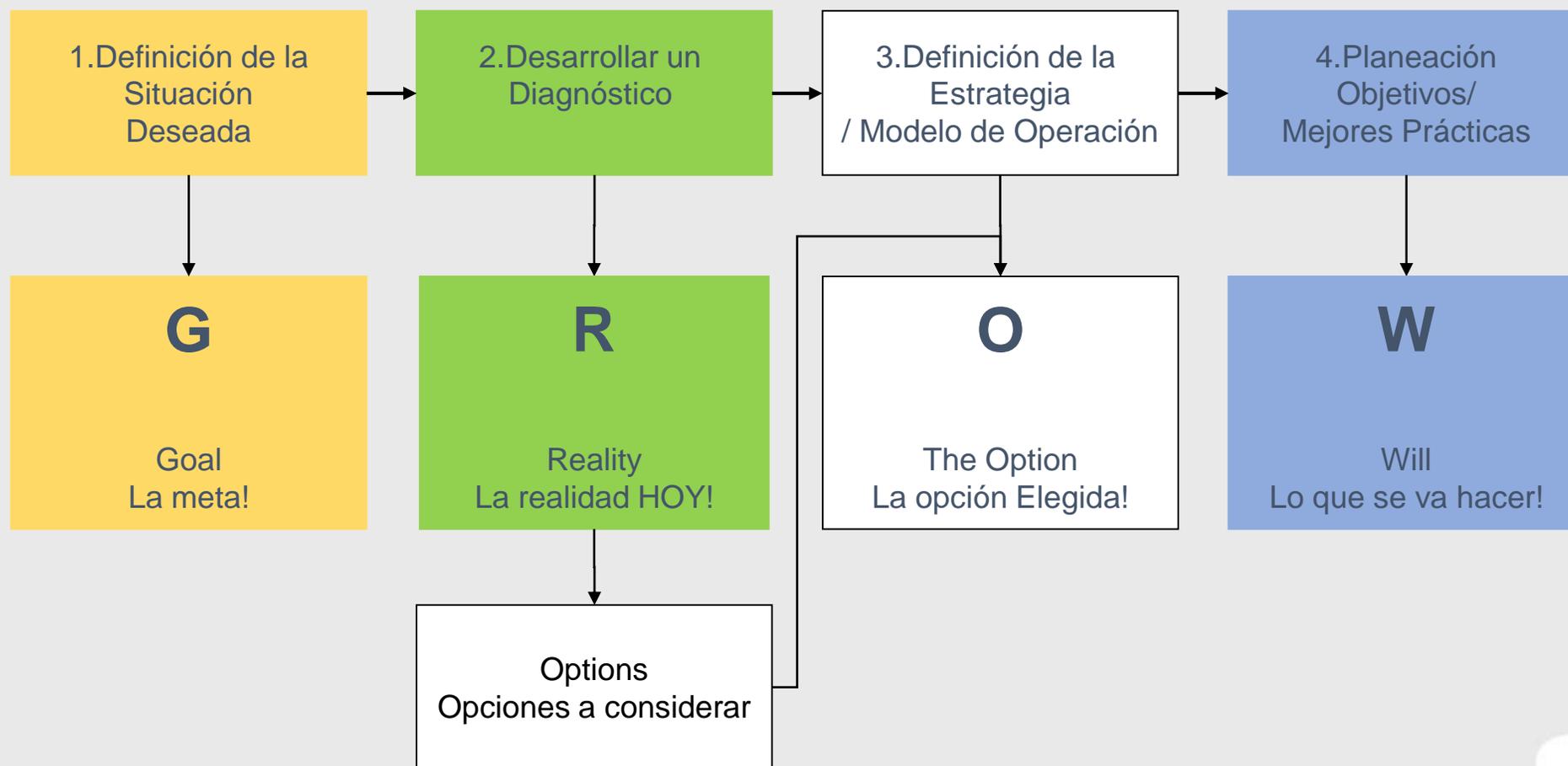
La Estrategia se Define con un Norte

Yara Montaña Ribeiro

Experta en Colaboración y Gestión Dirigida por Indicadores

GROW

Planeando el Crecimiento



La excelencia en la cadena de valor, resulta de la congruencia en el proceso anterior



Fuente: SC2020, MIT

La Estrategia se Define con un Norte: Los Resultados Deseados por Propietarios y Accionistas

Crecimiento / Posicionamiento

Respuesta... Disponibilidad

Capacidad... Nuevos Mercados

Margen

Productividad... Reducción de costos
Segmentación... Nuevas Oportunidades



Generación de valor

Productividad... Requerimientos de Activos

Agilidad... Adaptabilidad

Utilización de Activos

La estrategia debe focalizarse en un aspecto

ESTRATEGIA DE SERVICIO

- Ciclo de la Orden
- Entregas Perfectas
- Calidad
- Introducción de nuevos productos

EFICIENCIA

- Productividad
- Balance de Costos a través de la Cadena de Valor



UTILIZACIÓN DE ACTIVOS

- Nivel de Uso de los Activos
- Niveles de Inventario
- Ciclo de efectivo

Fuente: SC2020, MIT

Arqueo por Producto

Por canal

Por sector

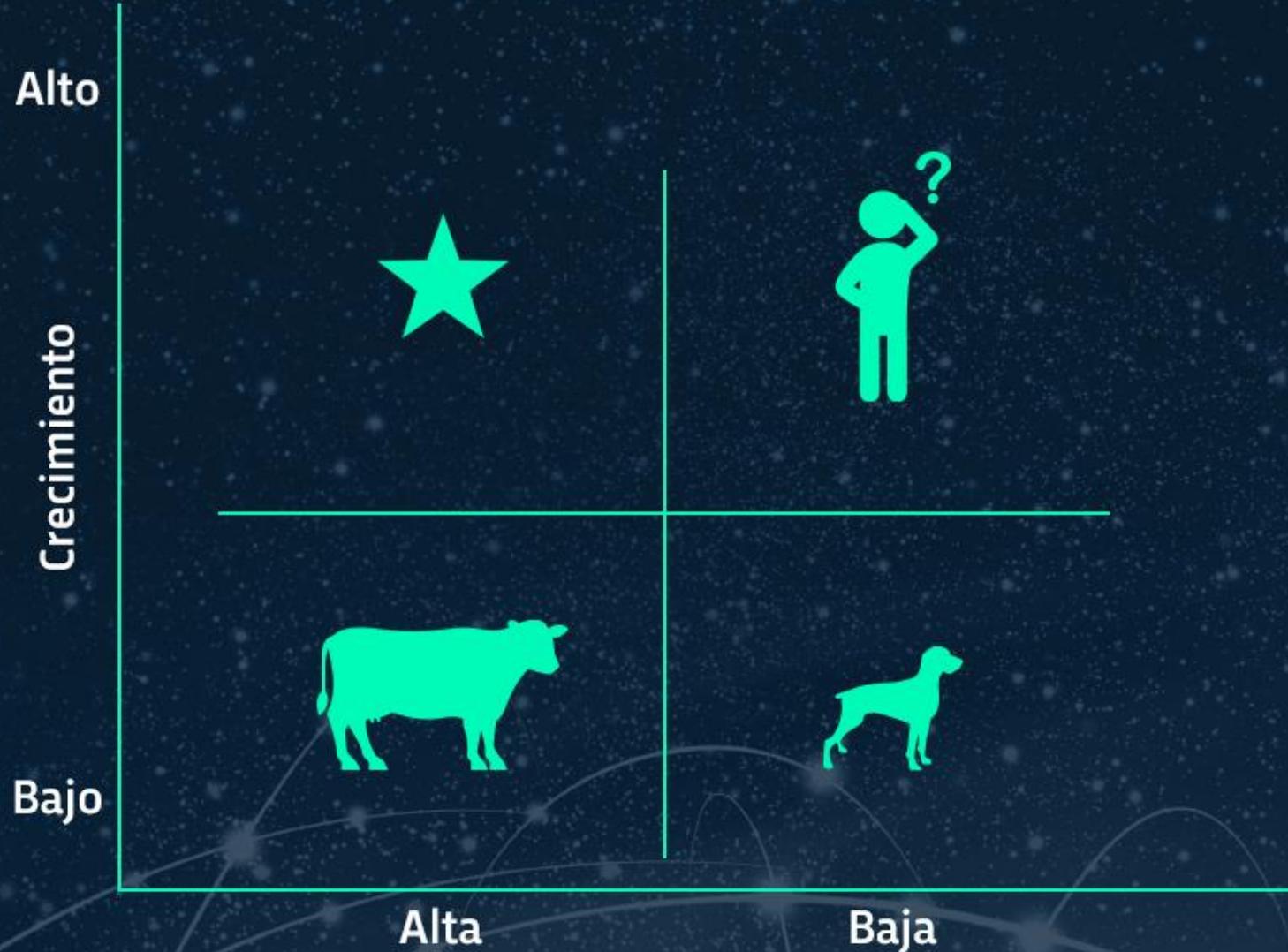
Por cartera vencida

Por canal Digital

Por incremento o decremento por Sku /servicio
(Ingeniería del Producto)

GESTIÓN Y CLASIFICACIÓN DE PRODUCTOS O SERVICIOS

MATRIZ BCG BOSTON CONSULTING GROUP



Como te mides Digitalmente

Aunque no lo creas, el rendimiento de tu sitio web podría estar afectando tus ventas. Los visitantes tienen cada vez menos paciencia y muchos más reparos.



Think with Google



HubSpot Research



StatCounter

Califica
tu Web

Arqueo por Personal

Por Departamento

Por Área

Vs canal

Vs clientes o sector

Que se logro con el teletrabajo?

Análisis Vertical y Horizontal

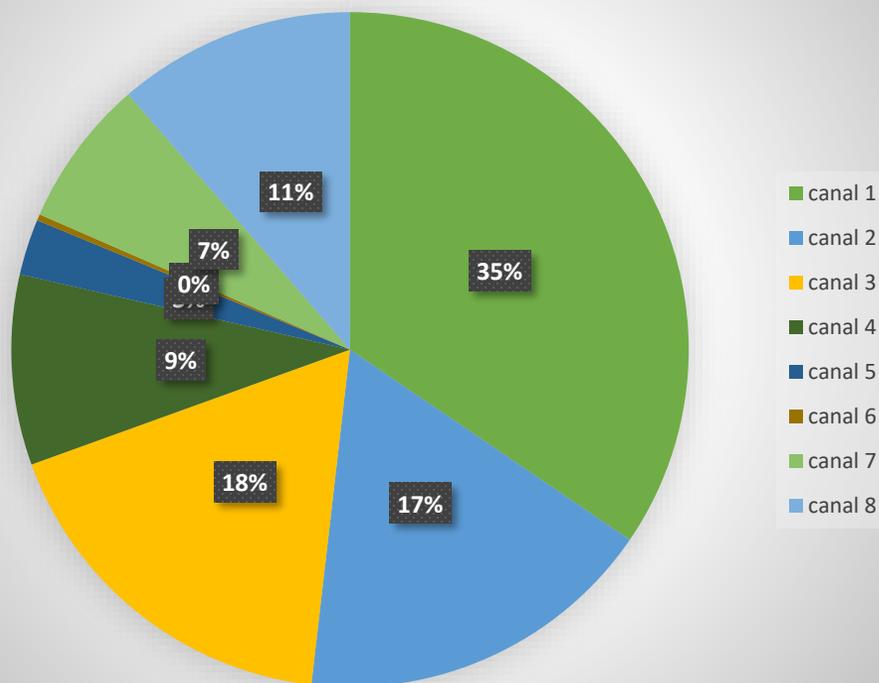
% por Canales, sucursales o Vendedores

% Por Departamento o por Area

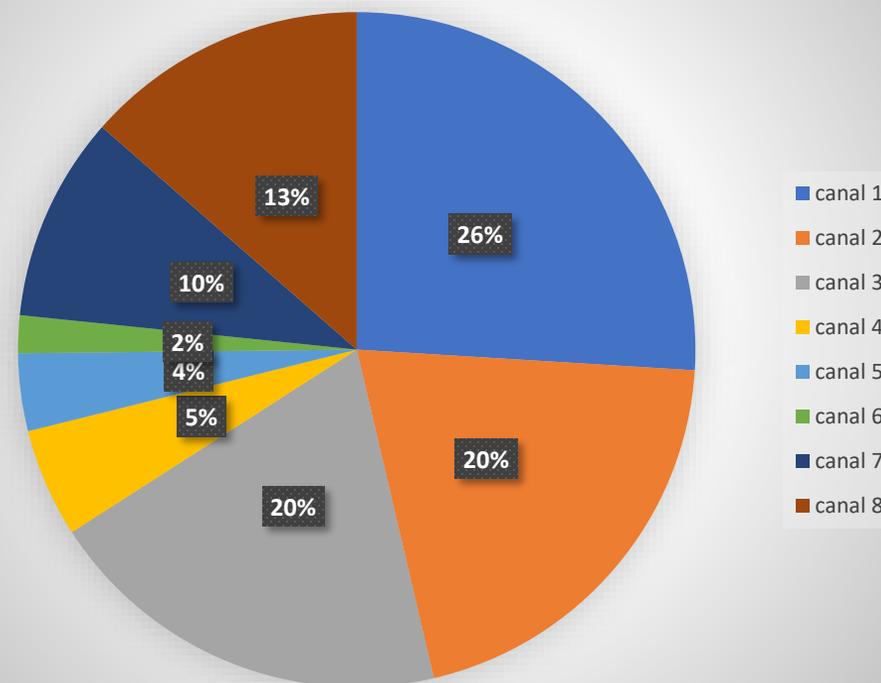
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Area	Id	Nombre del Empleado	Costo Nominal	Sub total por Departamento	% por departamento	canal 1	canal 2	canal 3	canal 4	canal 5	canal 6	canal 7	canal 8	
					\$ 110,000.00	25.9%	20.3%	19.5%	5.2%	3.7%	1.80%	9.80%	13.50%	100%
						\$ 28,490.00	\$ 22,330.00	\$ 21,450.00	\$ 5,720.00	\$ 4,070.00	\$ 1,980.00	\$ 10,780.00	\$ 14,850.00	\$ 109,670.00
ADMINISTRACION	1	empleado 1	\$ 1,750.00											
	2	empleado 2	\$ 680.00											
	5	empleado 3	\$ 700.00											
	7	empleado 4	\$ 304.17											
	6	empleado 5	\$ 880.00											
	7	empleado 6	\$ 470.00											
	41	empleado 7	\$ 329.17											
	8	empleado 8	\$ 600.00											
	18	empleado 9	\$ 1,200.00	\$ 6,913.34	23%	\$ 1,790.56	\$ 1,403.41	\$ 1,348.10	\$ 359.49	\$ 255.79	\$ 677.51	\$ 933.30	\$ 6,768.16	
			\$ -											
			\$ -											
MERCADEO	37	empleado 10	\$ 990.00											
	38	empleado 11	\$ 800.00											
	9	empleado 12	\$ 344.17											
	39	empleado 13	\$ 469.17											
	36	empleado 14	\$ 1,000.00											
	33	empleado 15	\$ 1,100.00	100%		\$ 1,100.00								
	33	empleado 16	\$ 800.00											
	34	empleado 17	\$ 720.84											
	31	empleado 18	\$ 800.00	100%					\$ 800.00					
	31	empleado 19	\$ 800.00											
	40	empleado 20	\$ 500.00											
	25	empleado 21	\$ 554.17	50%						\$ 277.09				
			\$ -	\$ 8,878.35	30%	\$ 2,299.49	\$ 1,802.30	\$ 1,731.28	\$ 461.67	\$ 328.50	\$ 870.08	\$ 1,198.58	\$ 8,691.90	
			\$ -											
COMERCIAL	32	empleado 22	\$ 1,360.00	Proporcional		\$ 352.24	\$ 276.08	\$ 265.20	\$ 70.72	\$ 50.32	\$ 24.48	\$ 133.28	\$ 183.60	\$ 1,355.92
	17	empleado 23	\$ 1,473.33	50%		\$ 736.67	\$ 736.67							\$ 1,473.33
	29	empleado 24	\$ 1,003.33	100%				\$ 1,003.33						\$ 1,003.33
	30	empleado 25	\$ 710.00	100%					\$ 710.00					\$ 710.00
	32	empleado 26	\$ 803.33	100%					\$ 803.33					\$ 803.33
	33	empleado 27	\$ 450.00	100%								\$ 450.00		\$ 450.00
	19	empleado 28	\$ 339.17	100%		\$ 339.17								\$ 339.17
	20	empleado 29	\$ 339.17	100%		\$ 339.17								\$ 339.17
	21	empleado 30	\$ 339.17	100%		\$ 339.17								\$ 339.17
	22	empleado 31	\$ 339.17	100%		\$ 339.17								\$ 339.17
	26	empleado 32	\$ 339.17	100%		\$ 339.17								\$ 339.17

Ejemplo de Análisis de Planilla (Nomina)

% Nominal por Canal



% EN LA VENTA X CANAL



Tips y controles para el Teletrabajo

A hoy equipos virtualizados pero teletrabajar efectivamente no se trata de hacer reuniones en ZOOM, TEAMS o MEETING todo el día o interrumpir a cada momento en WhatsApp es todo lo contrario se trata de tener buenos hábitos pocas reuniones y que permita a todos que ponga un poco en hacer bien su trabajo por eso tenga en cuenta:

- ▶ Cómo y con qué frecuencia realizaremos las reuniones?
- ▶ Qué herramientas adoptaremos y cuál es su costo
- ▶ Como documentarnos los procesos colaborativo
- ▶ Como mediremos objetivos y resultados conseguidos
- ▶ Cómo vamos recrear la cultura de nuestro entorno virtual

Arqueo en Procesos



APLICACIONES Y LIMITACIONES DEL ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

La información financiera que los usuarios requieren se centra primordialmente en la:

Evaluación de la situación financiera



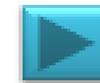
Balance general



Evaluación de la rentabilidad



Estado de resultados



Evaluación de la liquidez



Estado de flujo efectivo



Flujo de caja.

- La caja es el combustible del negocio. Esta herramienta sirve para analizar de dónde está **recibiendo** caja la compañía y en qué se está **invirtiendo**, de igual forma es fundamental para identificar **cuánto efectivo** está **GENERANDO** realmente la operación de la compañía (flujo de caja operativo) y cuánto **efectivo provino** o se utilizó de cada fuente de financiación. El flujo de caja es elemental para decirnos qué ***tan buenos somos en transformar utilidades en caja***. Cabe resaltar que refleja **solamente** las entradas y salidas reales de caja, no aquellos registros contables que no la afectan como depreciaciones y amortizaciones, las cuales son mostradas en el estado de resultados.

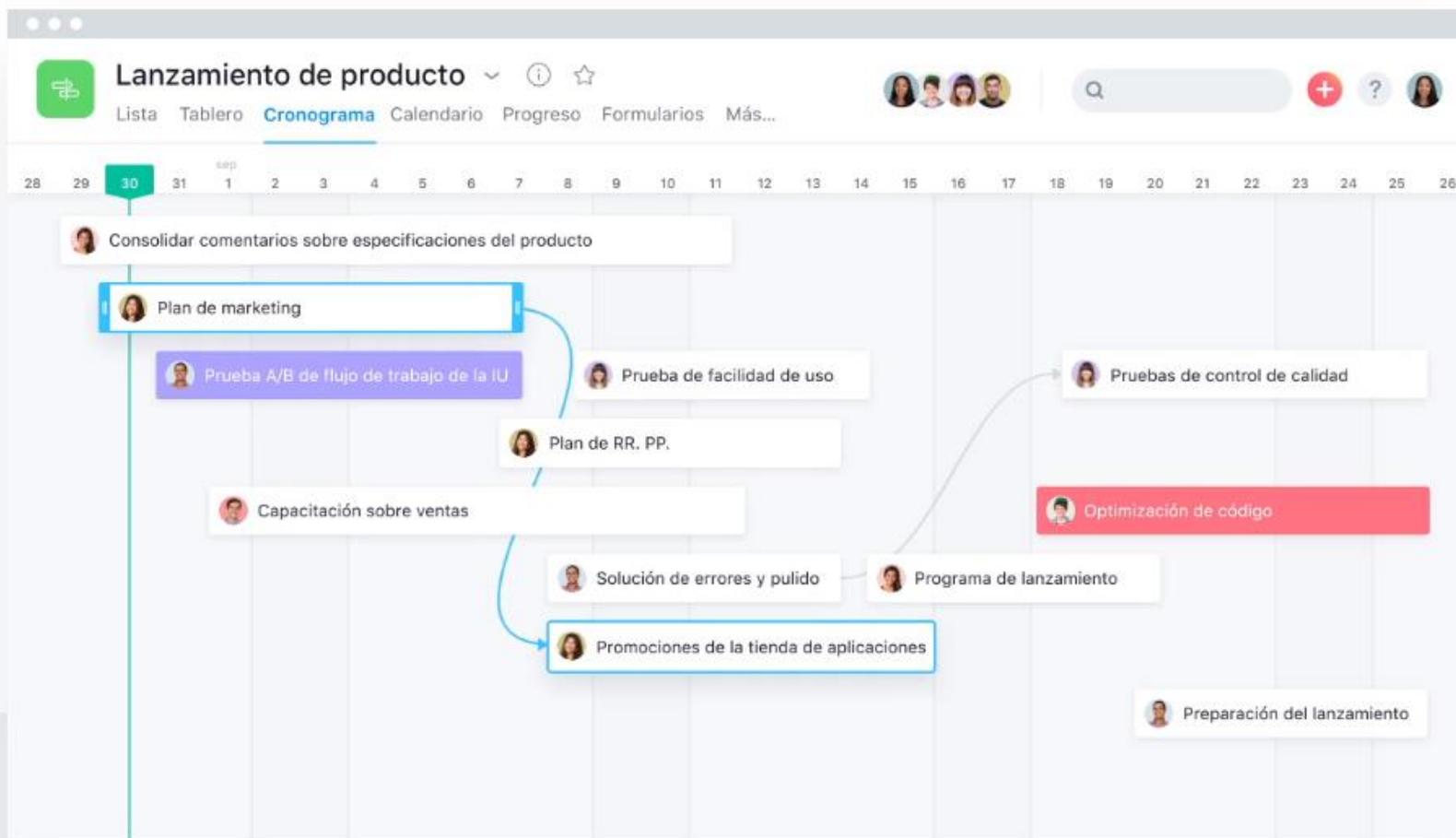
Herramientas Free para el seguimiento de tareas o proyectos (Free)

- **Procesos**

- 12 aplicaciones para organizar nuestros proyectos de manera gratuita incluyendo solo aquellas que nos permiten tener un número ilimitado de proyectos y acciones. Las apps son:

- Notion
- Trello
- Clickup
- MeisterTask
- KanbanFlow
- Freedcamp

7. Asana <https://asana.com/es>
8. Evernote
9. Bitrix24
10. Wrike / Monday
11. Podio
12. Agantty





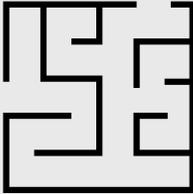
Excelencia Operacional

Héctor Miguel Páez

Agenda

- Lo que resuelve EXOP.
- Enfoque e impacto.
- Inteligencia de Negocios.

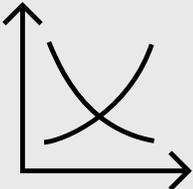
Lo que resuelve EXOP.



Complejidad



Incertidumbre



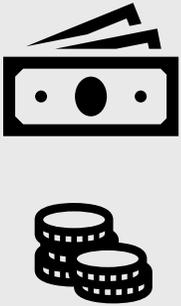
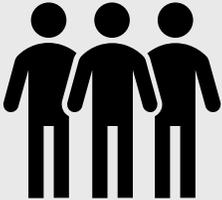
Conflictos



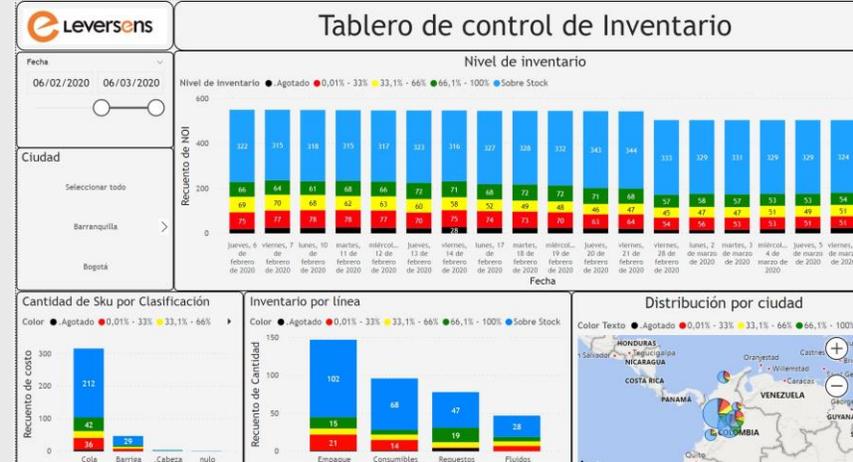
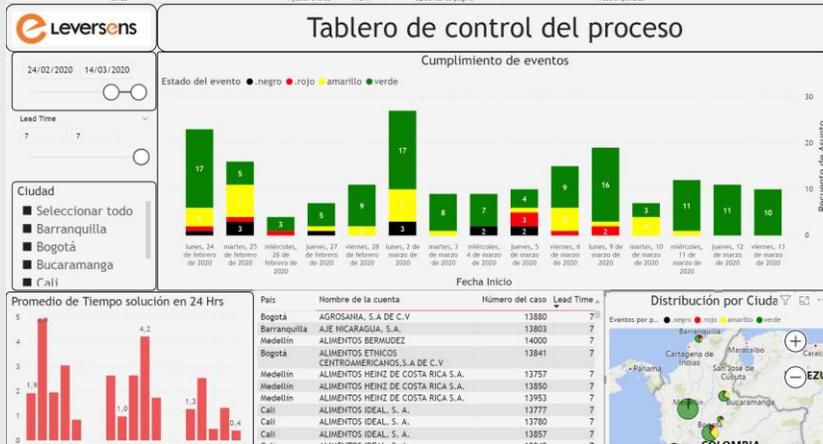
Enfoque e Impacto.



Compras Logística Operaciones Mercadeo Ventas



Inteligencia de negocios



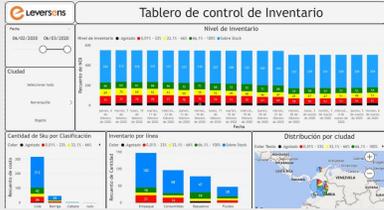
Cumplir 100% con recursos actuales

Tener más ventas con menos inventario



Mayor velocidad de ventas

La táctica



Conocer



Validar



BI



EXOP

