

MANUAL DE USO DEL BSC O CMI



mapa estratégico

Gobierno Regional Apurimac

Fondo de Estudios y Consultorías Belga Peruano (FEC /CTB-APCI)

"Fortalecimiento de capacidades para implementación y aplicación del Cuadro de Mando Integral - CMI, a nivel piloto, en la Gerencia de Recursos Naturales y Gestión del Medio Ambiente, y Gerencia de Desarrollo Económico del Gobierno Regional de Apurimac"

INDICADOR	INDICADOR ESTADÍSTICO	INDICADOR	INDICADOR	INDICADOR	INDICADOR
01	02	03	04	05	06
07	08	09	10	11	12
13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30
31	32	33	34	35	36
37	38	39	40	41	42
43	44	45	46	47	48
49	50	51	52	53	54
55	56	57	58	59	60
61	62	63	64	65	66
67	68	69	70	71	72
73	74	75	76	77	78
79	80	81	82	83	84
85	86	87	88	89	90
91	92	93	94	95	96
97	98	99	100	101	102



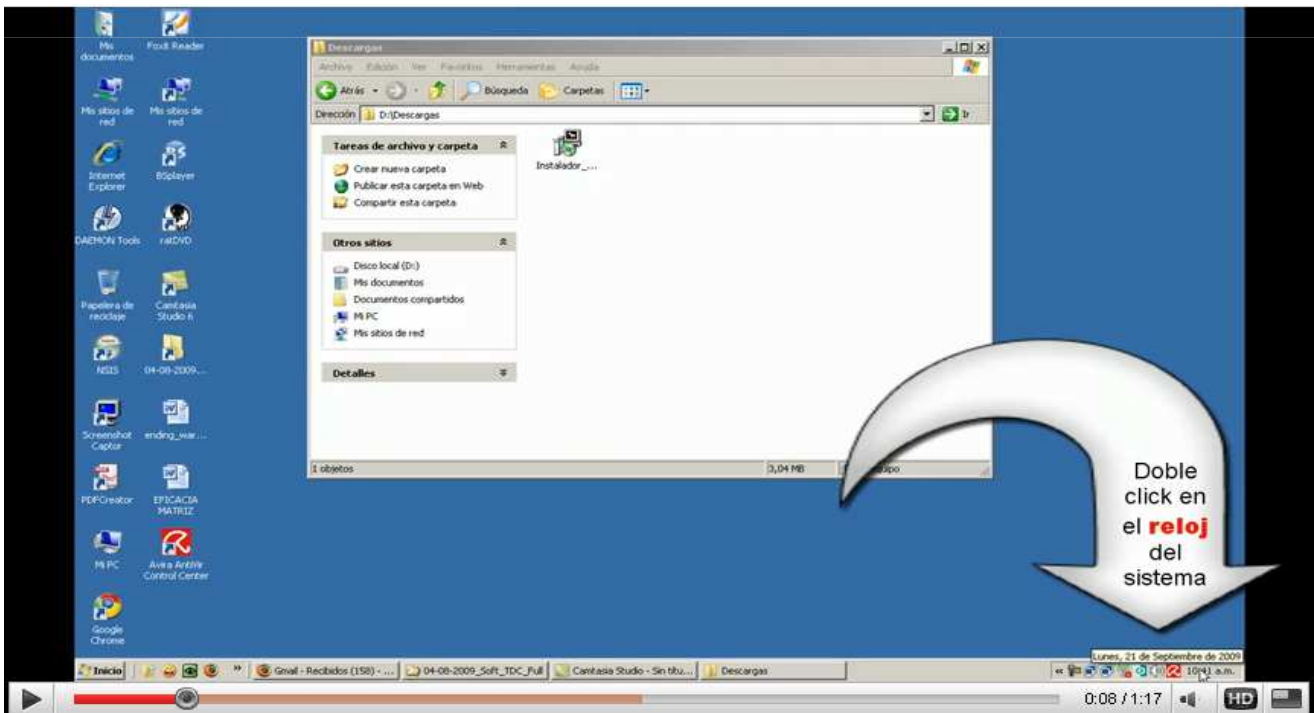
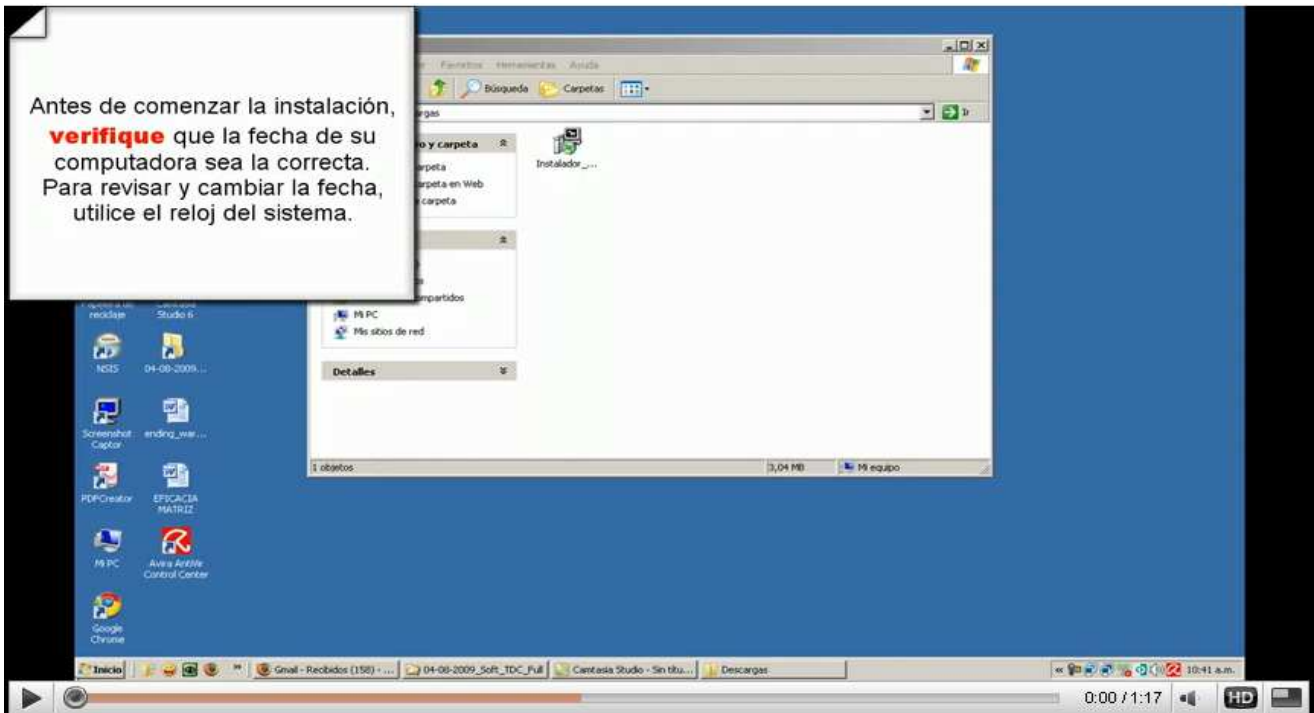
CTB PERÚ

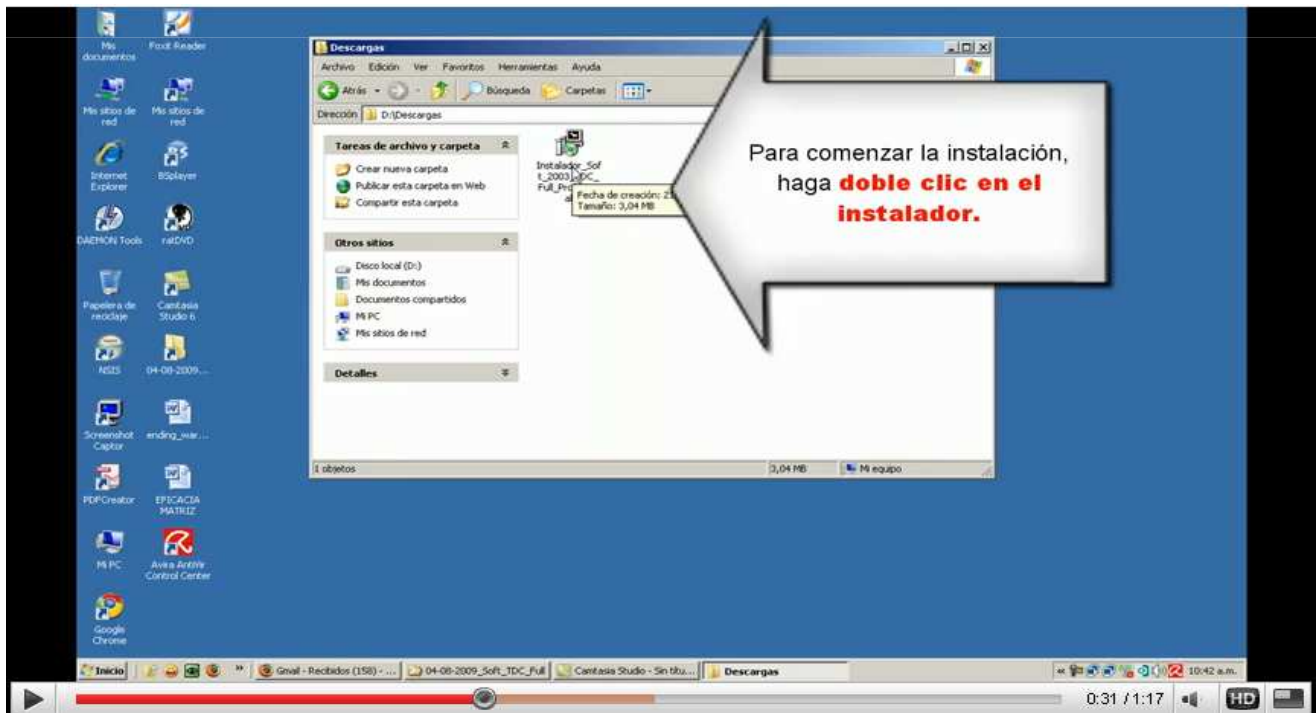
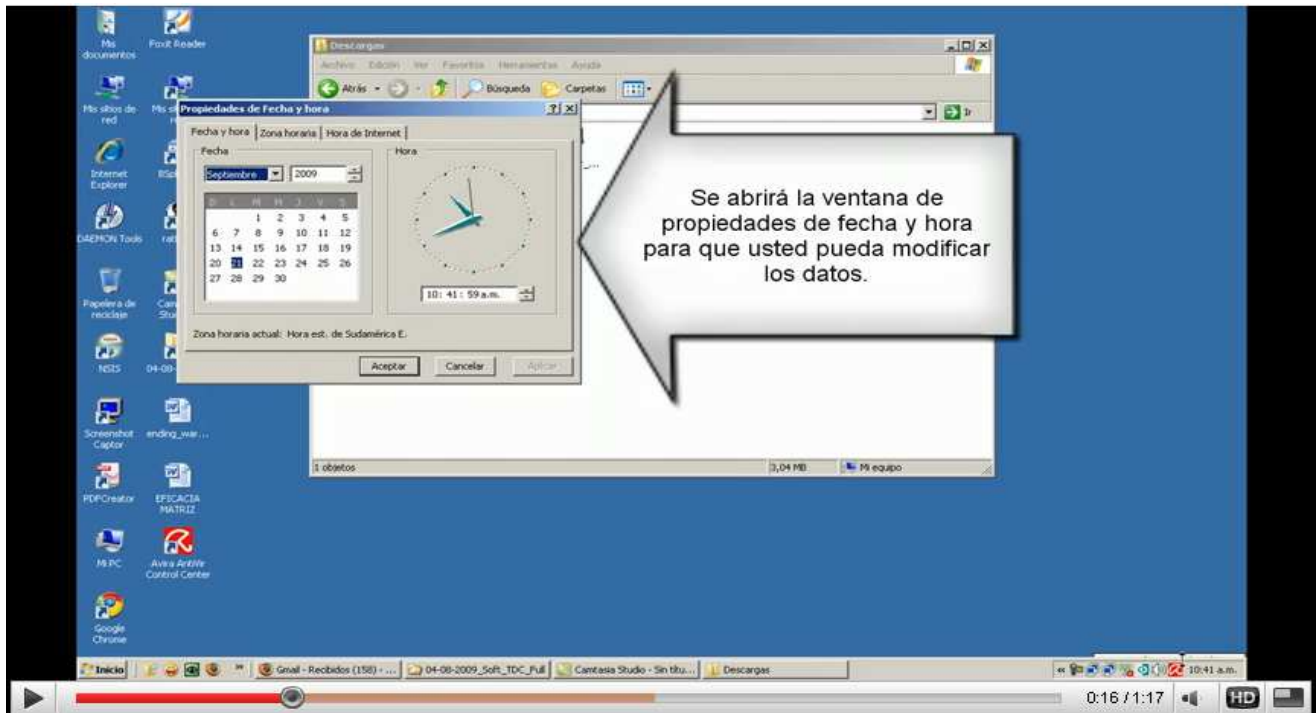
FONDO DE ESTUDIOS Y CONSULTORIAS BELGA PERUANO

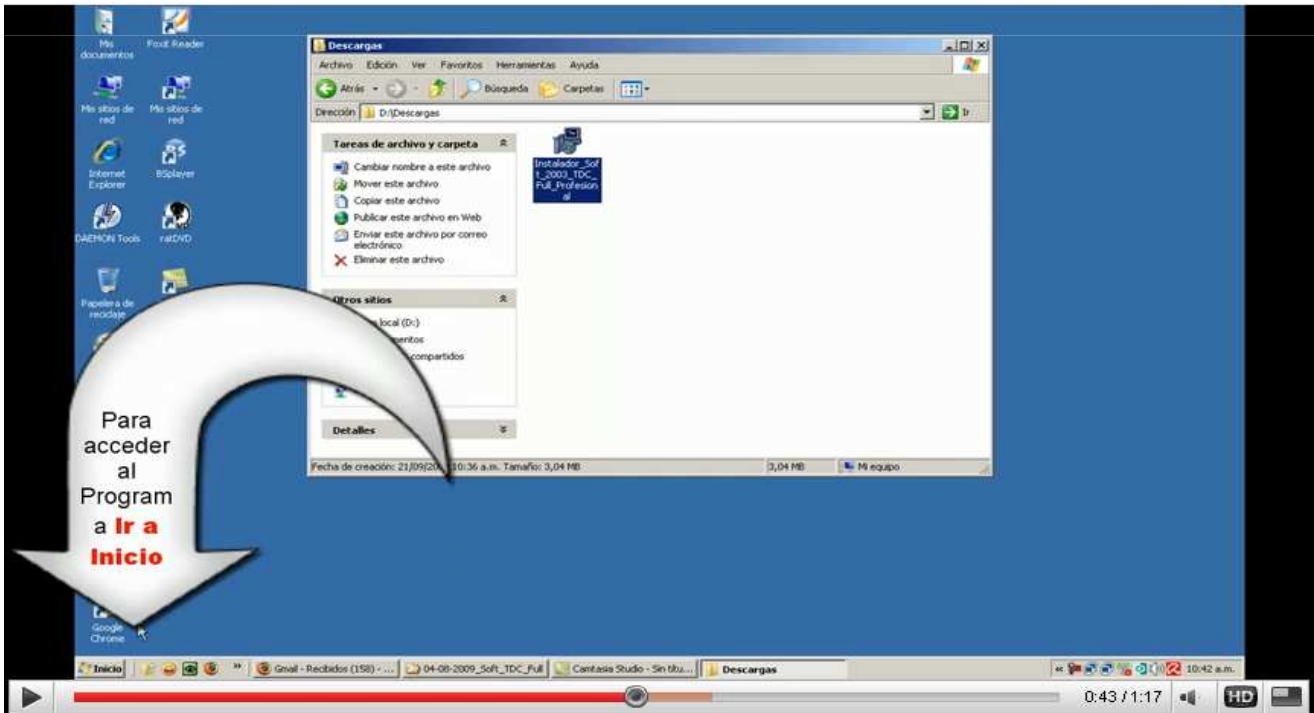
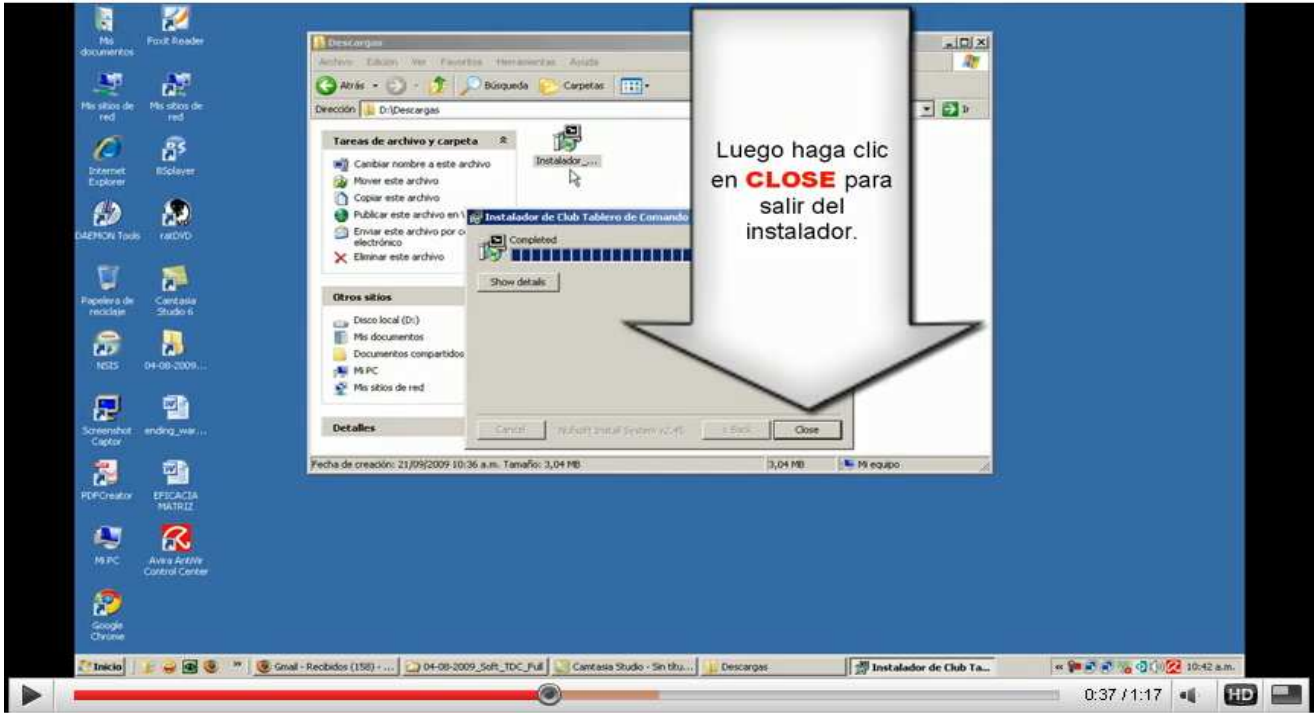


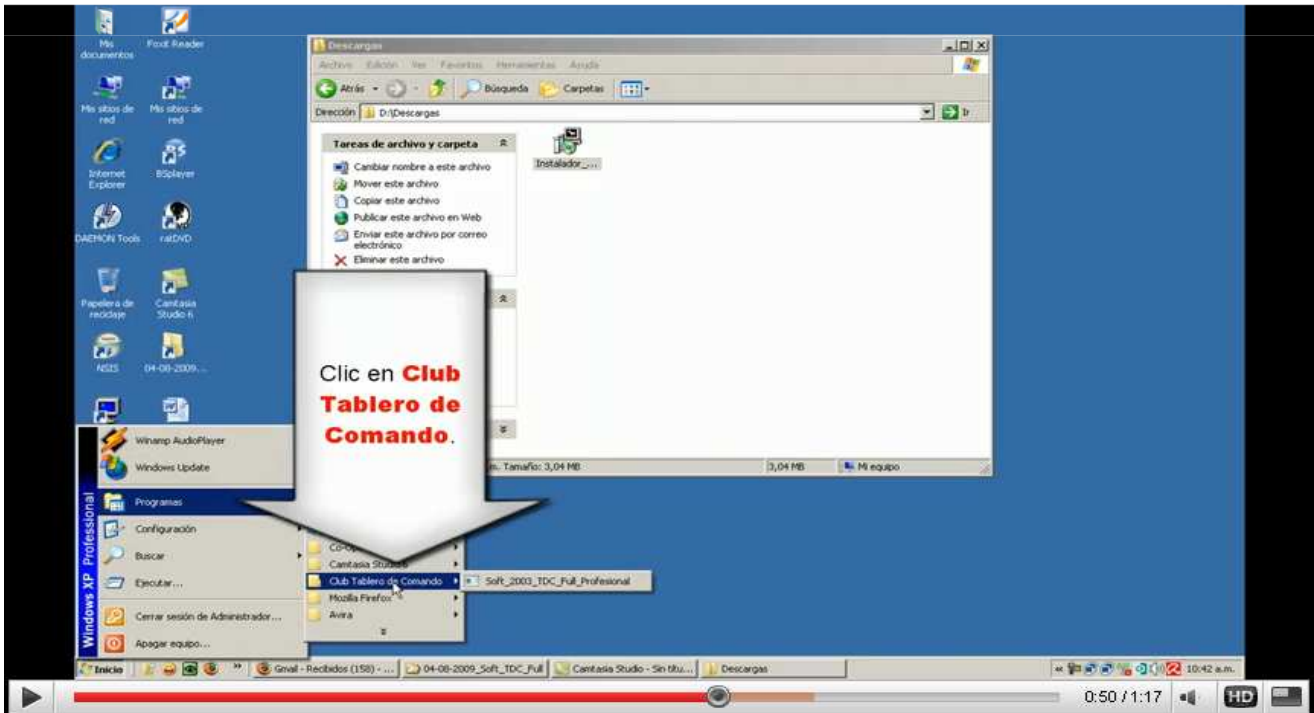
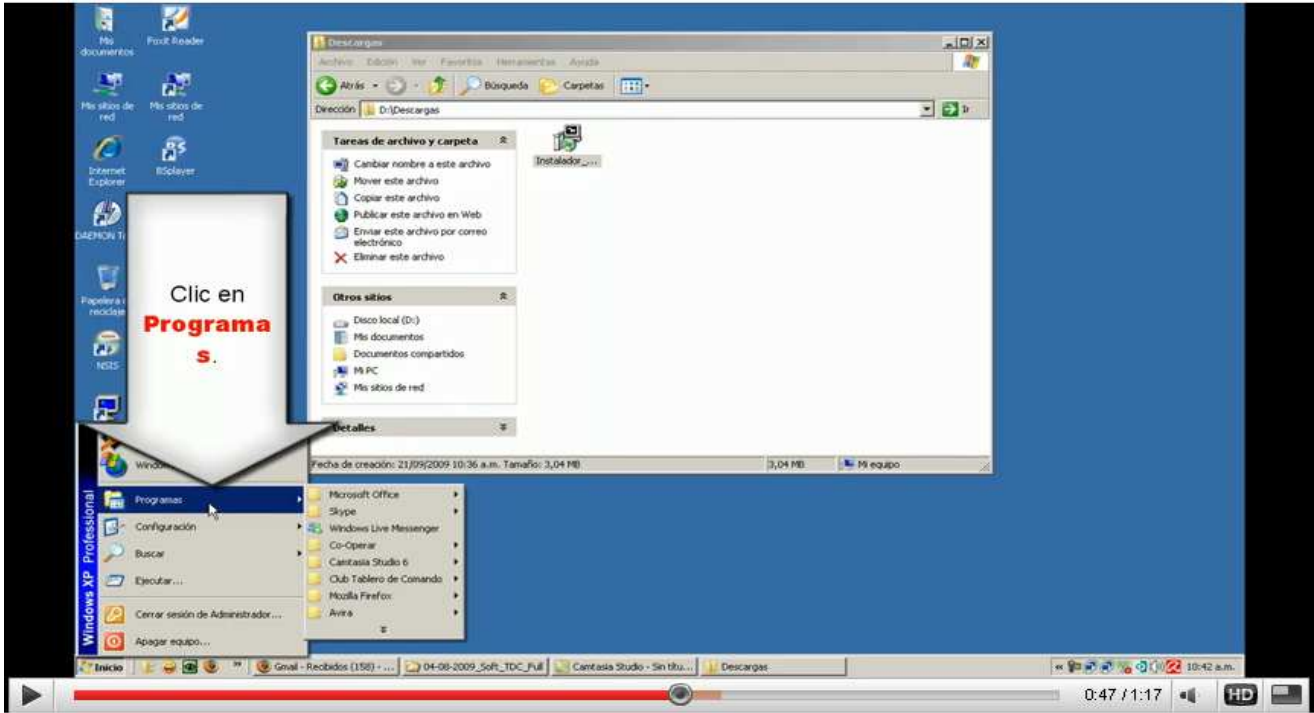
APCI

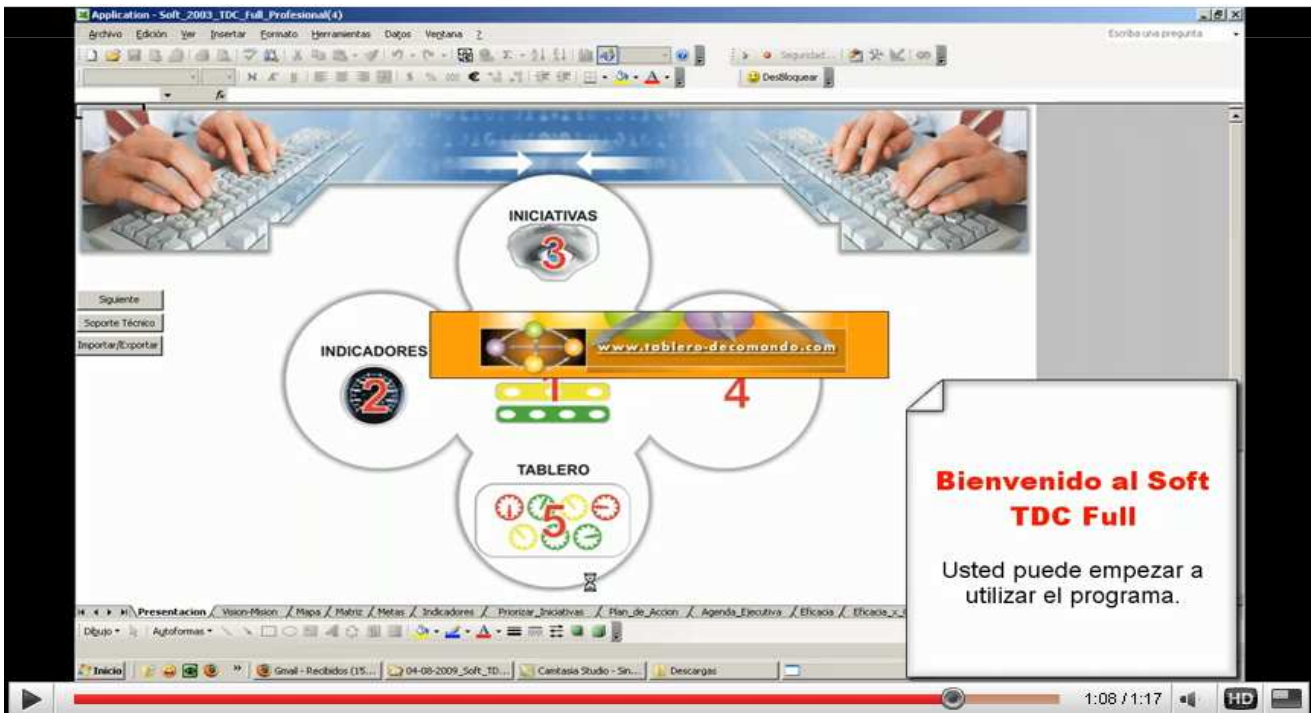
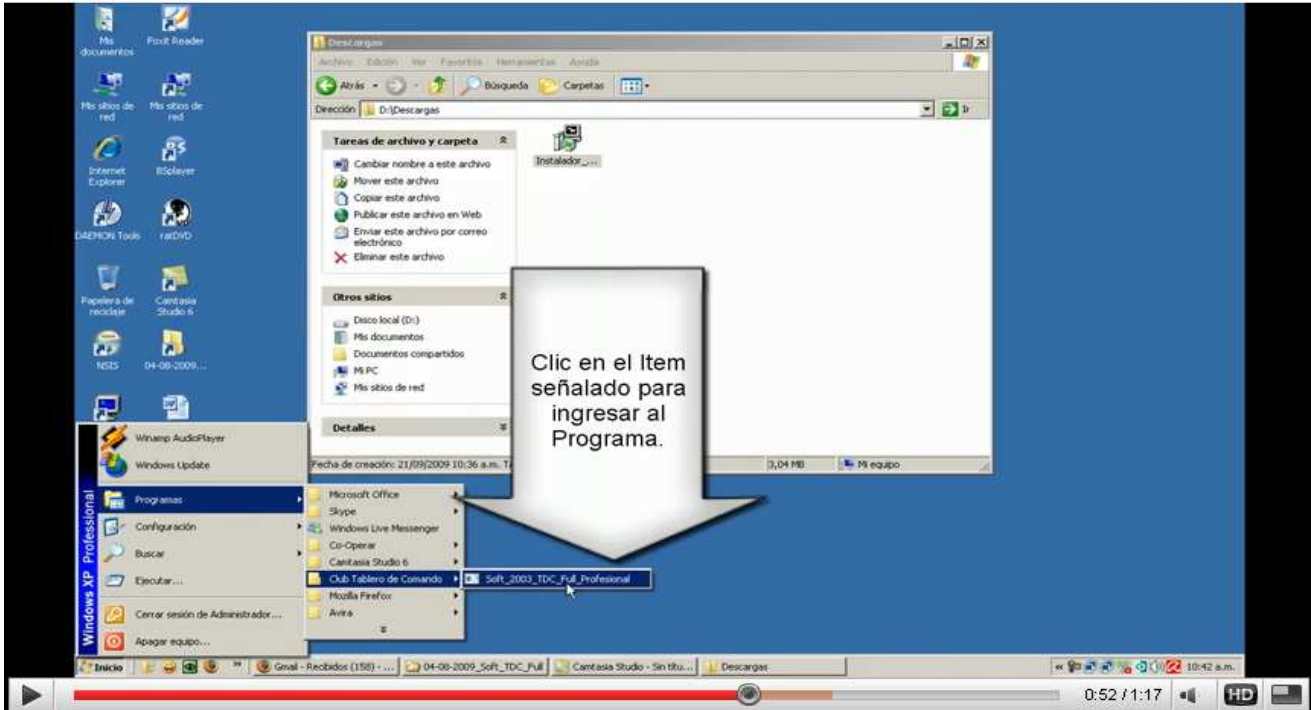
Agencia Peruana de Cooperación Internacional







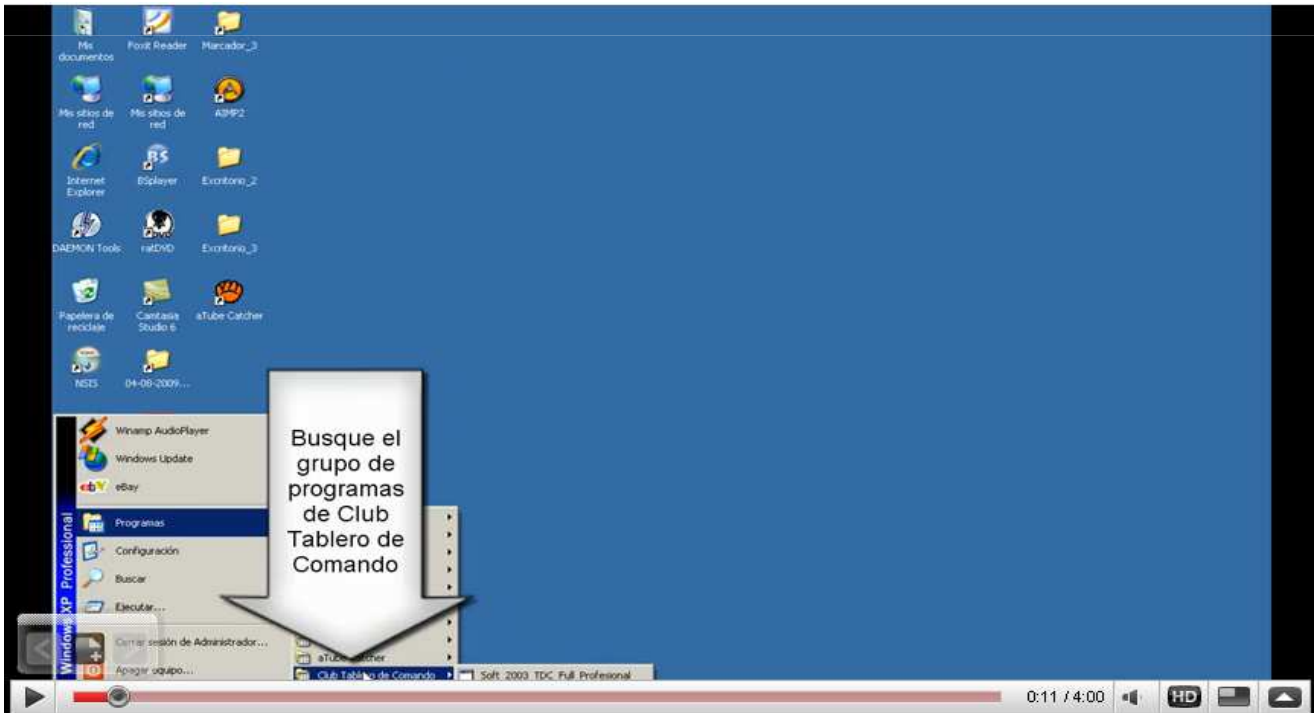


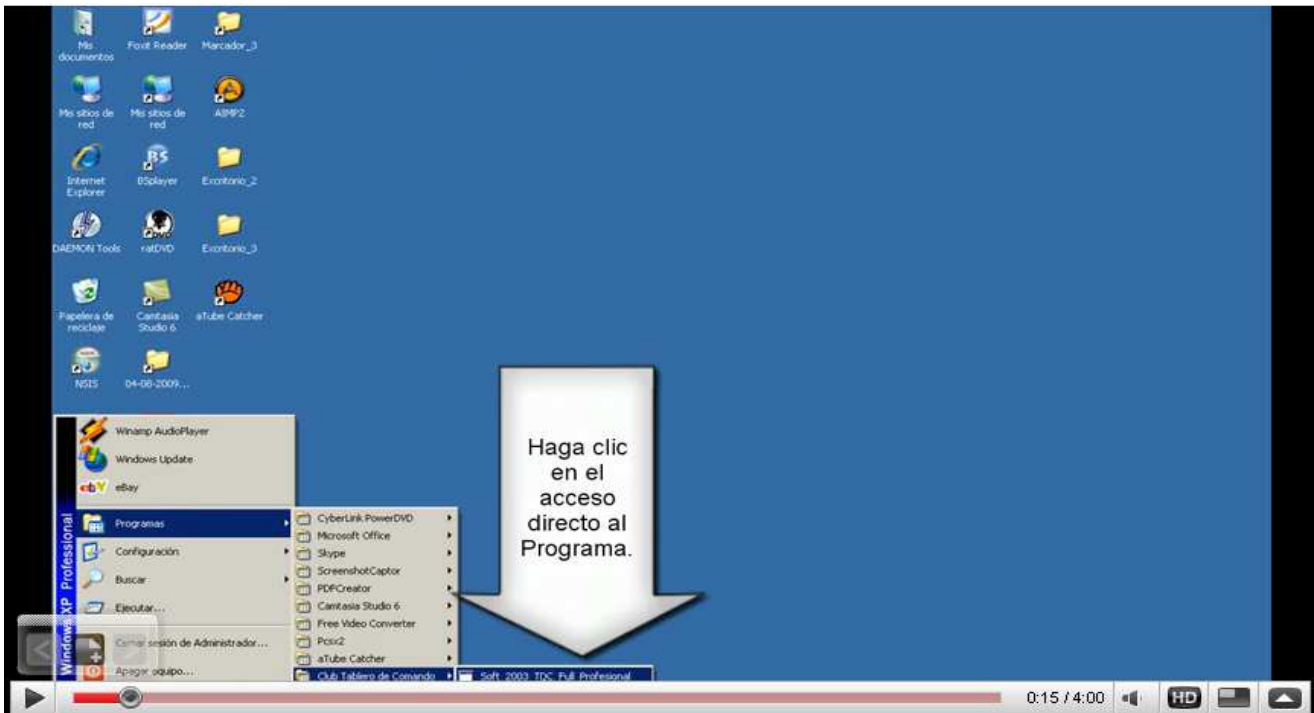


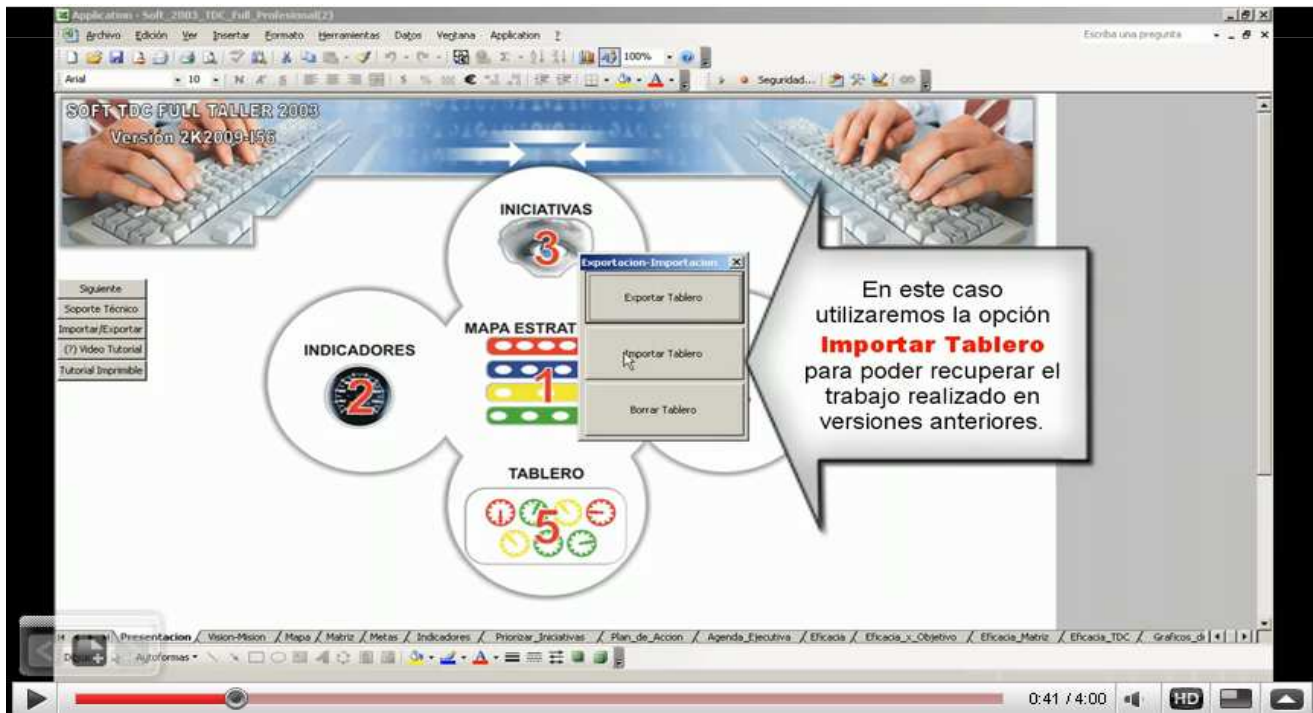
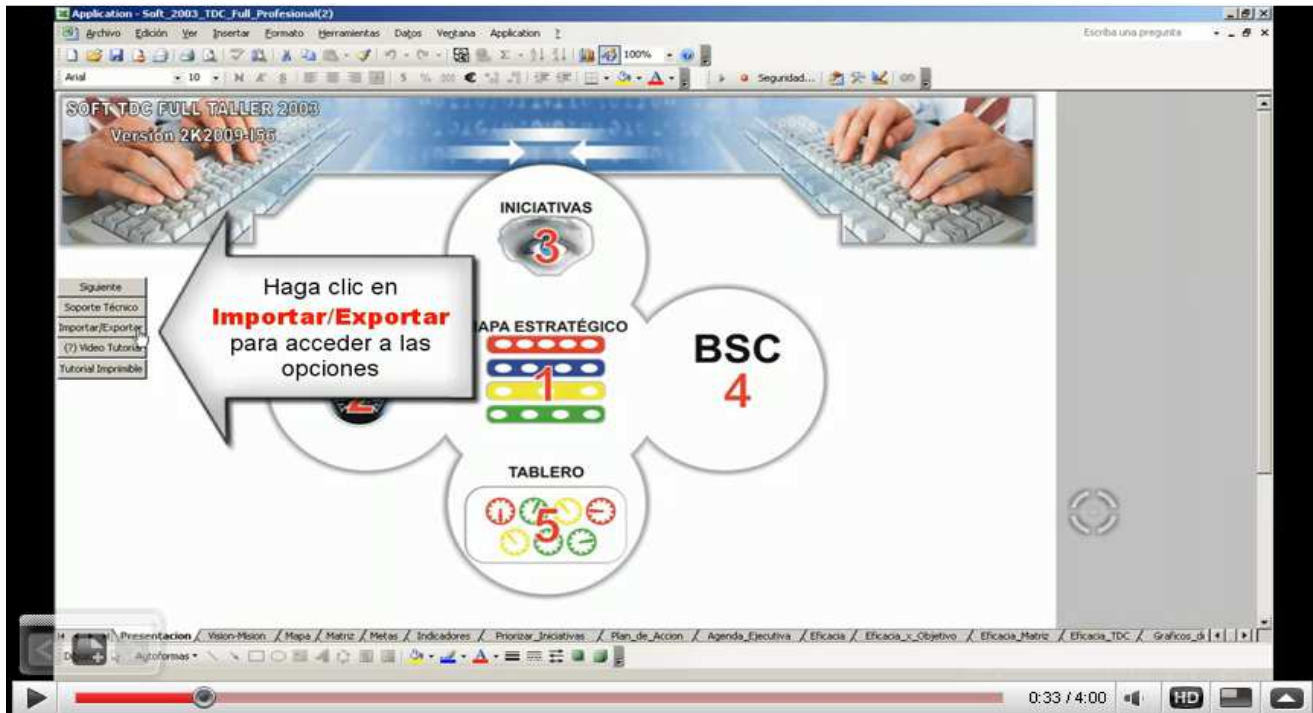


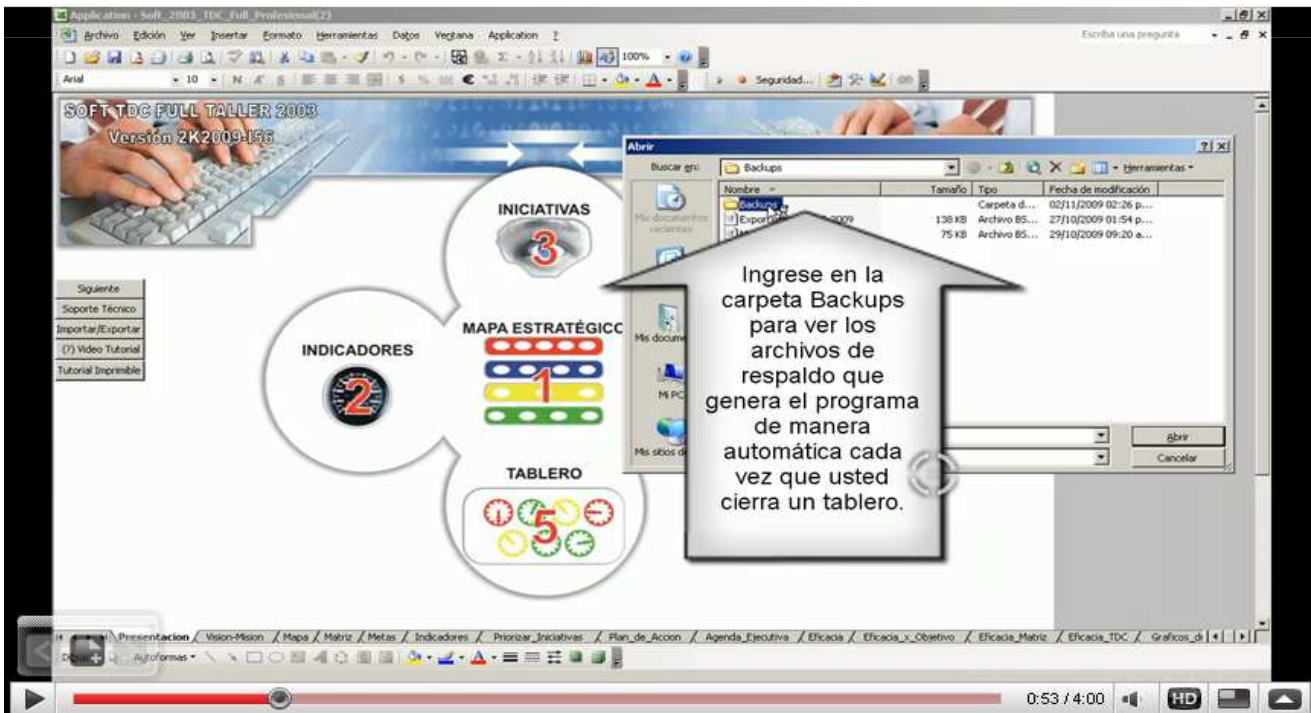
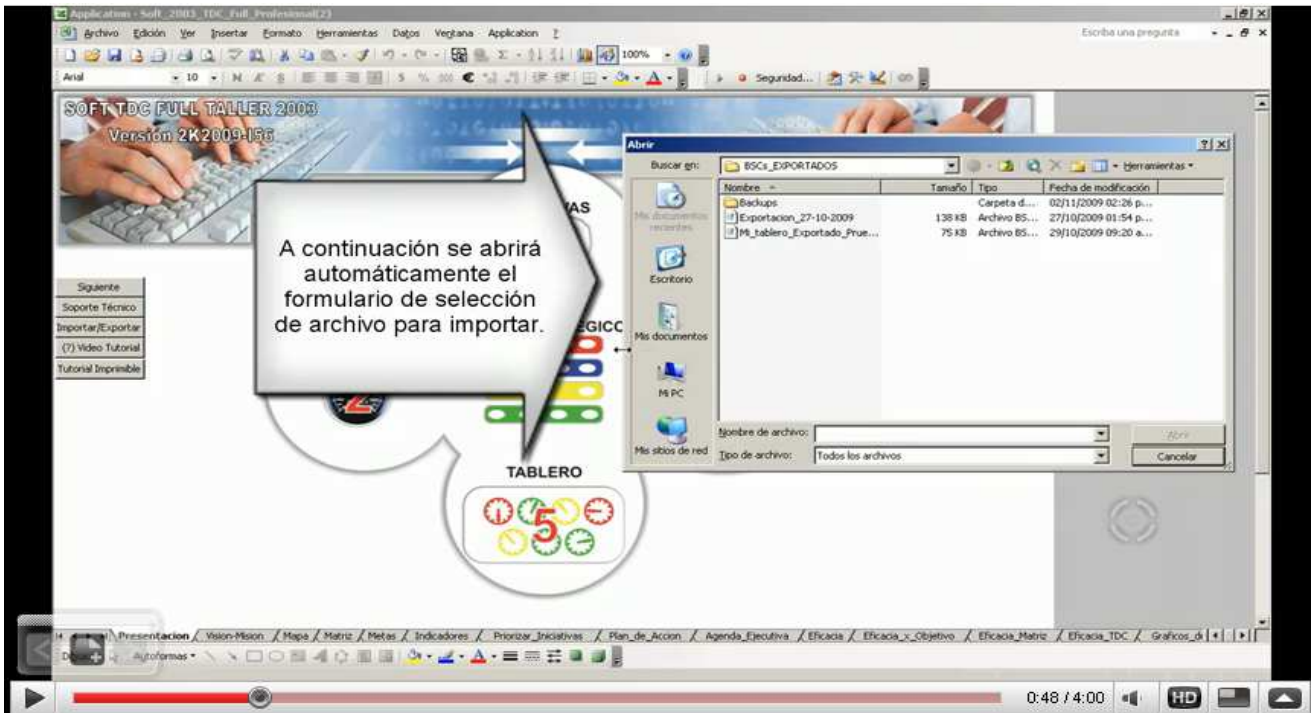
**Importar-Exportar y Recuperar
desde Backup**

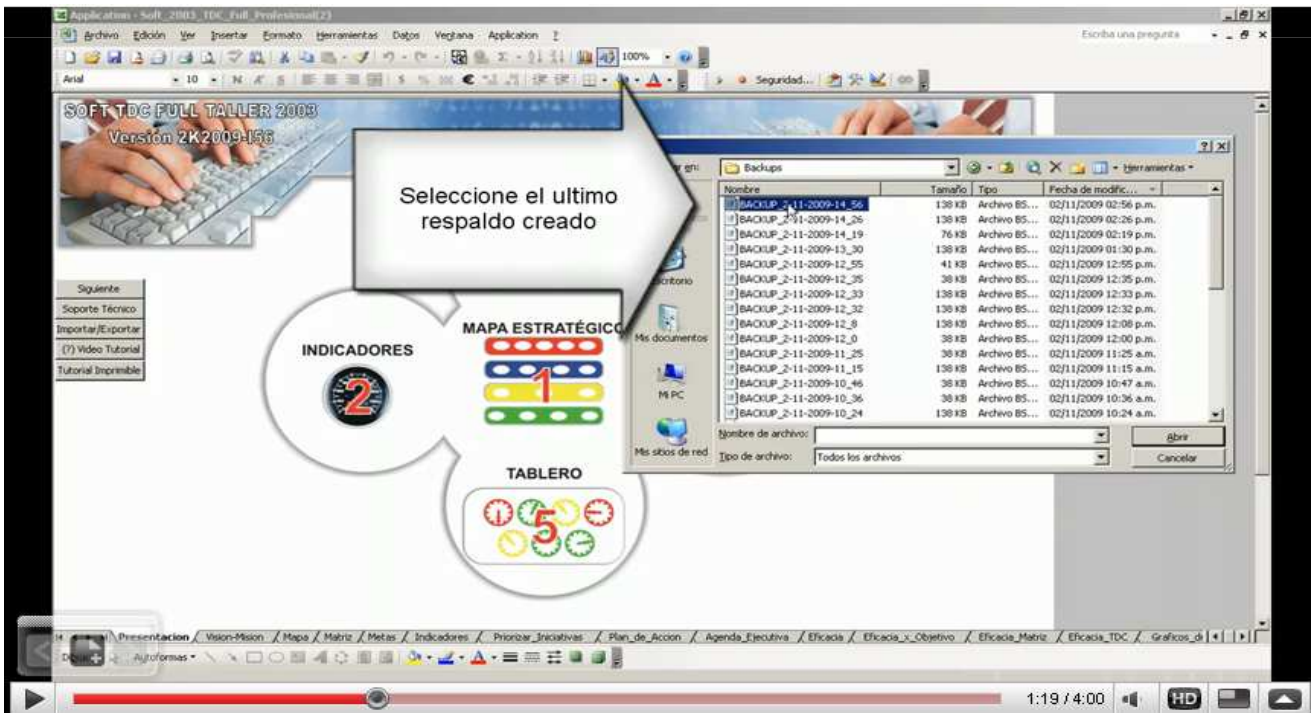
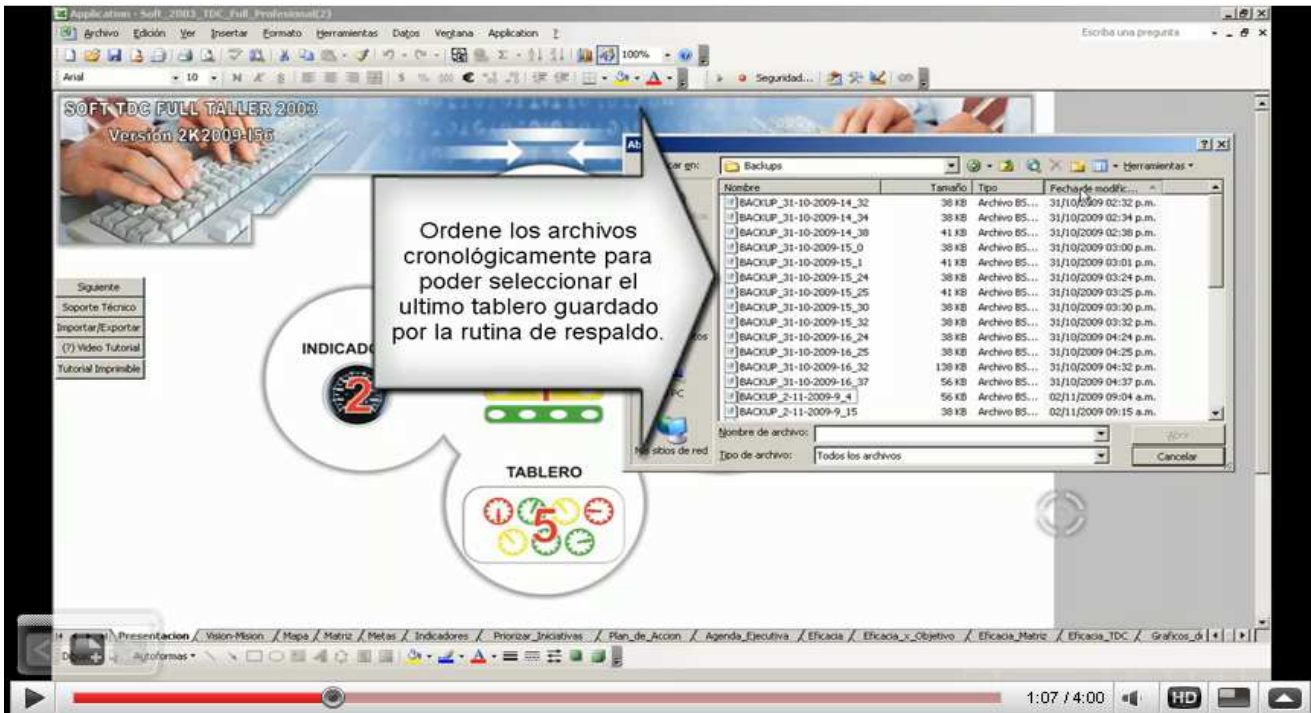
**Se tomó como ejemplo la
importación de un archivo de la
version Full.**

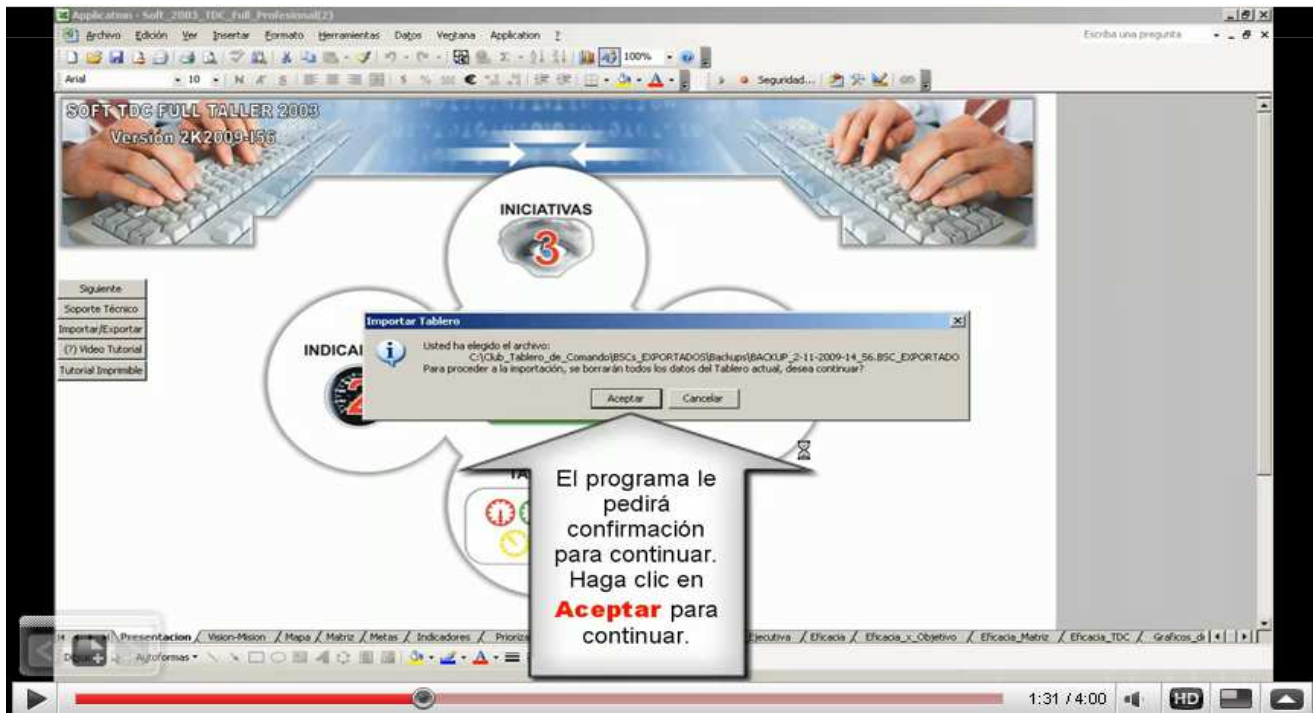
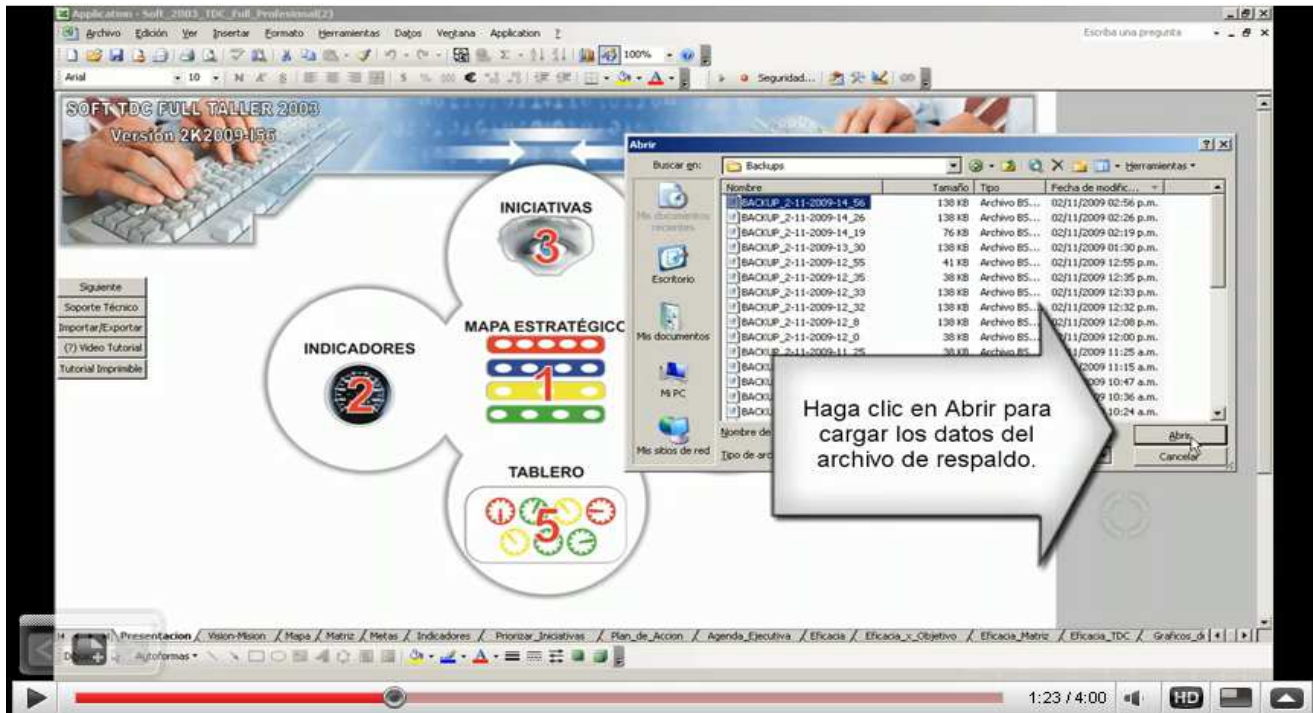












Application - Soft_2003_TDC_Full_Profesional(2)

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Vejlano - Aplicacion 2

SOFT TDC FULL TALLER 2003
Versión 2K2009-156

INICIATIVAS
3

Al finalizar el proceso aparecerá un mensaje informándolo. Haga clic en **Aceptar** para continuar.

Exportación Finalizada
Importación Finalizada. C
Aceptar

Siguiente
Soporte Técnico
Importar/Exportar
(?) Video Tutorial
Tutorial Imprimible

Presentacion / Vision-Mision / Mapa / Matriz / Metas / Indicadores / Priorizar_Iniciativas / Plan_de_Accion / Agenda_Ejecutiva / Eficacia / Eficacia_x_Objeto / Eficacia_Matriz / Eficacia_TDC / Graficos_d

2:35 / 4:00

Application - Soft_2003_TDC_Full_Profesional(2)

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Vejlano - Aplicacion 2

SOFT TDC FULL TALLER 2003
Versión 2K2009-156

INICIATIVAS
3

INDICADORES
2

MAPA ESTRATÉGICO
1

BSC
4

TABLERO
5

A continuación, haremos un recorrido rápido por las hojas del tablero para observar los resultados de la importación.

Siguiente
Soporte Técnico
Importar/Exportar
(?) Video Tutorial
Tutorial Imprimible

Presentacion / Vision-Mision / Mapa / Matriz / Metas / Indicadores / Priorizar_Iniciativas / Plan_de_Accion / Agenda_Ejecutiva / Eficacia / Eficacia_x_Objeto / Eficacia_Matriz / Eficacia_TDC / Graficos_d

2:42 / 4:00

Application - Soft_2003_TDC_Full_Profesional(2)

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Vegetano Aplicacion 2

100%

Arrol

Zoom

(?) Video Tutorial

Mi Vision

Ser Lider.....

Mi Misión

Fabricar Productos de Calidad.....

Mi Valores

Honradez
Respeto

Datos

Siguente

Anterior

Presentación / Vision-Mision / Mapa / Matriz / Metas / Indicadores / Priorizar_Iniciativas / Plan_de...

Autofomas

A continuación, haremos un recorrido rápido por las hojas del tablero para observar los resultados de la importación.

2:49 / 4:00

Application - Soft_2003_TDC_Full_Profesional(2)

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Vegetano Aplicacion 2

100%

Arrol

Anterior Inicio Siguiente Zoom Mostrar Herramientas (?) Video Tutorial

VISION - MISION

Ser Lider....

Fabricar Productos

TEMAS ESTRATEGICOS

Crecimiento

Productividad

Financiera

Aumentar Ventas Mensuales

Reducir Costos

Clientes

Aumentar Satisfaccion

Presentación / Vision-Mision / Mapa / Matriz / Metas / Indicadores / Priorizar_Iniciativas / Plan_de...

Autofomas

A continuación, haremos un recorrido rápido por las hojas del tablero para observar los resultados de la importación.

2:54 / 4:00

Application - Soft_2003_TDC_Full_Profesional(2)

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Vefiana Aplicacion 2

Inicio Siguiente Zoom Actualizar Borrar... Ficha Objetivos Ficha Indicadores Ficha Iniciativas (?) Video Tutorial

Objetivo Estratégico:
Indicador:
Indicador :
Iniciativa:

PERSPECTIVA	OBJETIVO ESTRATEGICO	INDICADOR	INDUCTOR	INICIATIVA
01 Financiera	Aumentar Ventas Mensuales	% aumento de ventas	Publicidad	Plan de Publicidad
01 Financiera	Reducir Costos	% reducción de costos	Mejorar Procesos	Programa mejora de Procesos
02 Clientes	Aumentar Satisfacción	% satisfacción de clientes	Calidad de Productos	Programa mantenimiento calidad de productos
02 Clientes	Incrementar Fidelidad de Clientes	# de Clientes fieles	Promoción	Plan de Promoción
03 Procesos	Certificar Procesos en ISO	# de procesos certificados	Capacitación	Programa de Capacitación en ISO
03 Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	% de reducción de tiempos	Sensibilización del personal	Plan de sensibilización
03 Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	Tiempo de Puesta en marcha del modelo	Selección del Profesional que implementará el modelo	Programa de selección
04 Aprendizaje y Crecimiento	Comprar Motocicletas para distribuir productos	# de motocicletas compradas	Selección de Proveedores	Plan de selección de proveedores
04 Aprendizaje y Crecimiento	Implementar modelo de gestión por competencias	Tiempo de puesta en marcha del modelo	Selección del Profesional que implementará el modelo	Programa de selección

3:05 / 4:00

Application - Soft_2003_TDC_Full_Profesional(2)

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Vefiana Aplicacion 2

Inicio Siguiente Zoom Actualizar Borrar Asignar Unidad

ESTABLECIMIENTO DE METAS

PERSPECTIVA	OBJETIVO ESTRATEGICO	INDICADOR	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
01 Financiera	Aumentar Ventas Mensuales	% aumento de ventas	12,00%	13,00%	12,00%	3,00%												
01 Financiera	Reducir Costos	% reducción de costos	5,00%	5,00%	23,00%	23,00%												
02 Clientes	Aumentar Satisfacción	% satisfacción de clientes	89,00%	89,00%	32,00%	3,00%												
02 Clientes	Incrementar Fidelidad de Clientes	# de Clientes fieles	250,00	260,00	22,00	3,00												
03 Procesos	Certificar Procesos en ISO	# de procesos certificados	5,00	5,00	22,00	2,00												
03 Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	% de reducción de tiempos	15,00%	16,00%	17,00%	17,00%												
03 Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	Tiempo de Puesta en marcha del modelo	\$ 55,00	\$ 56,00	\$ 56,00	\$ 57,00												
04 Aprendizaje y Crecimiento	Comprar Motocicletas para distribuir productos	# de motocicletas compradas	45,00	45,00	46,00	46,00												
04 Aprendizaje y Crecimiento	Implementar modelo de gestión por competencias	Tiempo de puesta en marcha del modelo	\$ 55,00	\$ 56,00	\$ 56,00	\$ 57,00												

3:08 / 4:00

Application - Soft_2003_TDC_Full_Profesional(2)

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Vejlano Application 2

Zoom: 100% Actualizar Borrar Escalas Grabar Evaluar Grabar Todos Borrar Historial Grabar Historial Ficha Indicadores

Seleccionar un indicador: # de motocicletas compradas

Semaforos

Perspectiva	Objetivo Estrategico	Indicador	Peligro	Precaucion	Meta	Resultado Actual	M01	L01	F01	M02	L02	F02	M03	L03	F03	M04
01 Financiera	Aumentar Ventas Mensuales	% aumento de ventas	8,00%	10,00%	12,00%	13,00%	13,00%	14,00%	31/08/2009	13,00%			13,00%			3,00%
01 Financiera	Reducir Costos	% reduccion de costos	10,00%	8,00%	5,00%		5,00%	5,00%	31/08/2009	5,00%			23,00%			23,00%
02 Clientes	Aumentar Satisfaccion	% satisfaccion de clientes	60,00%	70,00%	89,00%		89,00%	85,00%	31/08/2009	85,00%			72,00%			3,00%
02 Clientes	Incrementar Fidelidad de Clientes	# de Clientes fieles	150,00	200,00	250,00		250,00	200,00	31/08/2009	200,00			22,00			3,00
03 Procesos	Certificar Procesos en ISO	# de procesos certificados	1,00	3,00	5,00		3,00	2,00	31/08/2009	3,00			72,00			3,00
03 Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	% de reduccion de tiempos	25,00%	20,00%	15,00%		15,00%	17,00%	31/08/2009	15,00%			17,00%			17,00%
03 Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	Tiempo de Puesta en marcha del modelo	\$ 12,00	\$ 45,00	\$ 55,00		\$ 55,00	\$ 44,00	31/08/2009	\$ 55,00			\$ 54,00			\$ 57,00
04 Aprendizaje y Crecimiento	Comprar Motocicletas para distribuir productos	# de motocicletas compradas	65,00	55,00	45,00		45,00	40,00	31/08/2009	45,00			46,00			46,00
04 Aprendizaje y Crecimiento	Implementar modelo de gestion por competencias	Tiempo de puesta en marcha del modelo	\$ 12,00	\$ 45,00	\$ 55,00		\$ 55,00	\$ 44,00	31/08/2009	\$ 54,00			\$ 54,00			\$ 57,00

3:11 / 4:00

Application - Soft_2003_TDC_Full_Profesional(2)

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Vejlano Application 2

Zoom: 100%

IA : Impacto Alto 0,51
 IM : Impacto Medio 0,3
 IB : Impacto Bajo 0,2
 IN : Impacto Nulo 0

PERSPECTIVA	OBJETIVO ESTRATEGICO	Plan de Publicidad	Programa mejora de Procesos	Programa mantenimiento calidad de productos	Plan de Promociones	Programa de Capacitacion en ISO	Plan de sensibilizacion	Programa de seleccion	Plan de seleccion de proveedores
01 Financiera	Aumentar Ventas Mensuales	IA	IA					IB	
01 Financiera	Reducir Costos	IB	IA					IA	
02 Clientes	Aumentar Satisfaccion		IA					IA	
02 Clientes	Incrementar Fidelidad de Clientes	IA	IA					IA	
03 Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	IA						IA	
03 Procesos	Certificar Procesos en ISO							IA	
04 Aprendizaje y Crecimiento	Comprar Motocicletas para distribuir productos								
04 Aprendizaje y Crecimiento	Implementar modelo de gestion por competencias								

3:14 / 4:00

Application - Soft_2003_TDC_Full_Profesional(2)

Inicio Anterior Siguiente Zoom

INICIATIVAS ESTRATEGICAS

Elija una Perspectiva o TODAS : --> TODAS LAS PERSPECTIVAS-->

Elija una iniciativa: Plan de sensibilización

Agregar ActMdad Borrar ActMdad Editar ActMdad Editar Parámetros Editar Presupuesto Editar Avance de ActMdad Ver Presupuesto Consolidado

Seleccionar Mes de Inicio

AGOSTO

ACTIVIDADES	% PRESUPUESTO DISPONIBLE	INDICADOR DE AVANCE REAL	Responsable	AGOSTO																															
				SEMANA 1							SEMANA 2							SEMANA 3							SEMANA 4							PI	CU		
				L	M	M	J	V	S	L	M	M	J	V	S	L	M	M	J	V	S	L	M	M	J	V	S	L	M	M	J	V	S		
Solicitar presupuestos de Salon y servicios en Selección del Expositor	41%	100%	Lic. Esteban Puerto																																
PROMEDIO AVANCE TOTAL:	62%	75%	REUNION DE SEGUIMIENTO:																																

3:15 / 4:00

Application - Soft_2003_TDC_Full_Profesional(2)

Volver Actualizar Zoom Ver Graficos Ver Matriz (1) Video Tutorial

PERSPECTIVA	OBJETIVO ESTRATEGICO	INDICADOR	Resultado Actual	INDUCTOR	INICIATIVA	Avance Real
01: Financiera	Aumentar Ventas Mensuales	% aumento de ventas	117%	Publicidad	Plan de Publicidad	48%
01: Financiera	Reducir Costos	% reduccion de costos	87%	Mejorar Procesos	Programa mejora de Procesos	29%
02: Clientes	Aumentar Satisfaccion	% satisfaccion de clientes	62%	Calidad de Productos	Programa mantenimiento calidad de productos	78%
02: Clientes	Incrementar Fidelidad de Clientes	# de Clientes fieles	112%	Promocion	Plan de Promocion	55%
03: Procesos	Certificar Procesos en ISO	# de procesos certificados	40%	Capacitacion	Programa de Capacitacion en ISO	
03: Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	% de reduccion de tiempos	87%	Sensibilizacion del personal	Plan de sensibilizacion	75%
03: Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	Tiempo de Puesta en marcha del modelo	80%	Selección del Profesional que implementara el modelo	Programa de selección	87%
04: Aprendizaje y Crecimiento	Comprar Motocicletas para distribuir productos	# de motocicletas compradas	100%	Selección de Proveedores	Plan de selección de proveedores	
04: Aprendizaje y Crecimiento	Implementar modelo de gestion por competencias	Tiempo de puesta en marcha del modelo	80%	Selección del Profesional que implementara el modelo	Programa de selección	60%

% de Logro Actual de las Metas

Tiempo de puesta en marcha del modelo: 80%

de motocicletas compradas: 100%

Avance Real de todos los Planes de Accion (Iniciativas Estrategicas)

Programa de selección: 60%

Plan de selección de proveedores: 87%

3:24 / 4:00

Application - Soft_2003_TDC_Full_Profesional(2)

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Verjano Aplicación 2

Selecione un Objetivo: Aumentar Ventas Mensuales

PERSPECTIVA: 01: Financiera

PROBLEMA:

OBJETIVO ESTRATÉGICO: Aumentar Ventas Mensuales

INDUCTOR: Publicidad	INDICADOR (KPI): % aumento de ventas	117%	PLAN DE ACCIÓN (Iniciativa Estratégica): Plan de Publicidad	X PRESUPUESTO DISPONIBLE X CUMPLIMIENTO DE EJECUCIÓN 45%
-------------------------	---	------	--	--

3:31 / 4:00

Application - Soft_2003_TDC_Full_Profesional(2)

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Verjano Aplicación 2

Actualizar Elegir Periodo Desplegar Volver Ir a Ponderación Imprimir Zoom (?) Video Tutorial

INDICADOR UNICO DE EFICACIA DEL TABLERO DE COMANDO
Logro: 93,94% / Meta: 100%

01: FINANCIERA Peso: 45,00% - Logro: 100,53%	02: CLIENTES Peso: 11,00% - Logro: 79,37%	03: PROCESOS Peso: 22,00% - Logro: 72,87%	04: APRENDIZAJE Y CRECIMIENTO Peso: 22,00% - Logro: 91,00%
--	---	---	--

3:36 / 4:00

Application - Soft_2003_TDC_Full_Profesional(2)

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Vojano Aplicacion 2

100%

Volver Graficar Imprimir (7) Video Tutorial

116,67%

% aumento de ventas

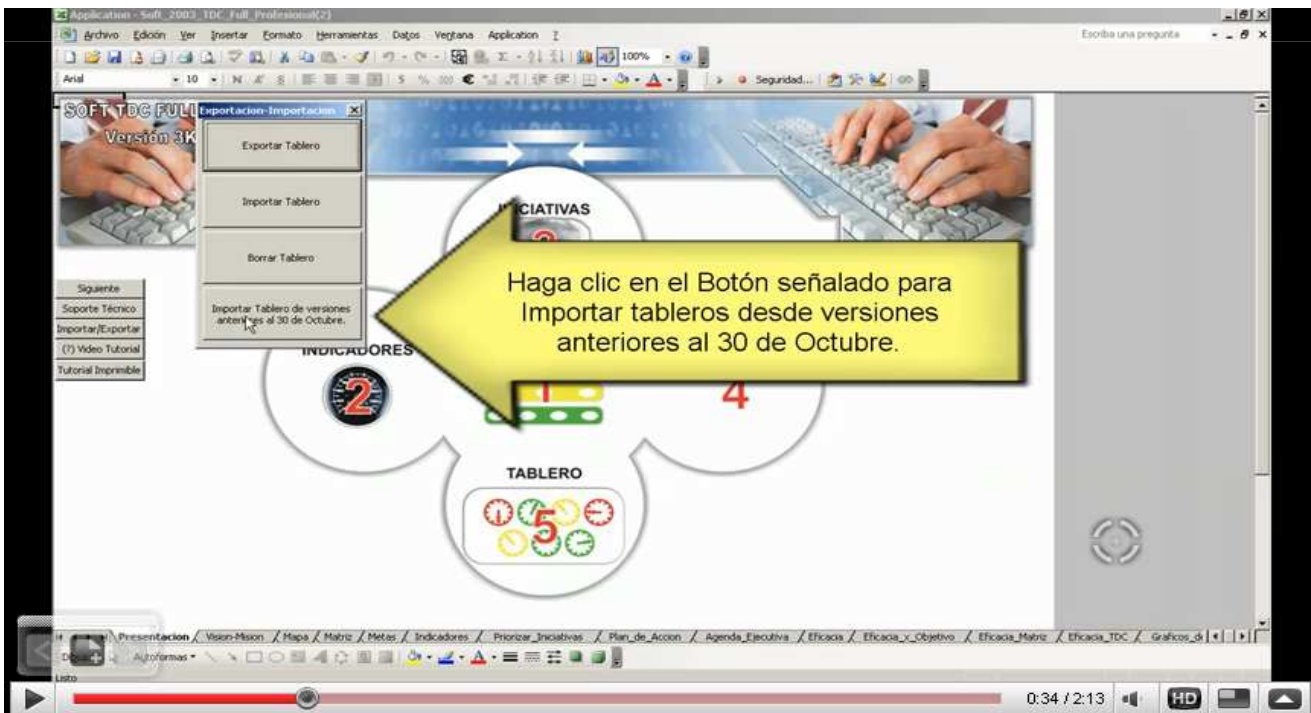
14 Vision-Mision / Mapa / Matriz / Metas / Indicadores / Priorizar_Iniciativas / Plan_de_Accion / Agenda_Ejecutiva / Eficacia / Eficacia_x_Objeto / Eficacia_Matriz / Eficacia_TDC / Graficos_de_Impacto / P / | | | |

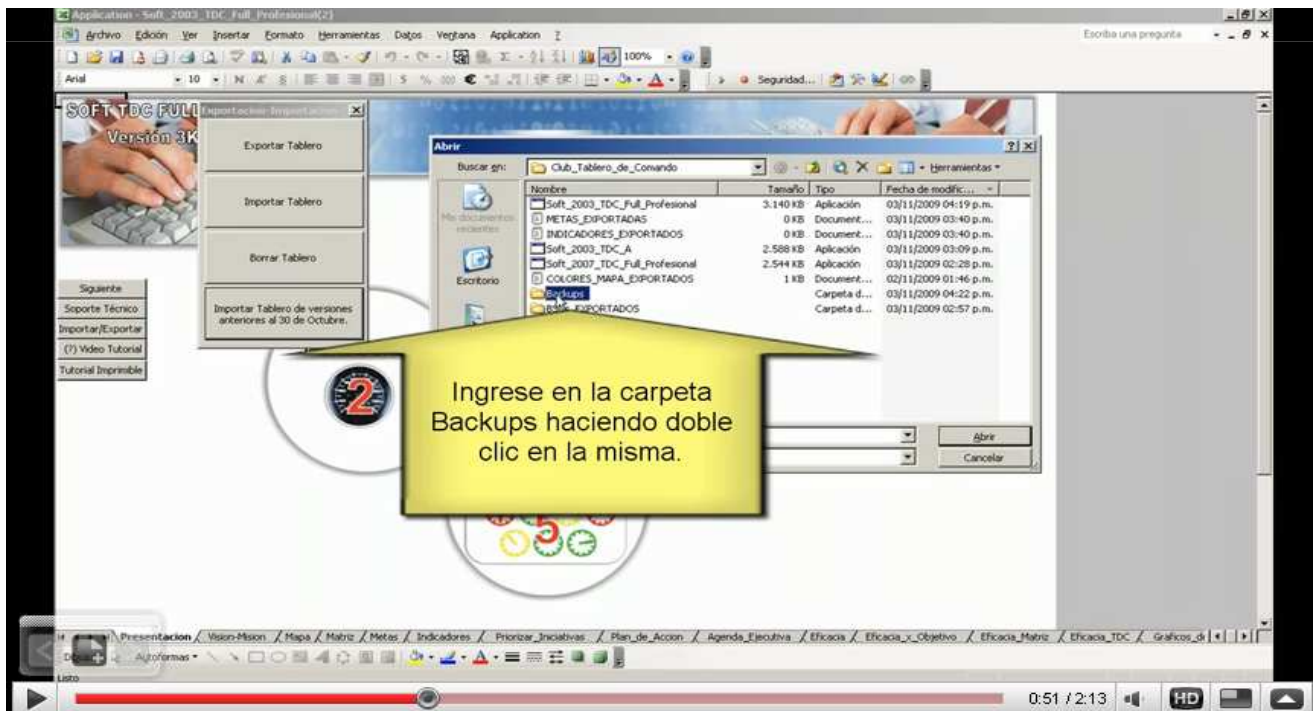
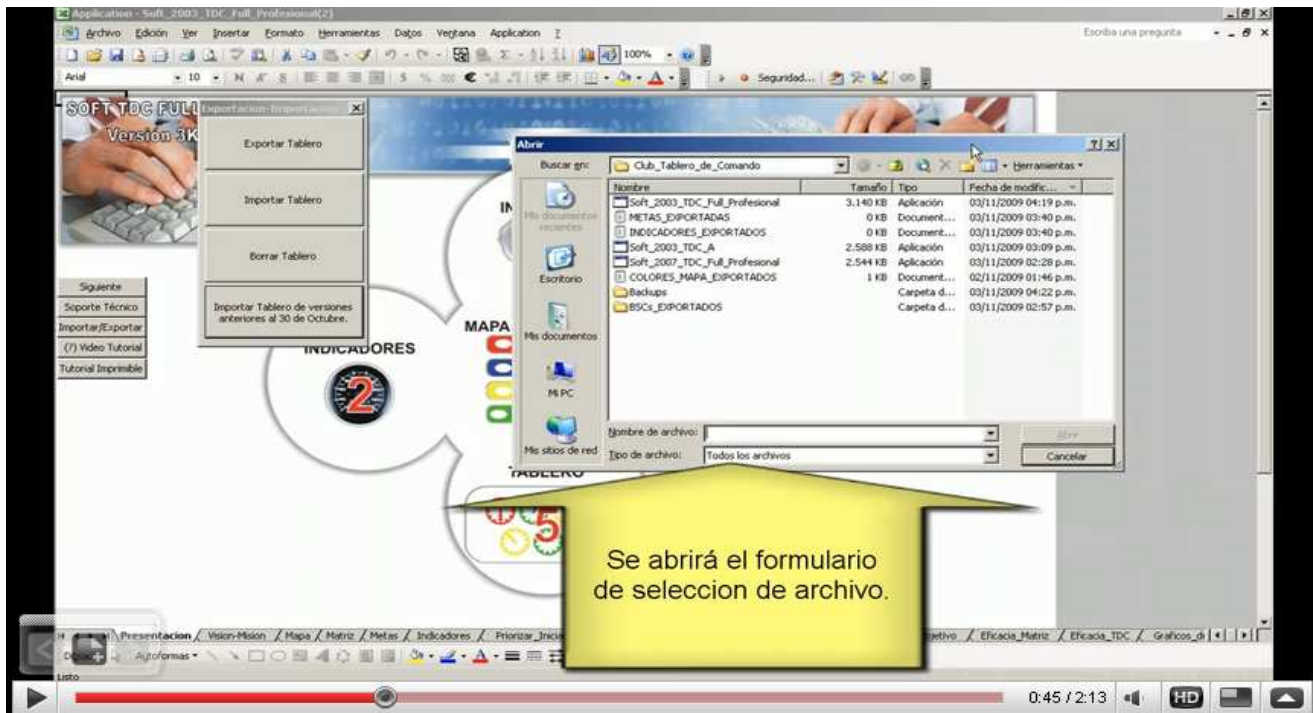
3:54 / 4:00

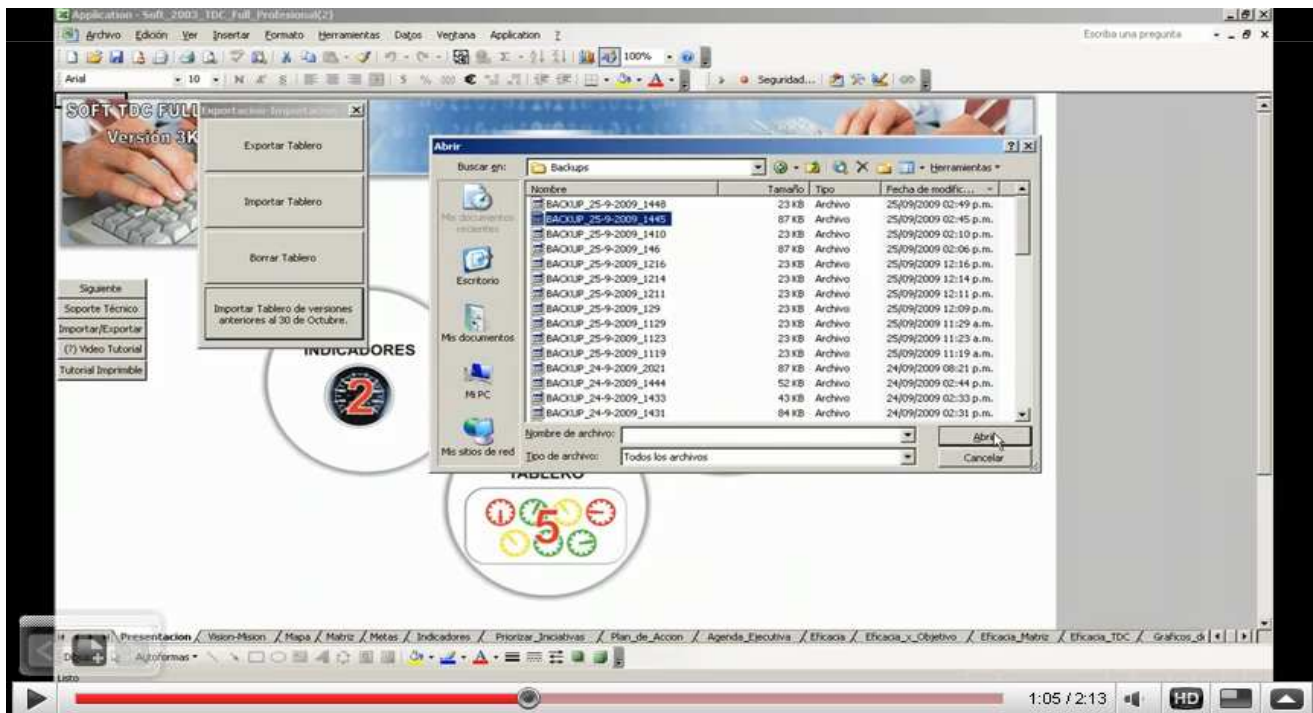
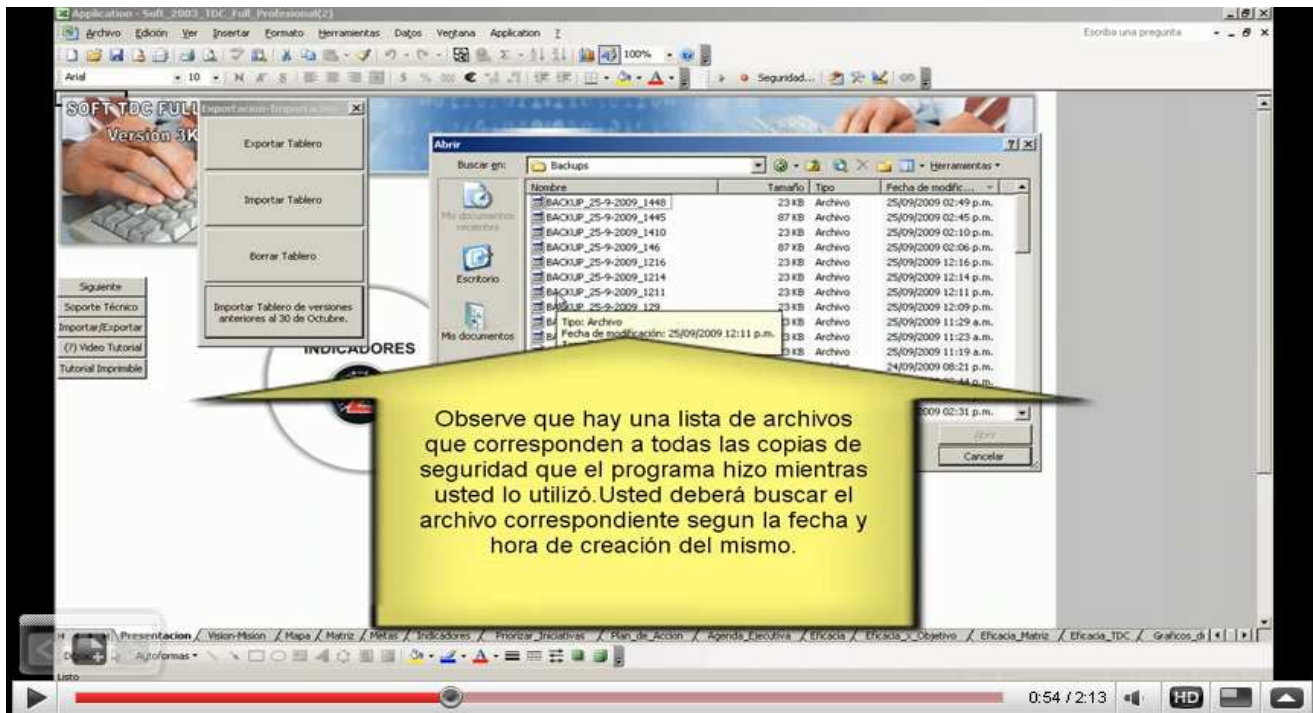


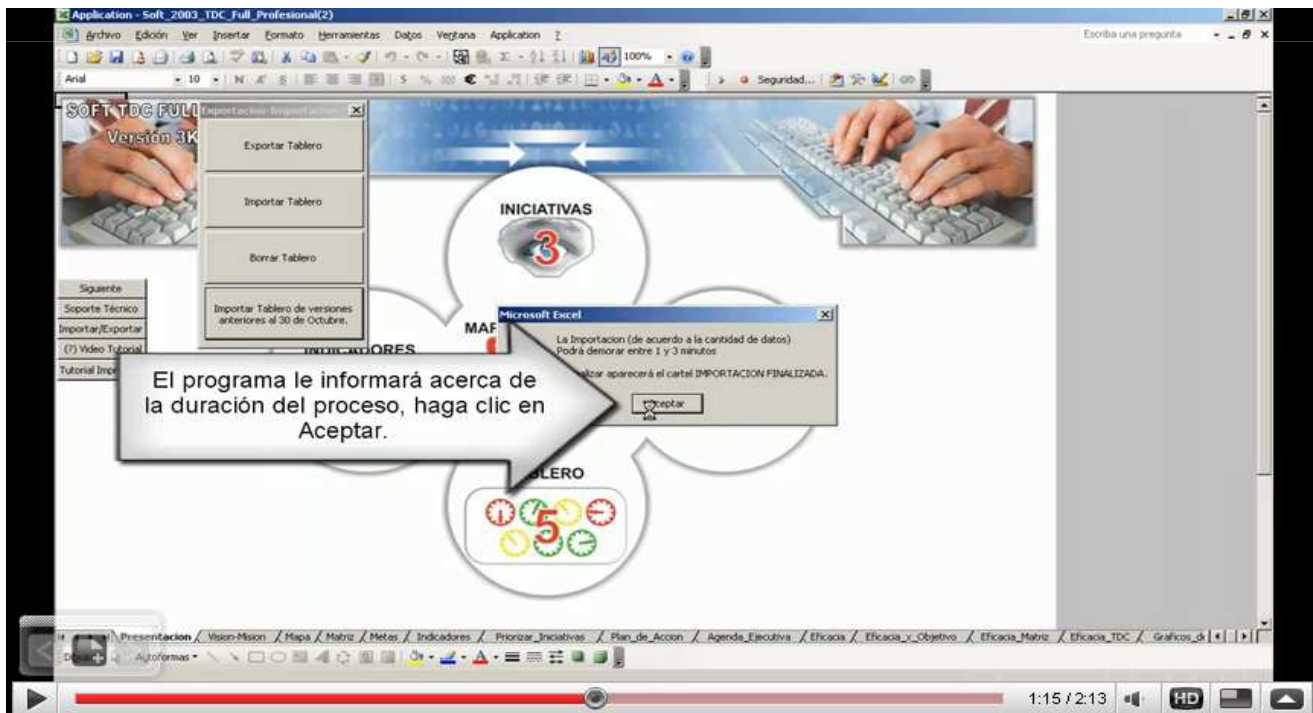
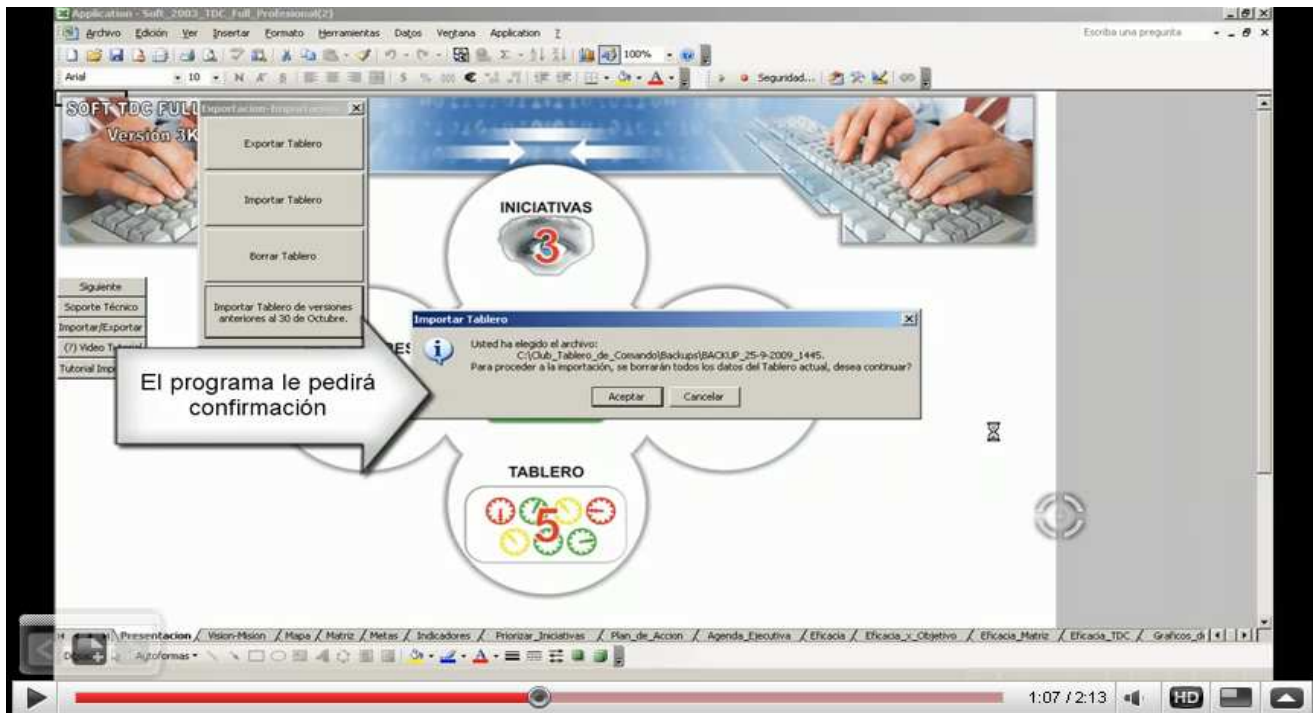
**Importar desde Versiones Anteriores al
30-10**

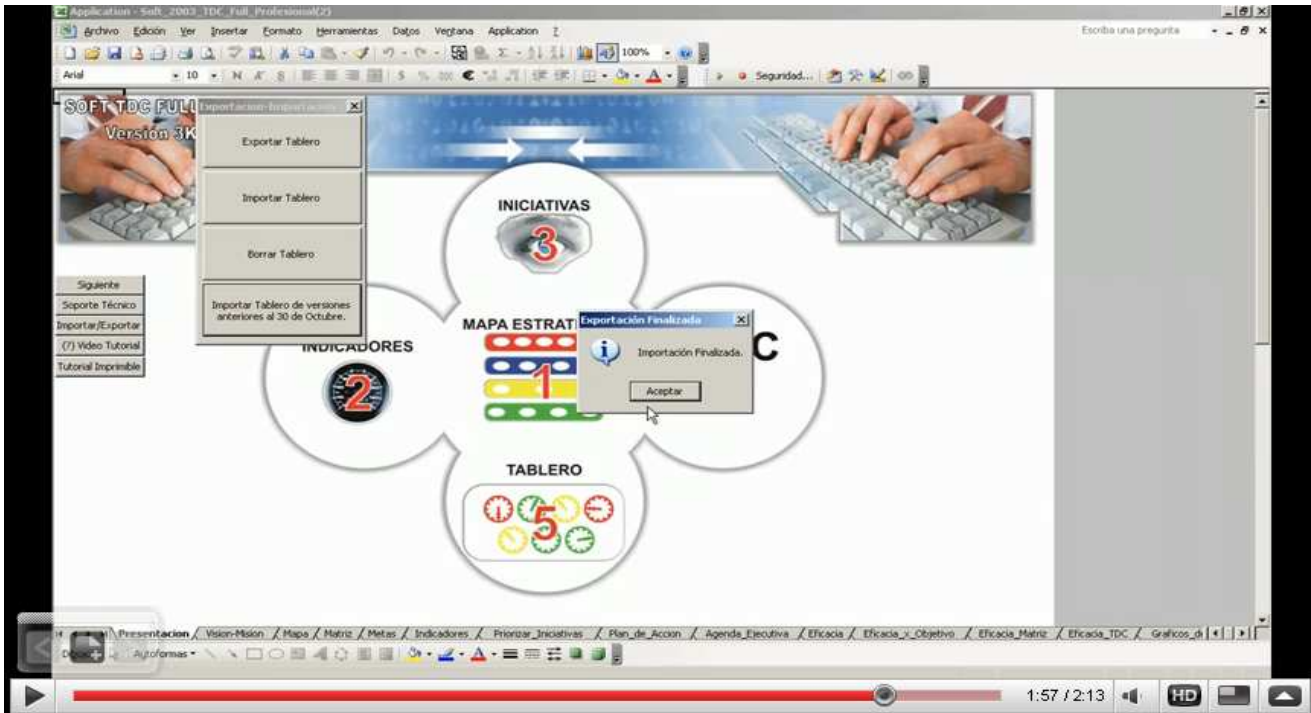
The image is a screenshot of a video player displaying a presentation slide. The slide is titled "MAPA ESTRATÉGICO" and features three main components: "INDICADORES" (with a circular icon containing the number 2), "INICIATIVAS" (with a circular icon containing the number 3), and "BARRERAS" (partially visible). The slide also includes a header "SOFT TDC FULL TALLER 2008" and "Version 3K2009-008". A yellow callout box with a drop shadow is overlaid on the slide, containing the text: "En este video le mostraremos como recuperar un tablero creado con una versión anterior al 30 de Octubre." The video player interface shows a progress bar at 0:06 / 2:13 and a navigation menu at the bottom with items like "Presentacion", "Vision-Mision", "Mapa / Matriz / Metas", "Indicadores", "Priorizar Inicativas", "Plan de Accion", "Agenda Ejecutiva", "Eficacia", "Eficacia u Objetivo", "Eficacia Matriz", "Eficacia TDC", and "Gráficos de".





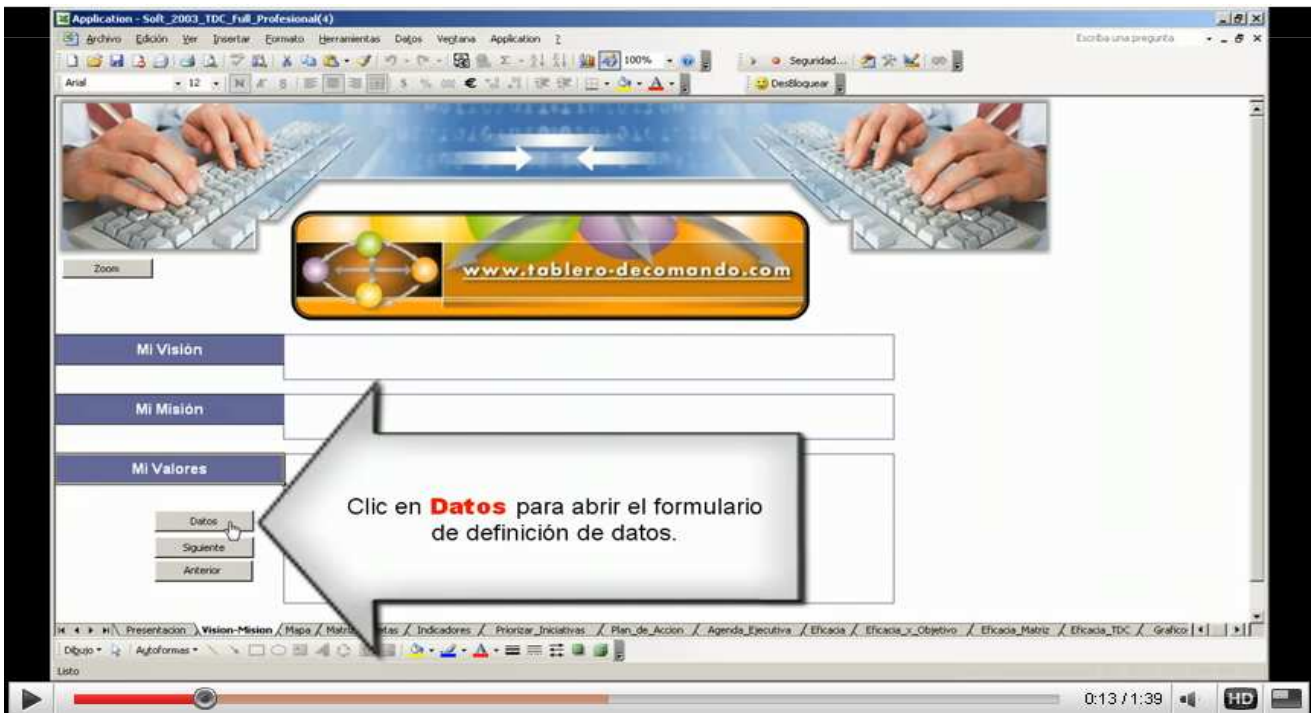


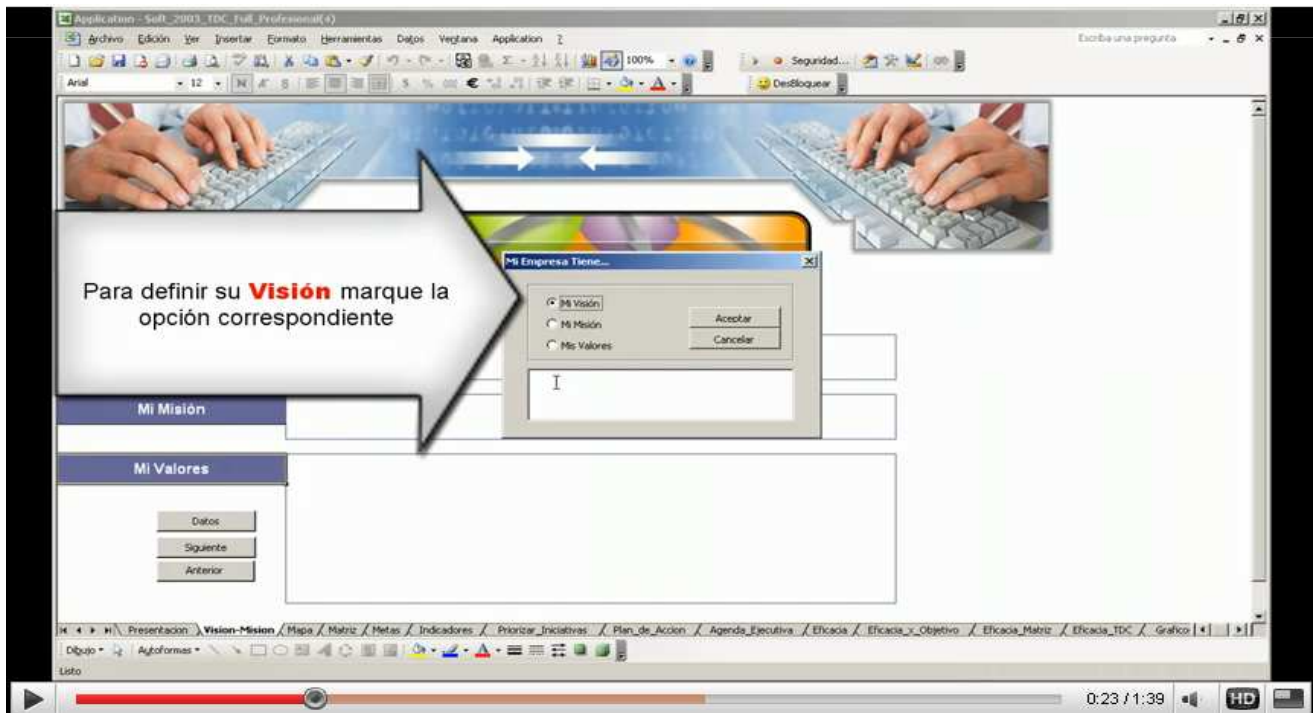
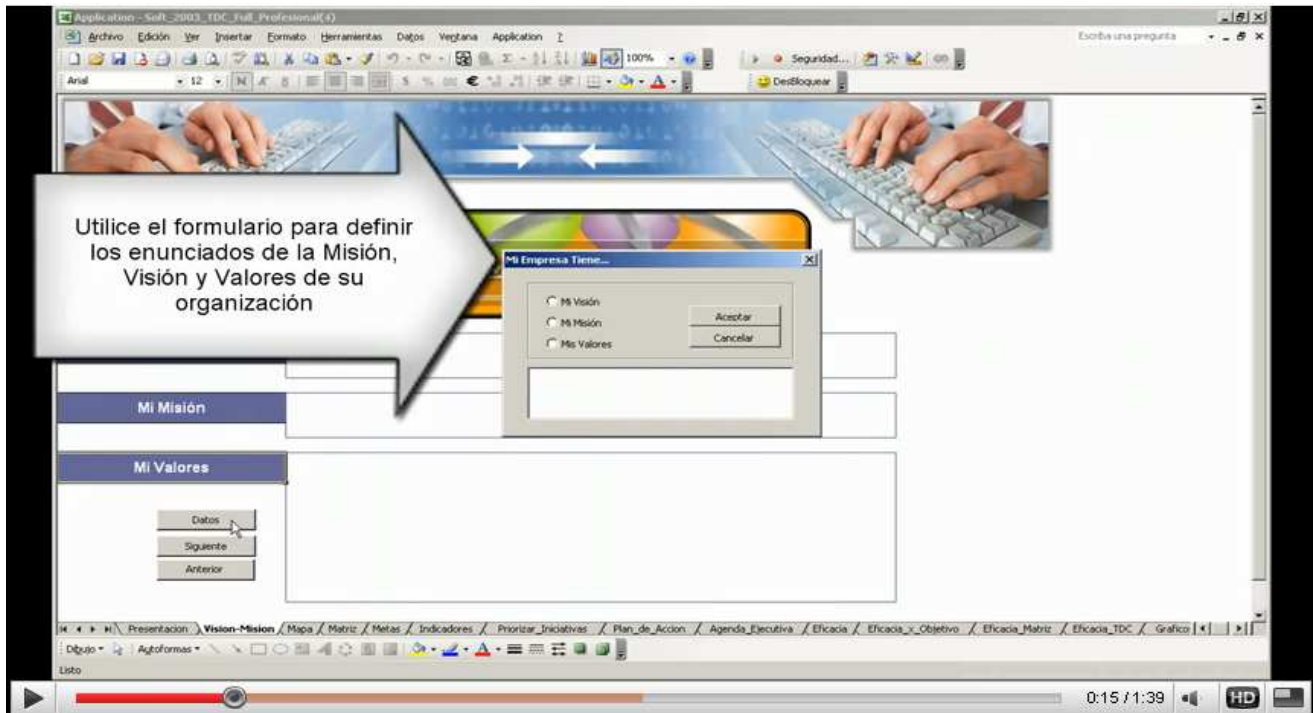


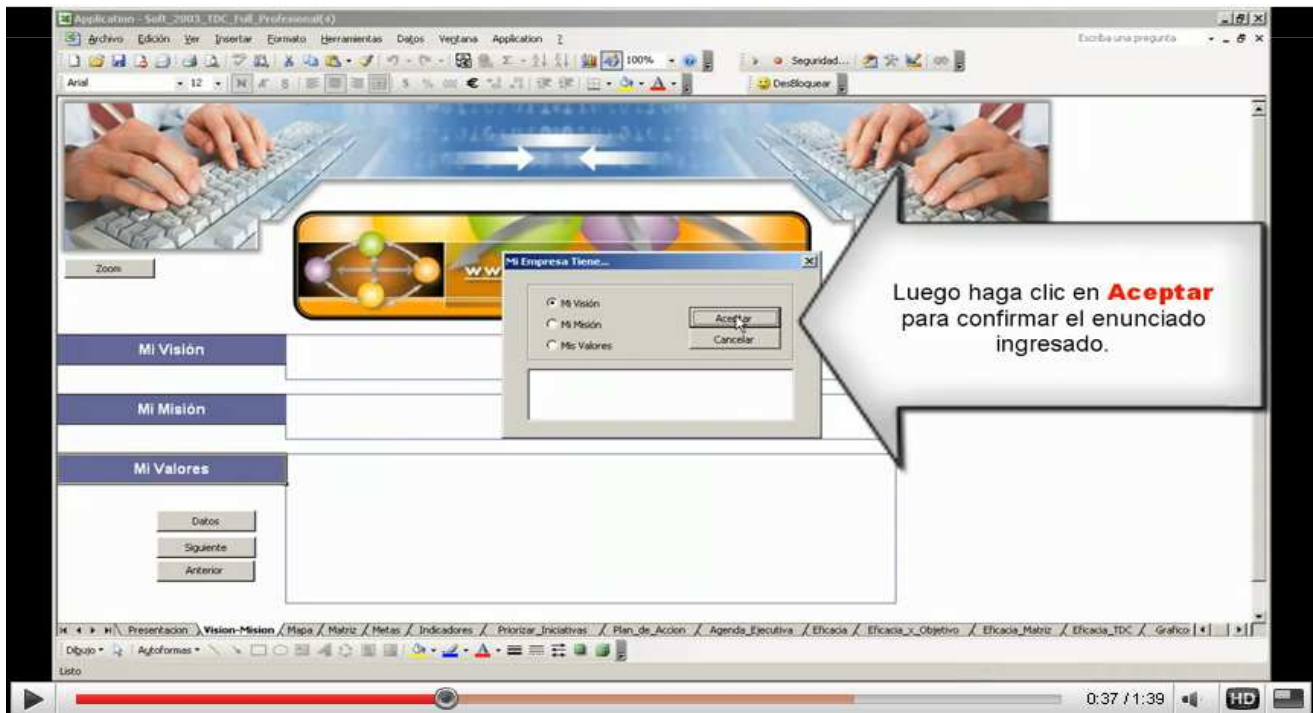
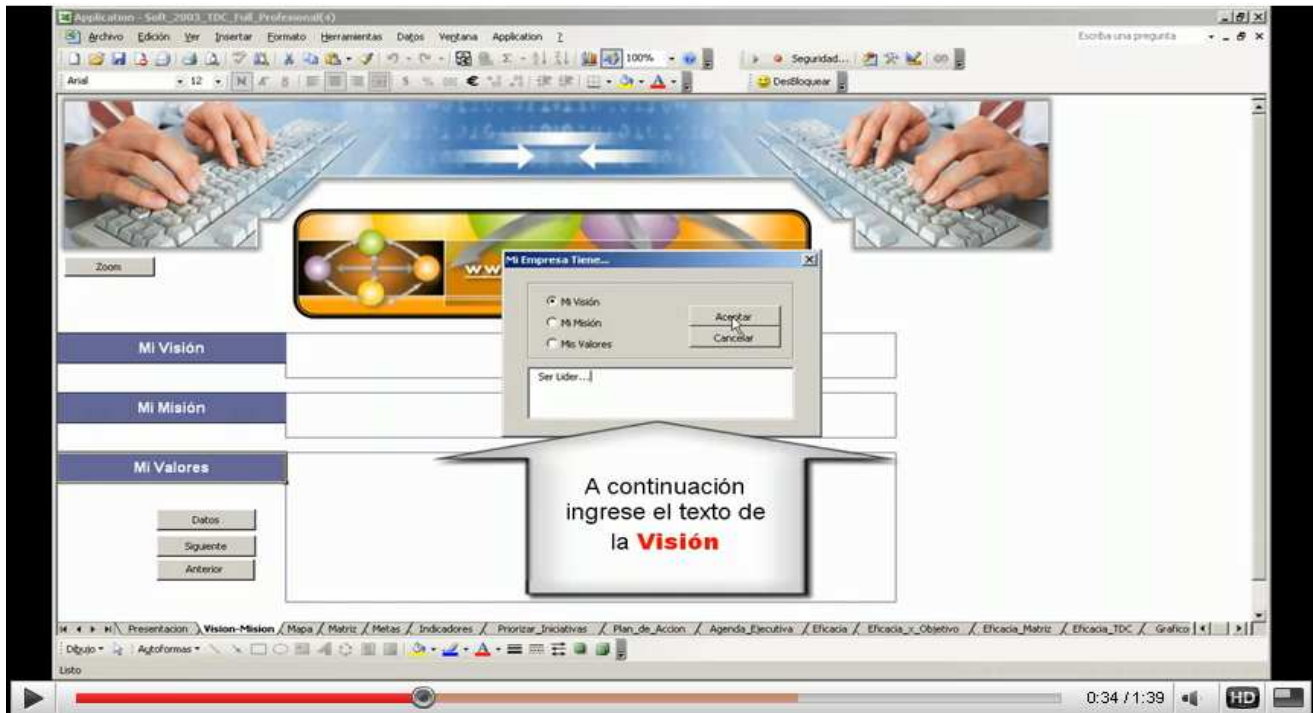


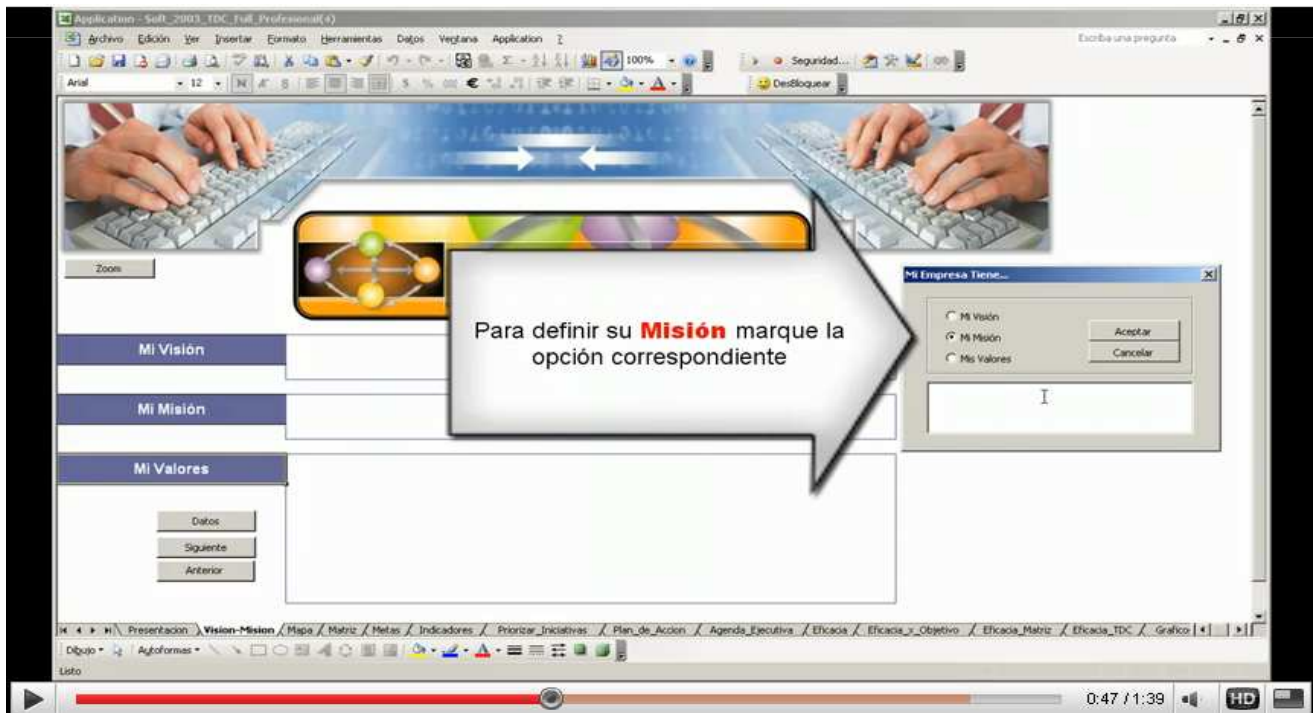
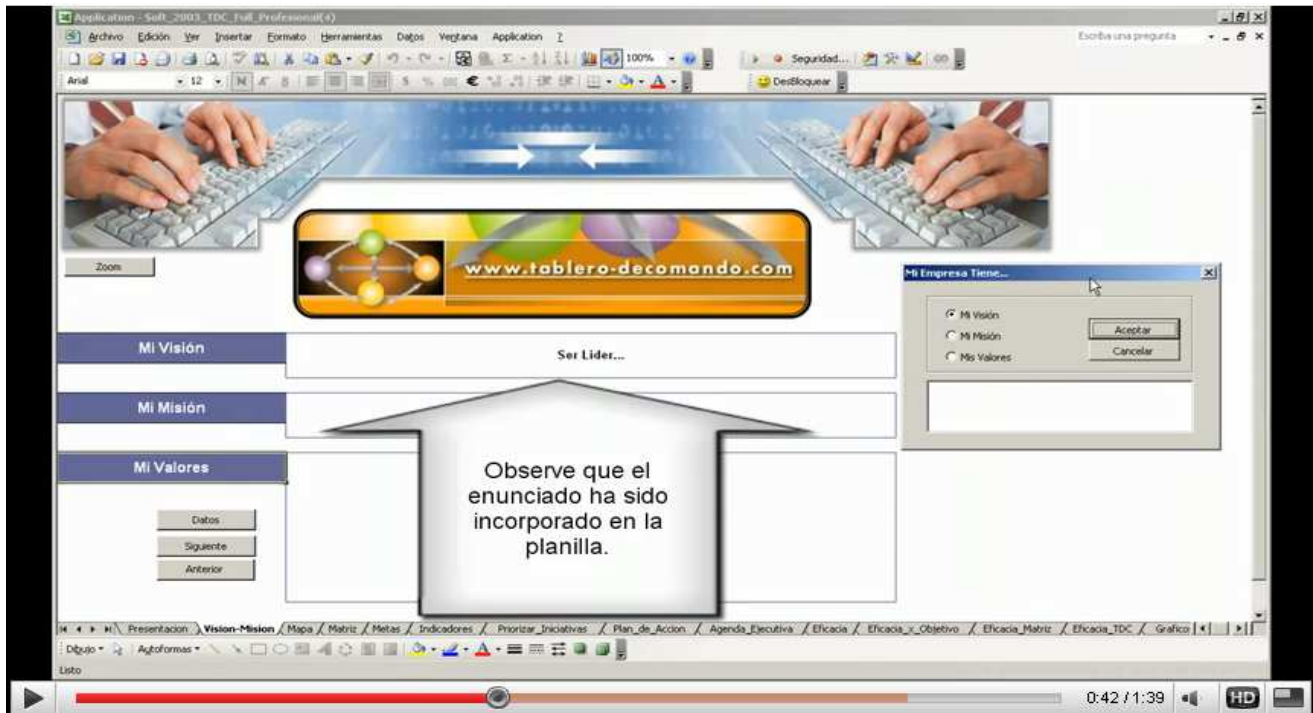


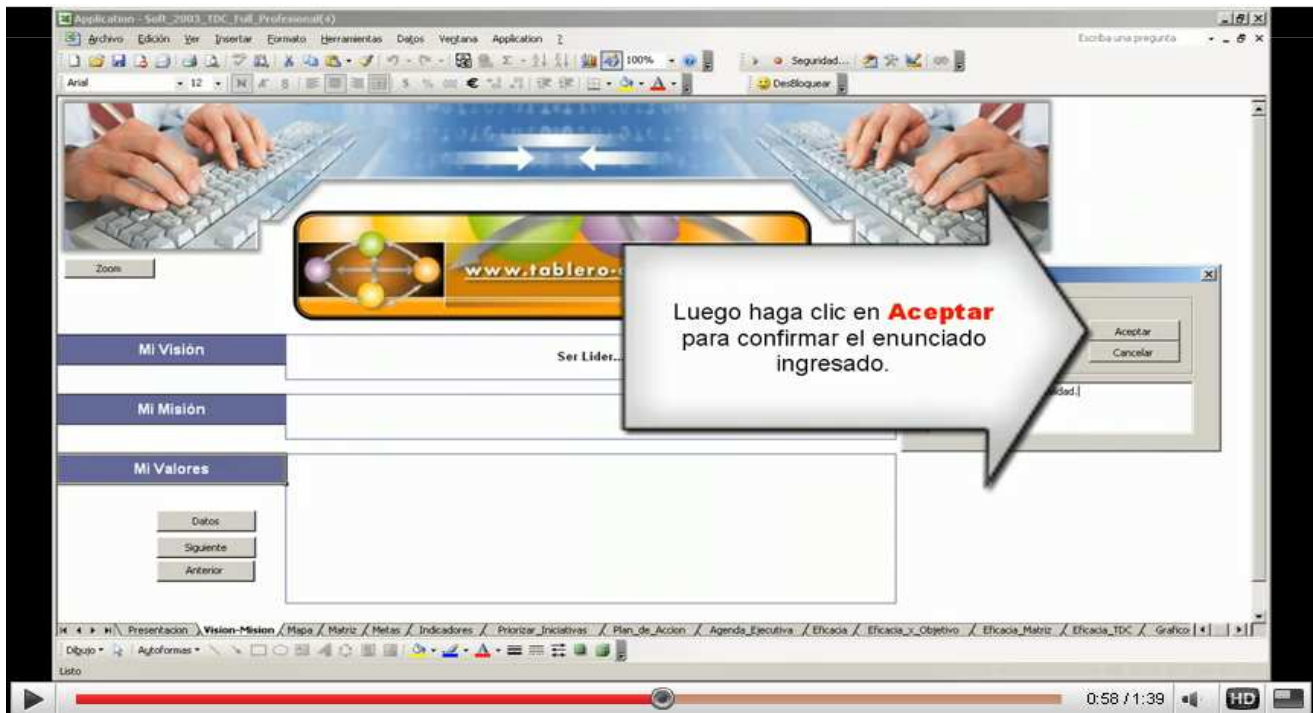
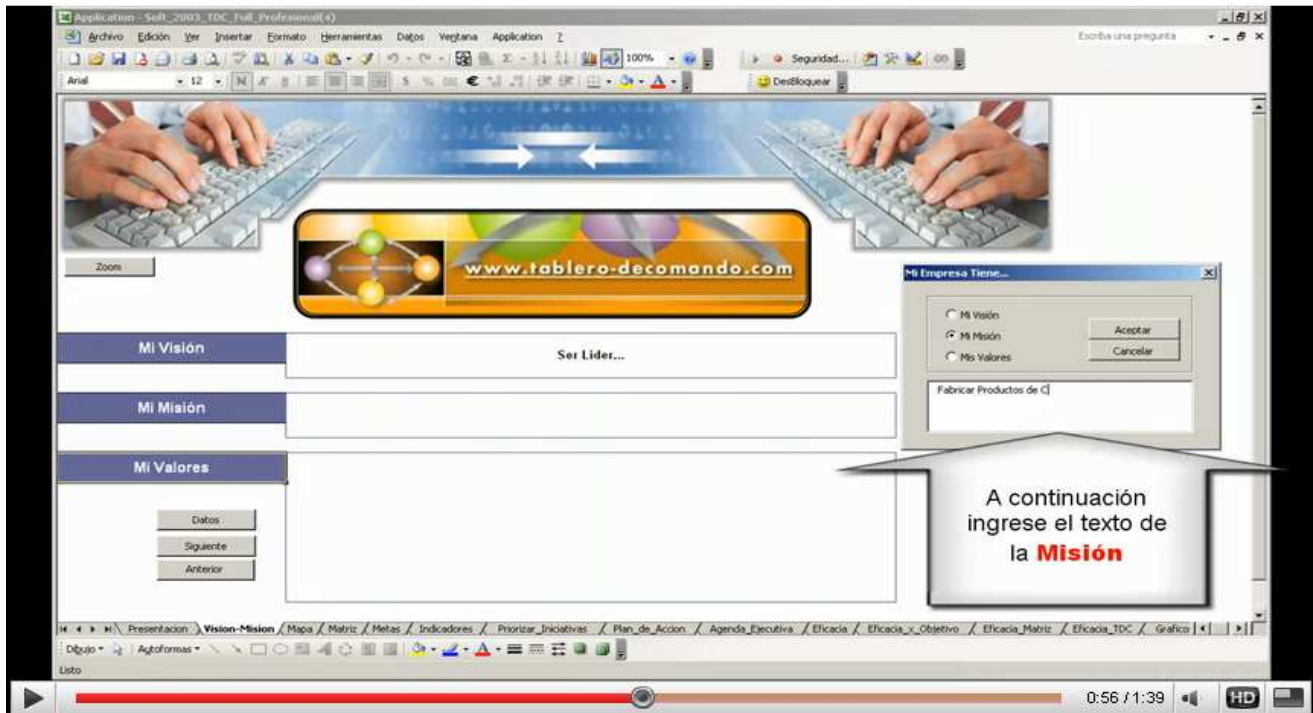
Ingresar VISION – MISION - VALORES

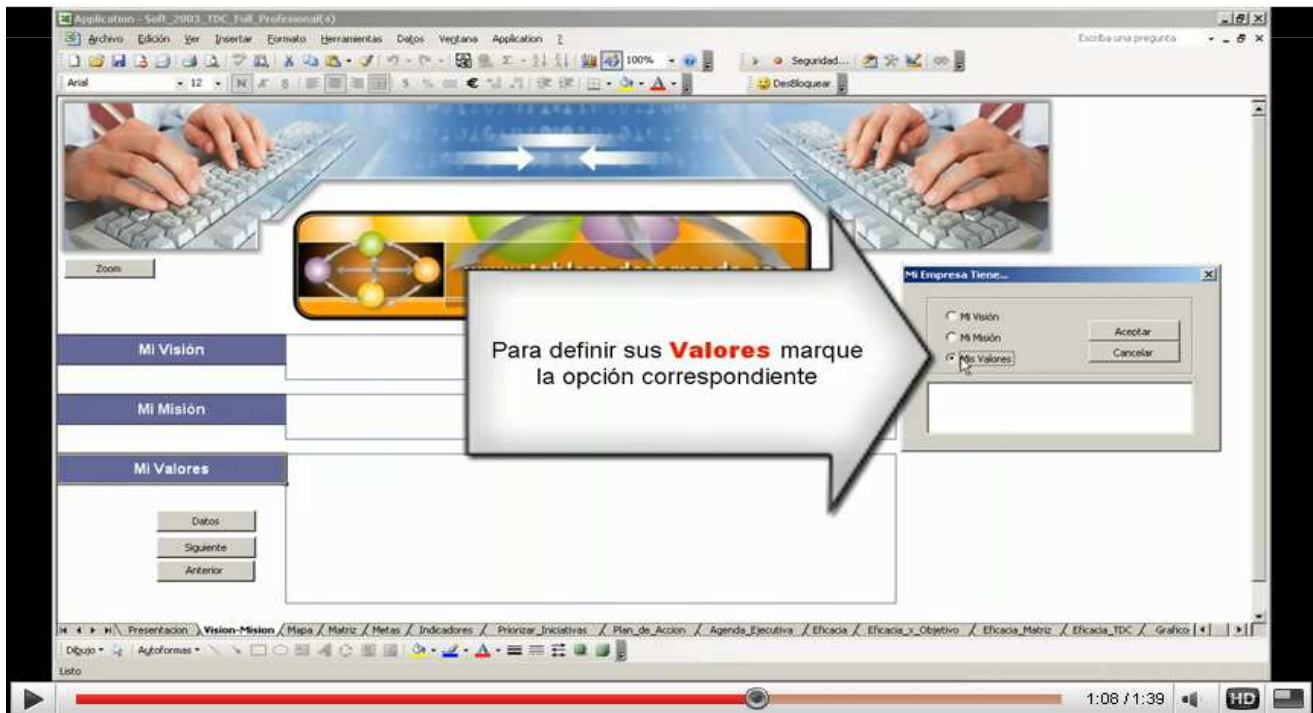
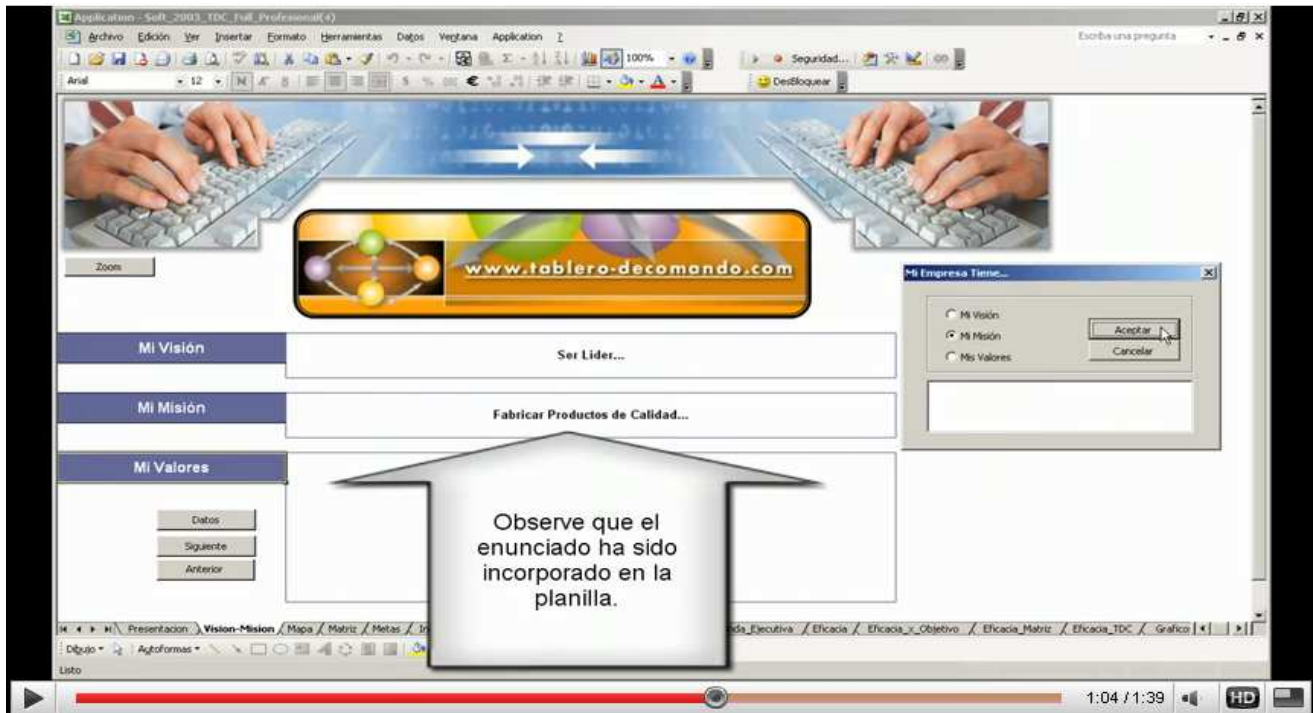


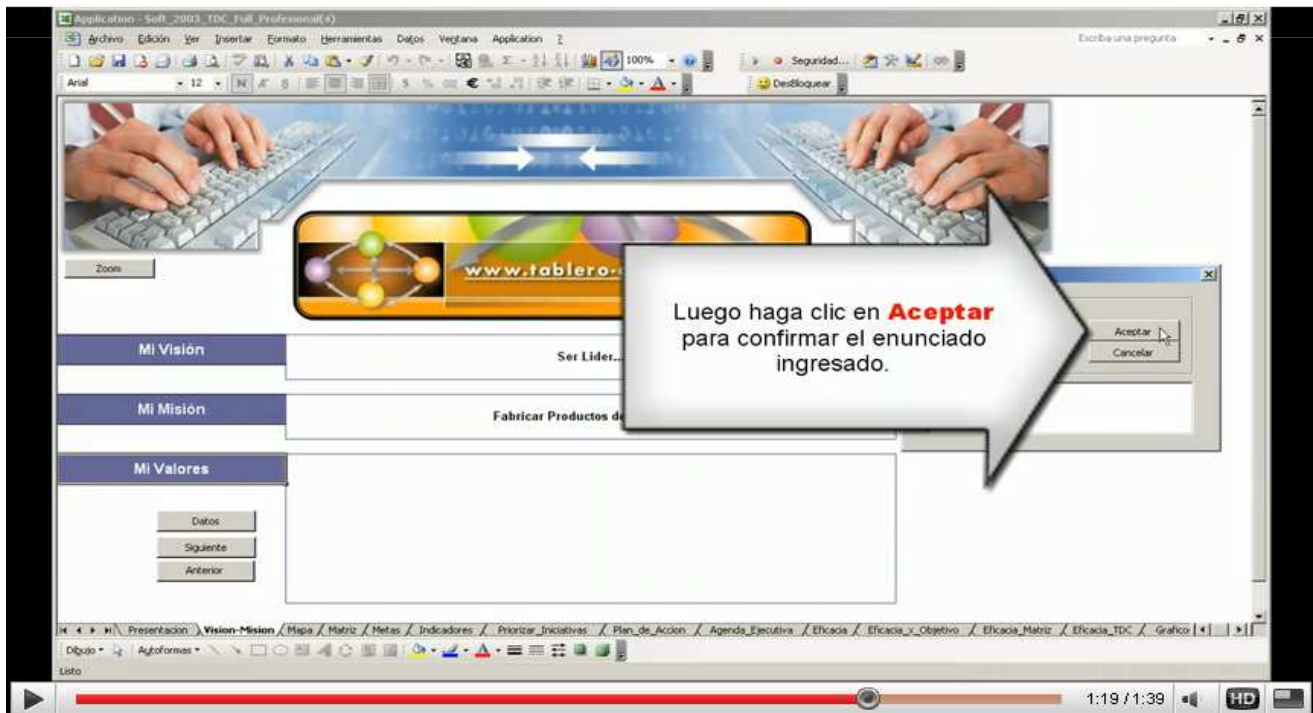
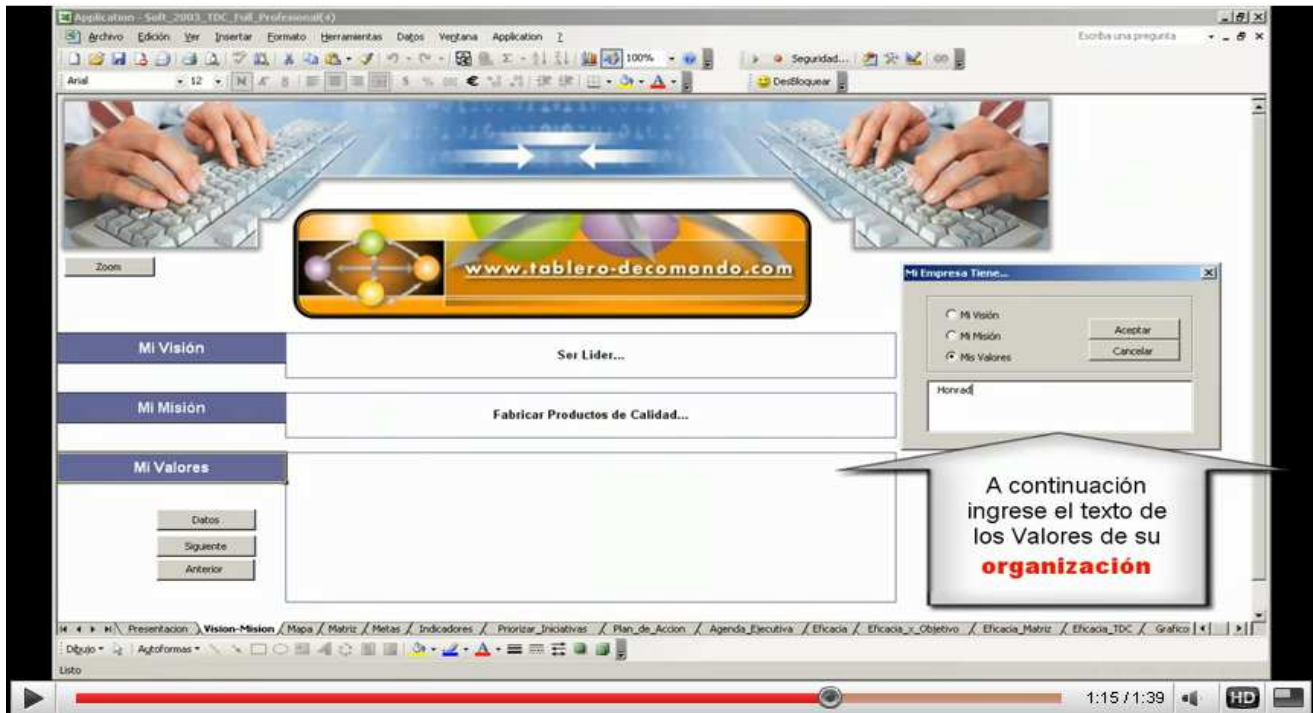


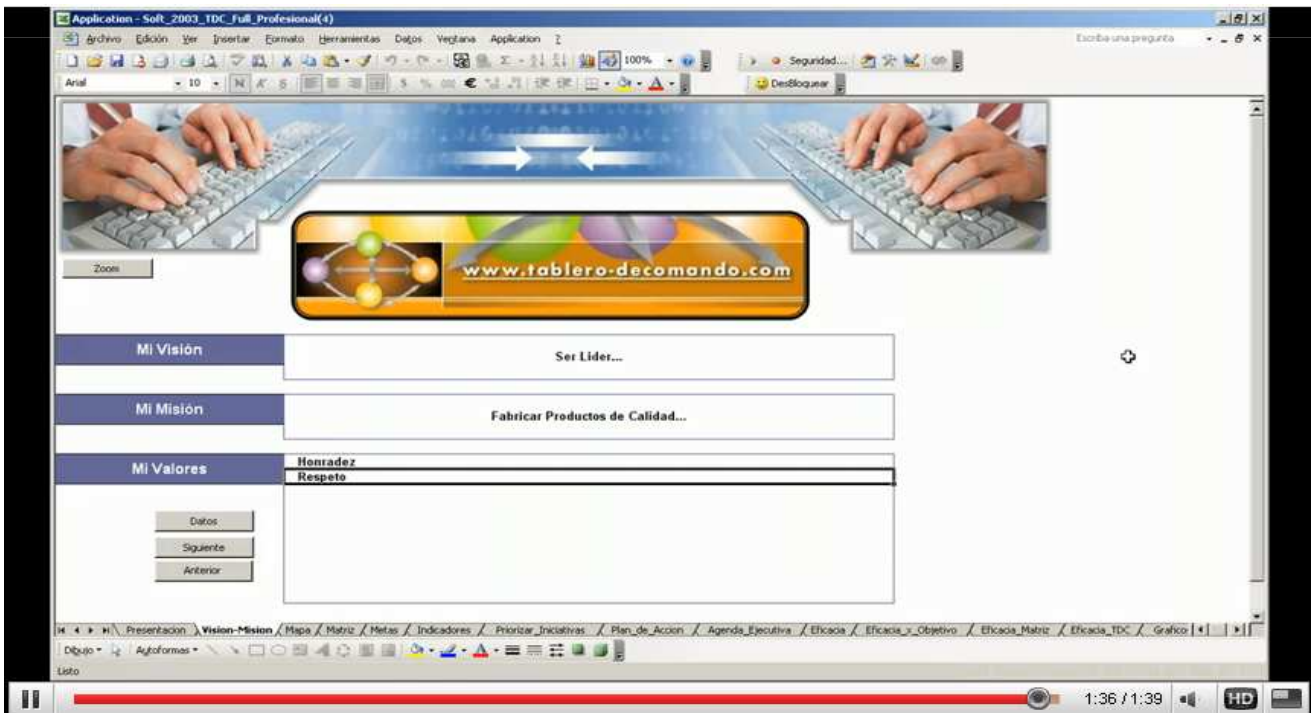
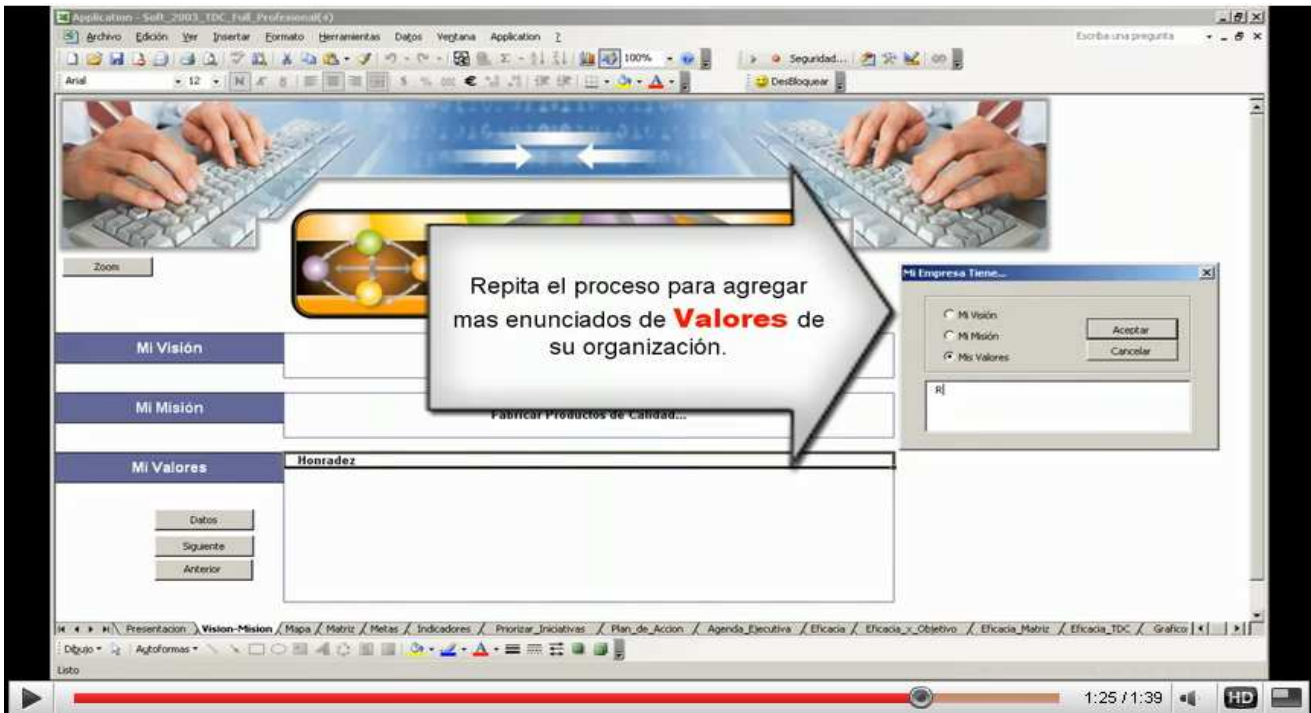




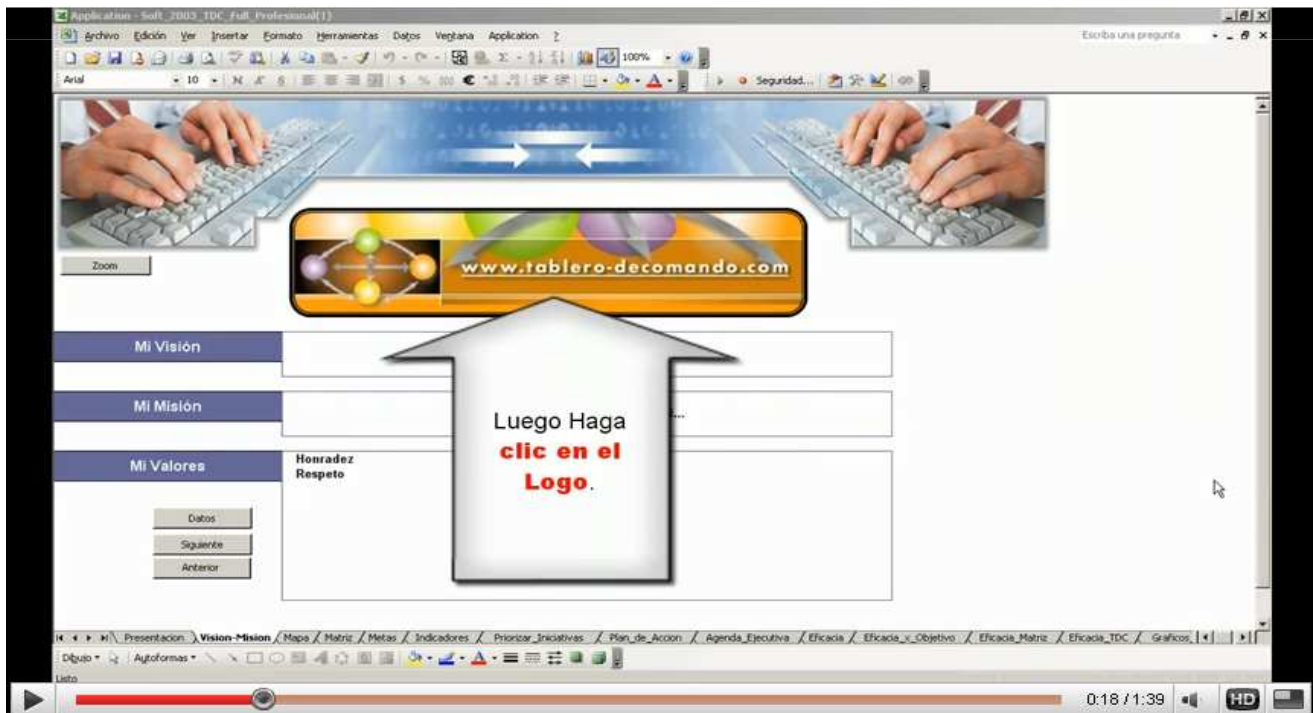


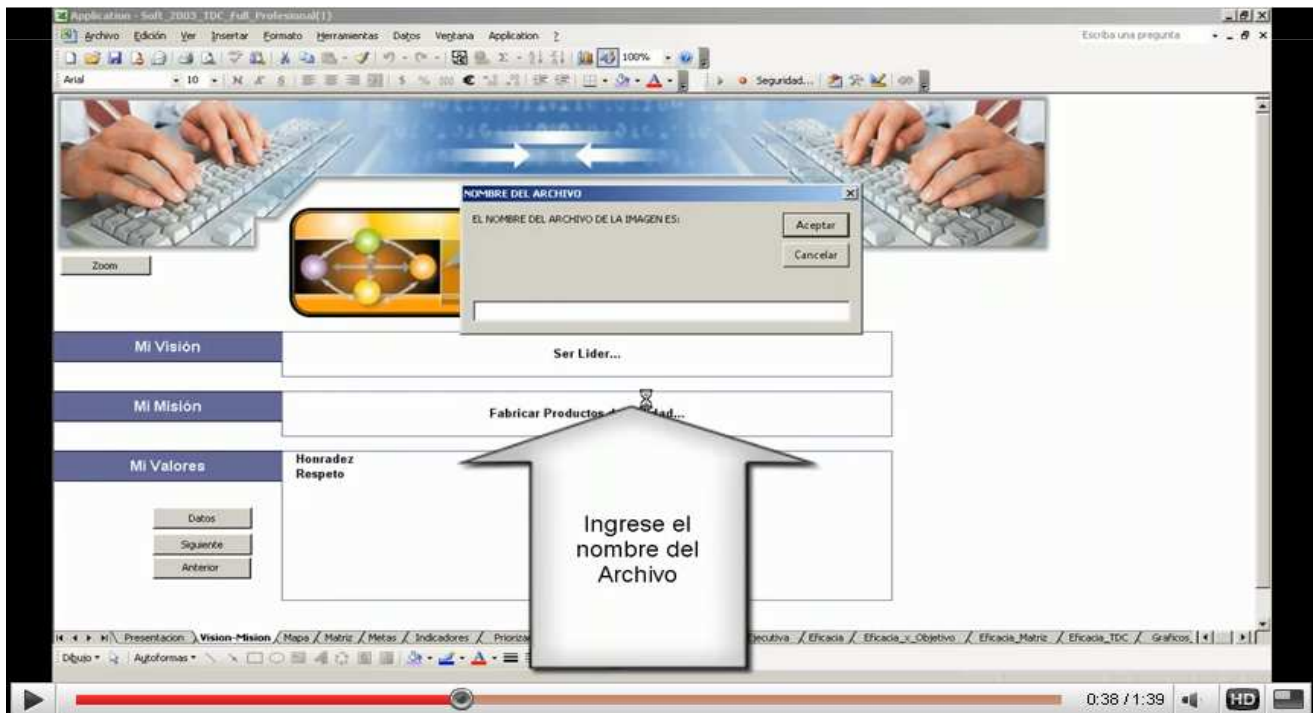


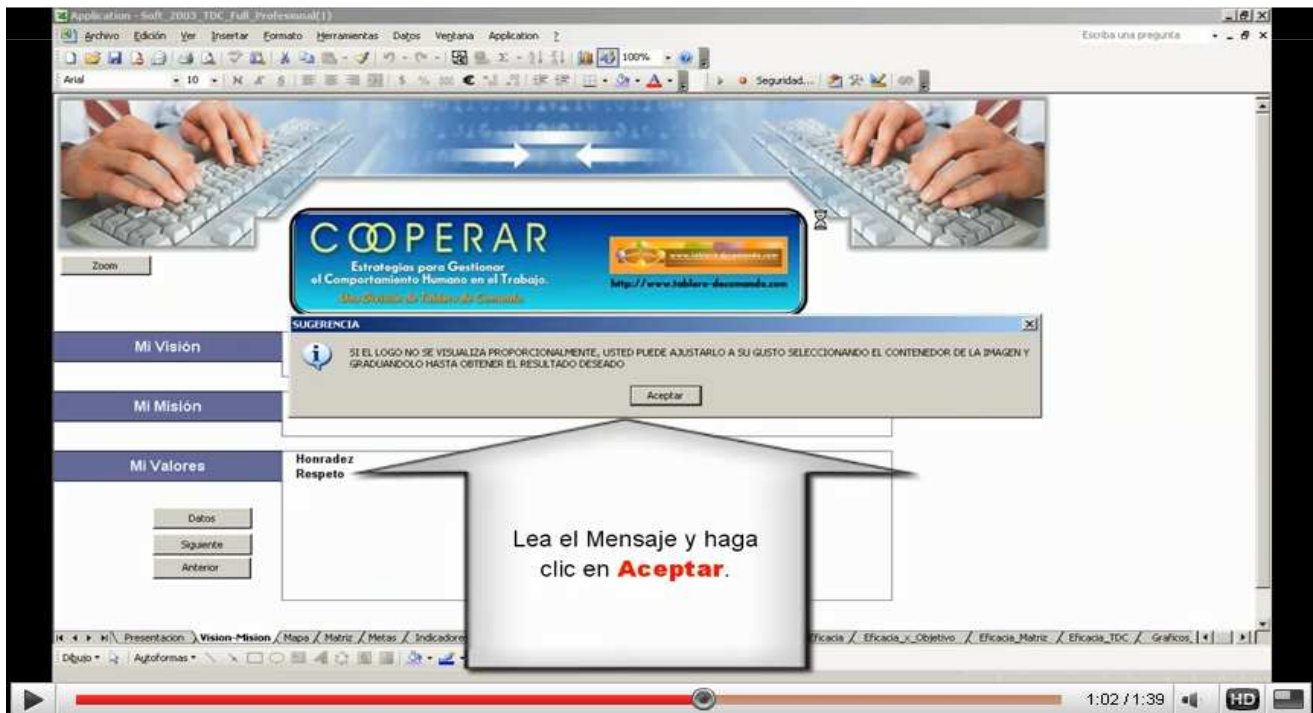
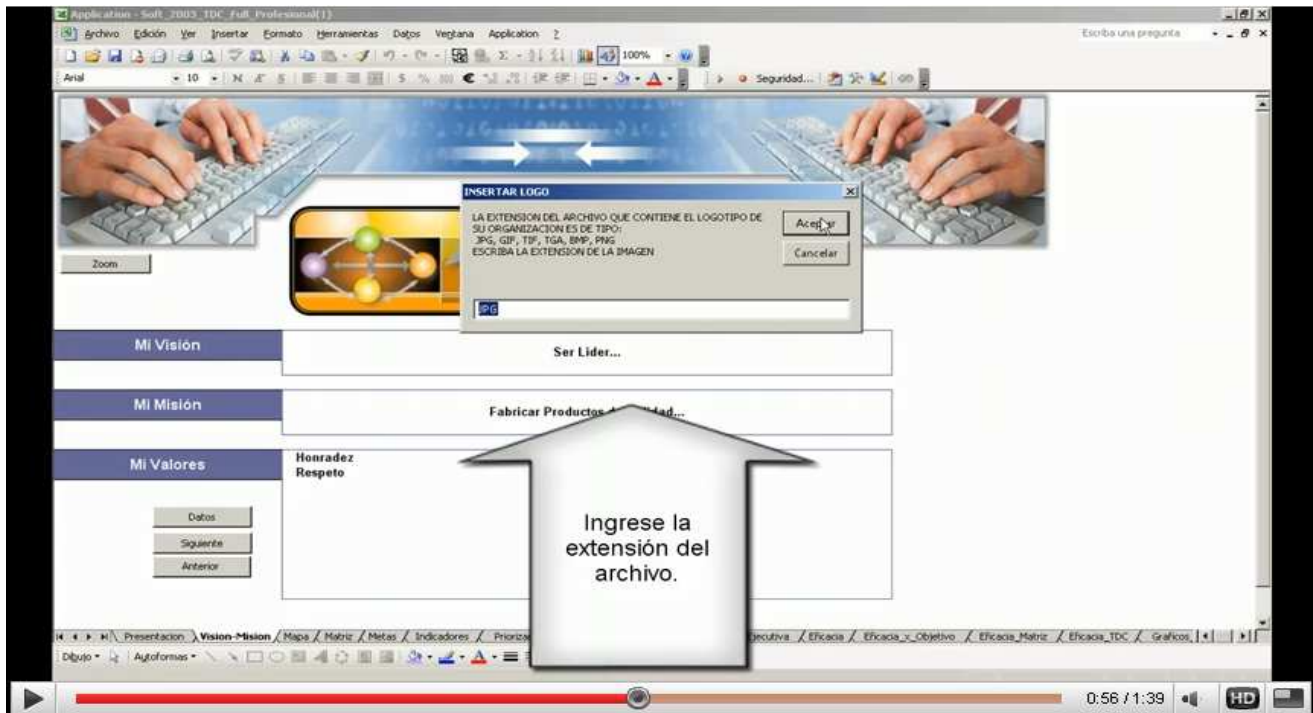












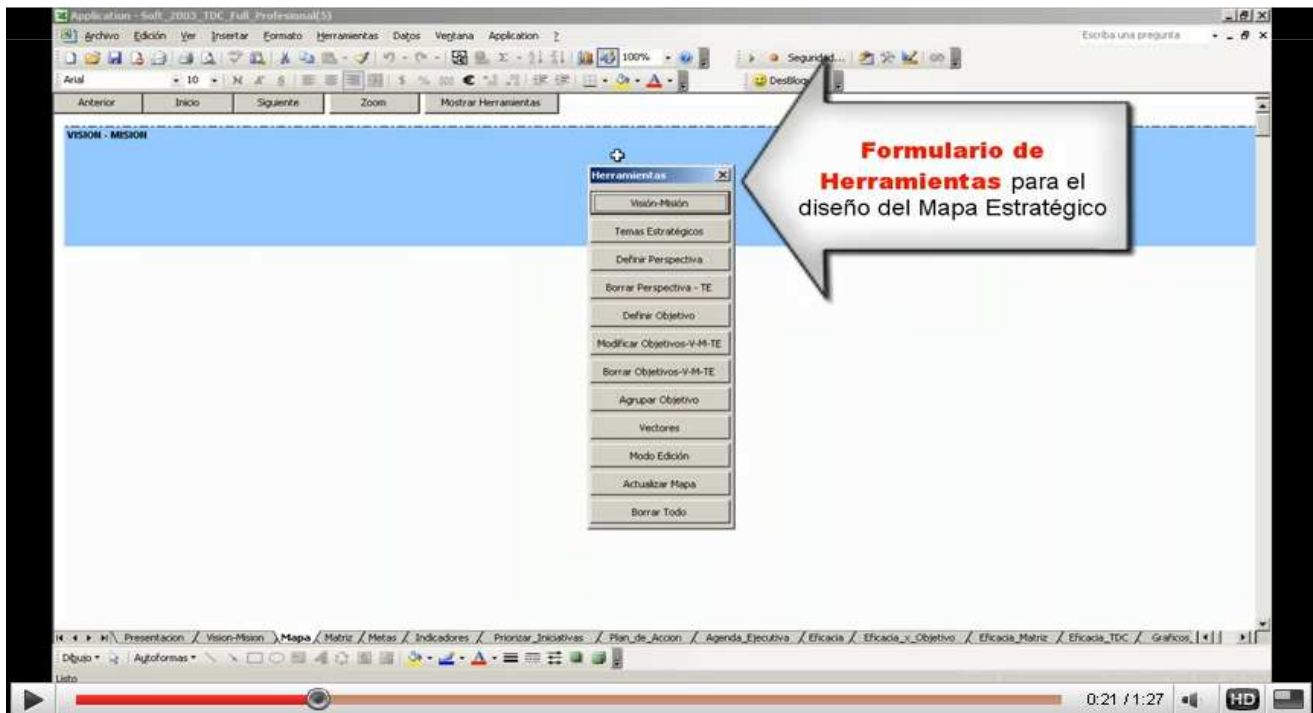
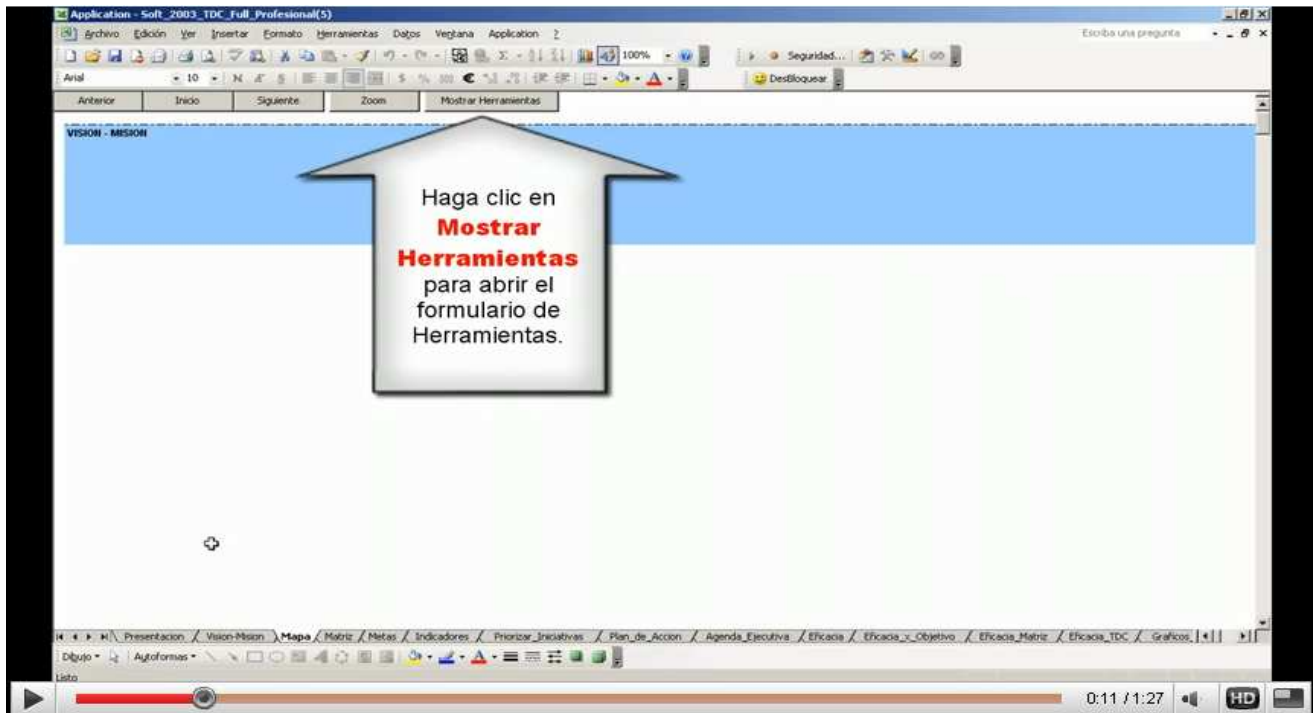


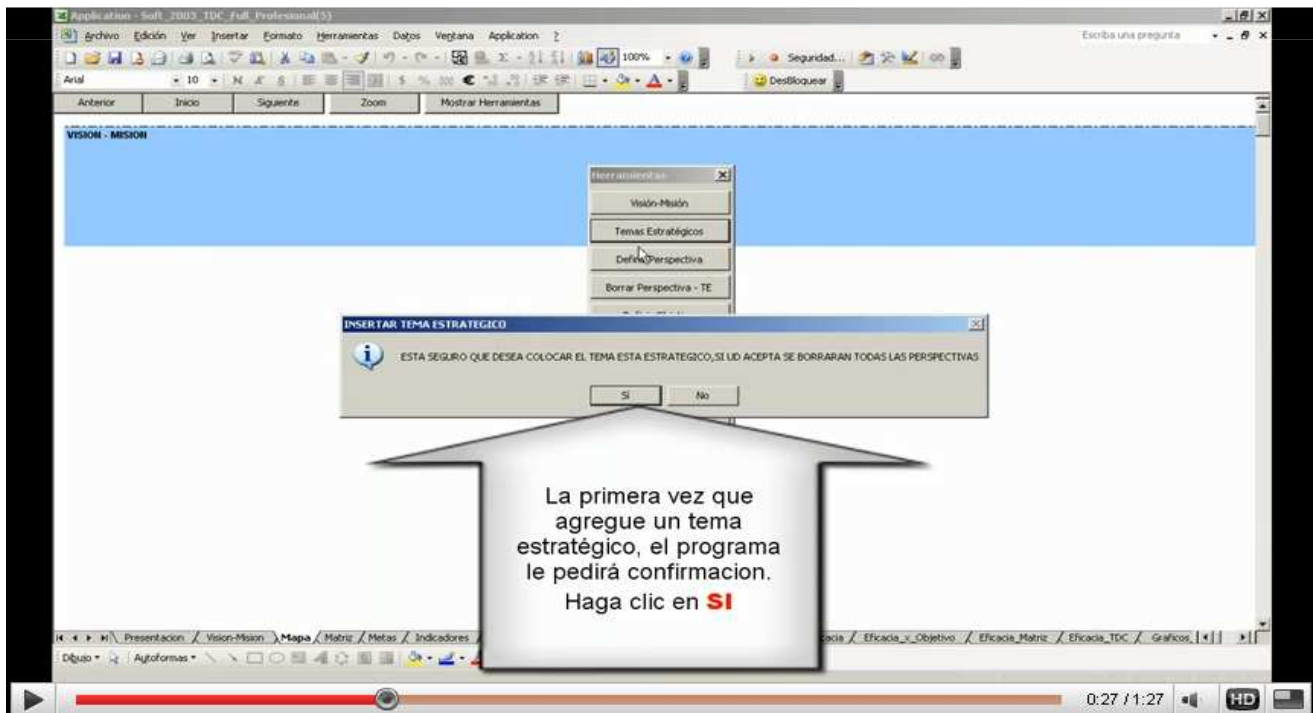
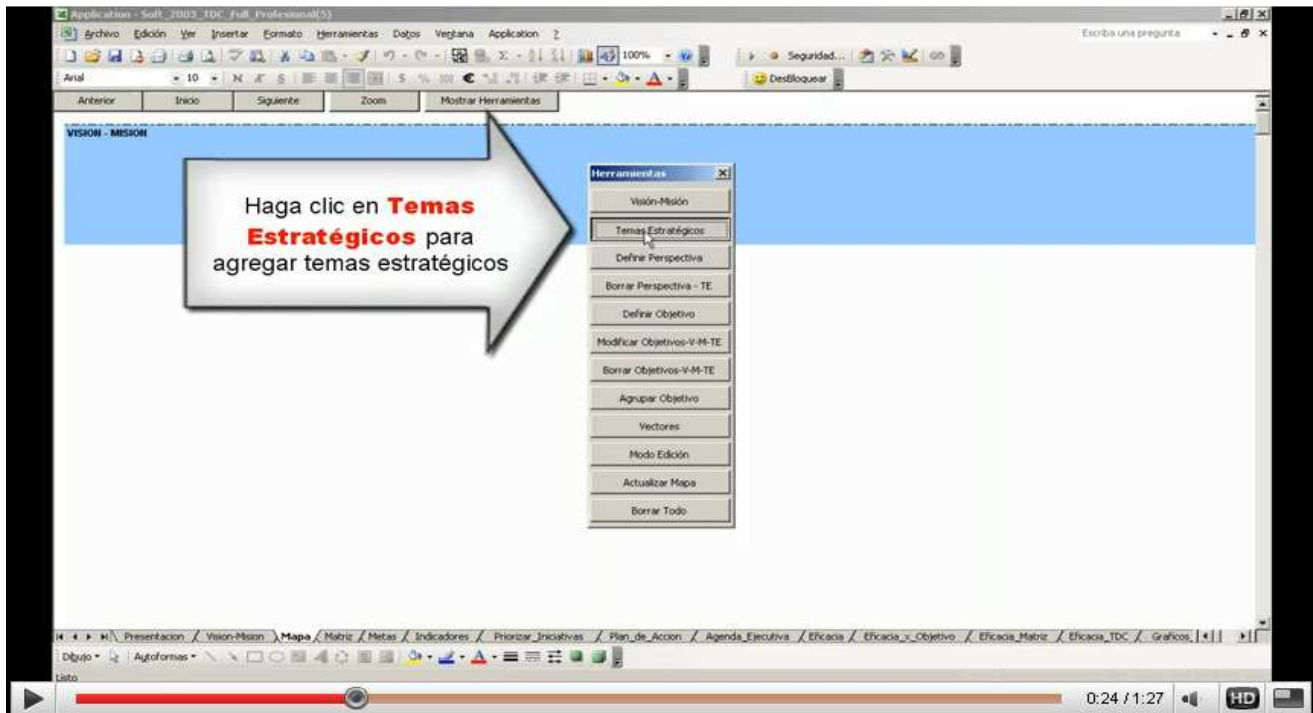
The screenshot shows a software application window titled "Application - Soft_2003_TDC_Full_Profesional(1)". The interface includes a menu bar (Archivo, Edición, Ver, Insertar, Formato, Herramientas, Datos, Ventana, Aplicación 2), a toolbar, and a search box. The main content area features a banner with the word "COOPERAR" in large green letters, with the subtitle "Estrategias para Gestionar el Comportamiento Humano en el Trabajo" and a URL "http://www.talento-decomando.com". Below the banner is a navigation menu with "Mi Visión", "Mi Misión", and "Mi Valores". Under "Mi Valores", there are buttons for "Datos", "Siguiente", and "Anterior". A central text box, shaped like a house, contains the instruction: "Usted puede cambiar las dimensiones del logo, para ello, haga clic con el botón derecho del mouse sobre el logo y luego ajústelo usando los manejadores de la imagen." The bottom of the window shows a navigation pane with "Presentación", "Vision", "Mision", "Mapa", "Matriz", "Metas", "Agenda_Ejecutiva", "Eficacia", "Eficacia_x_Objeto", "Eficacia_Matriz", "Eficacia_TDC", and "Graficos". A video player control bar at the bottom indicates a duration of 1:30 / 1:39.

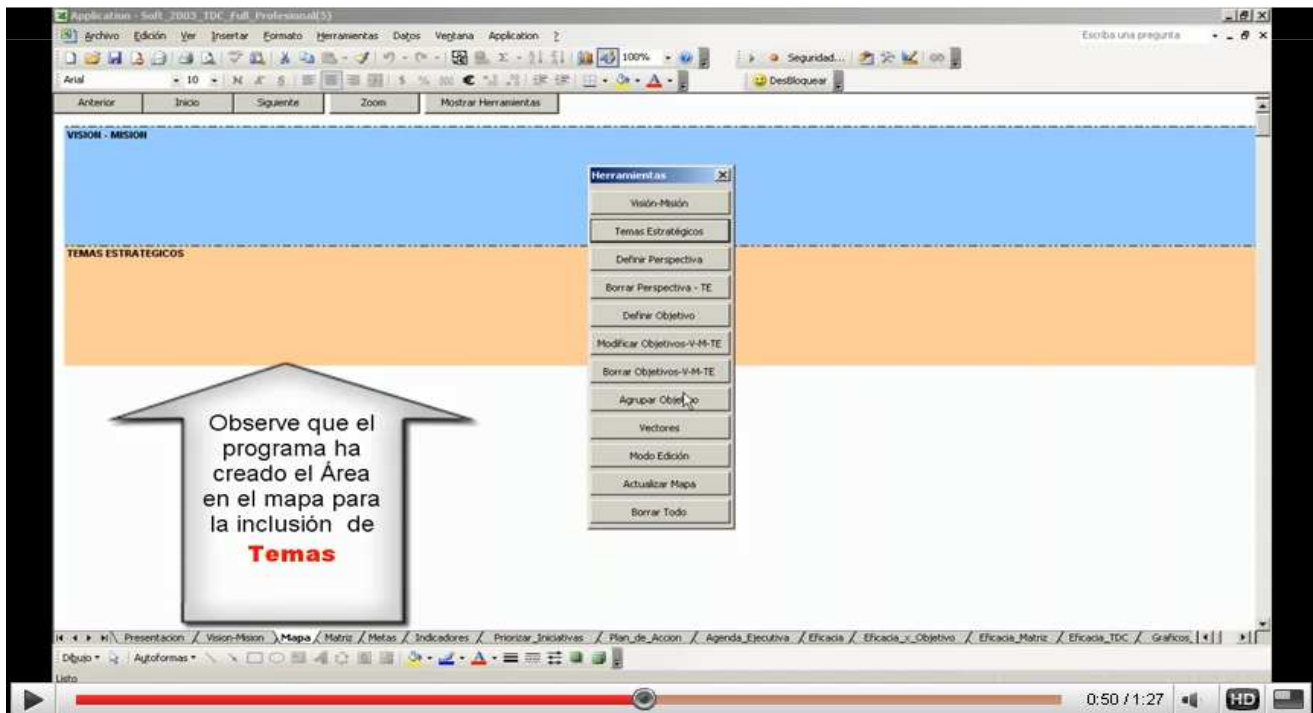
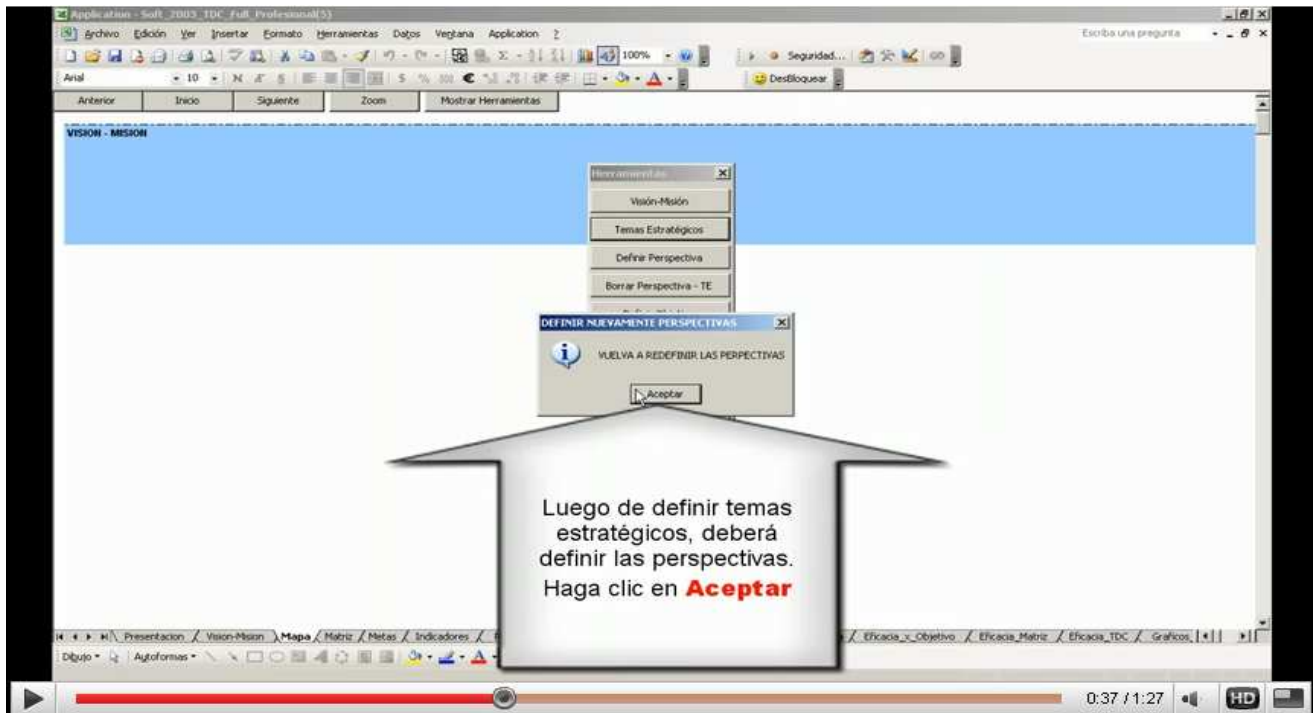


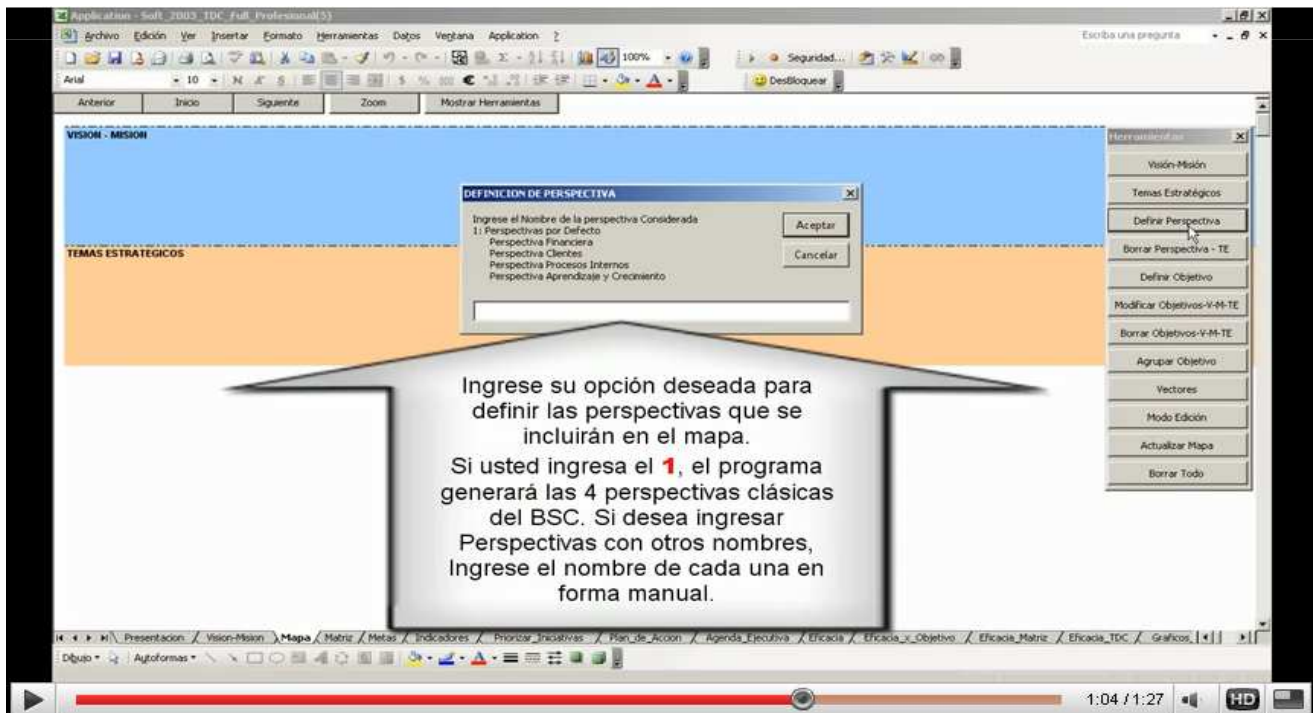
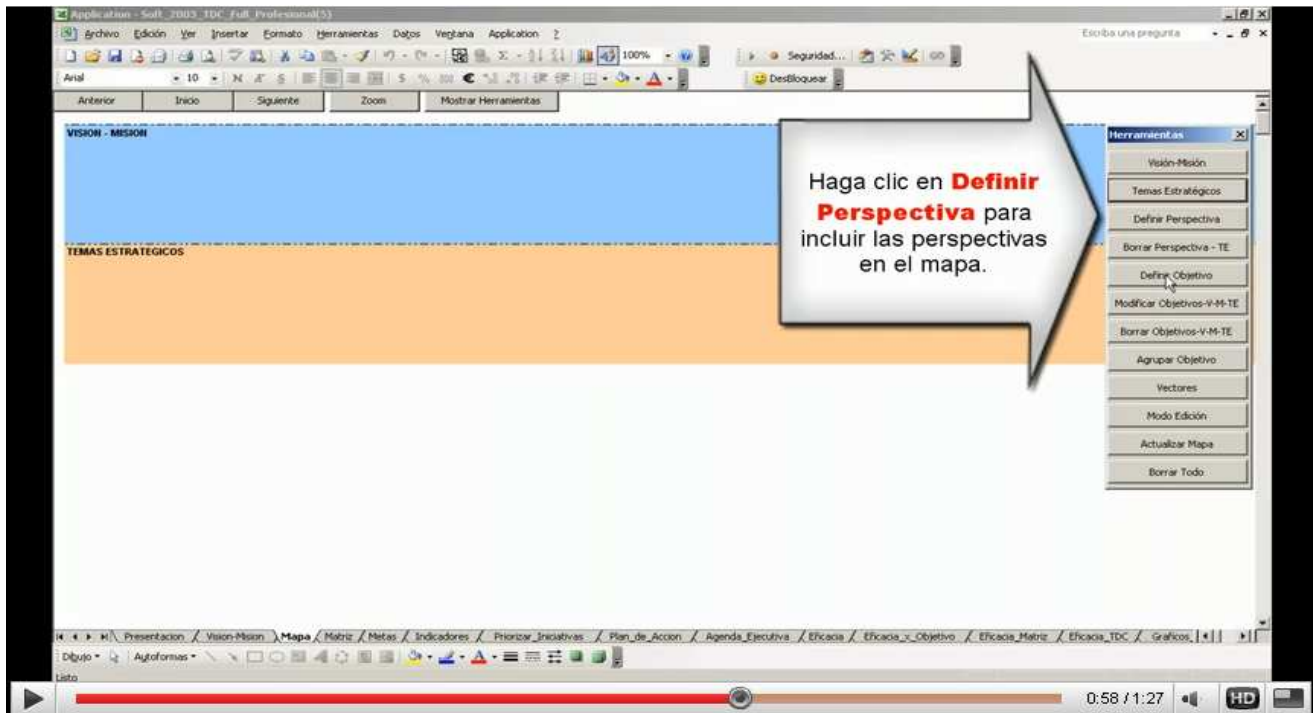
Crear el Mapa Estratégico

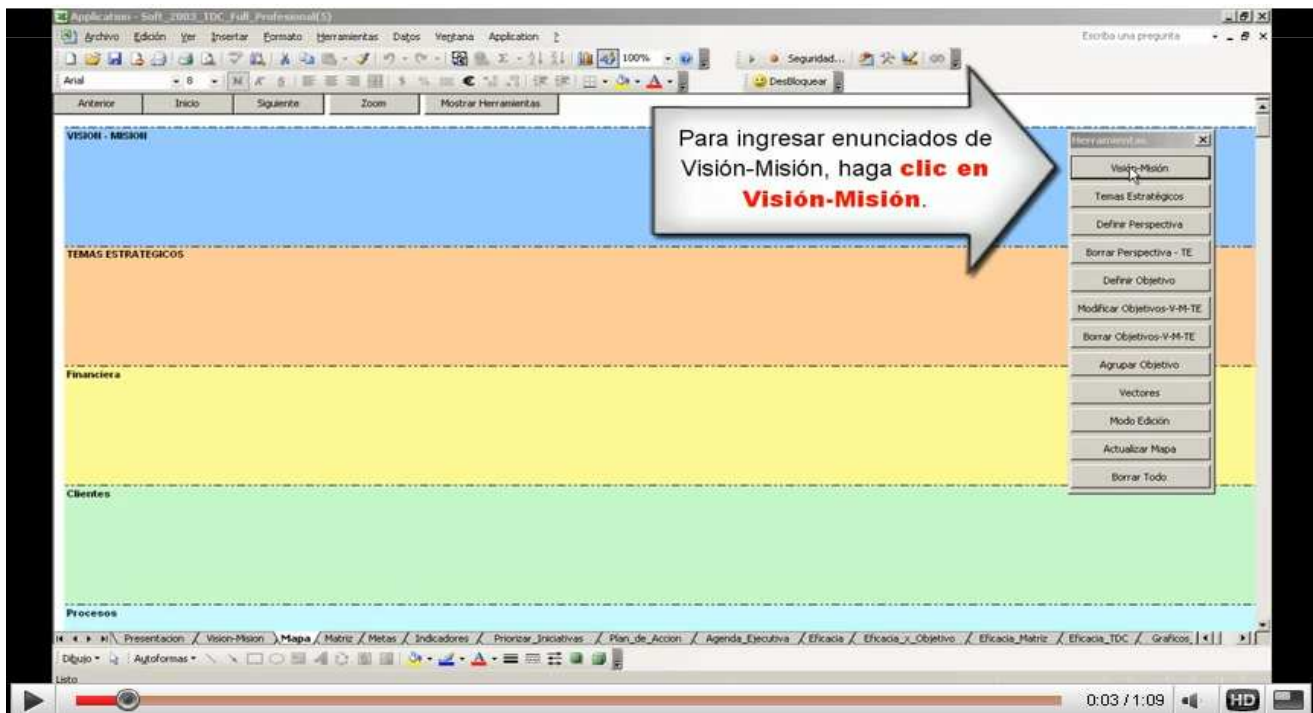
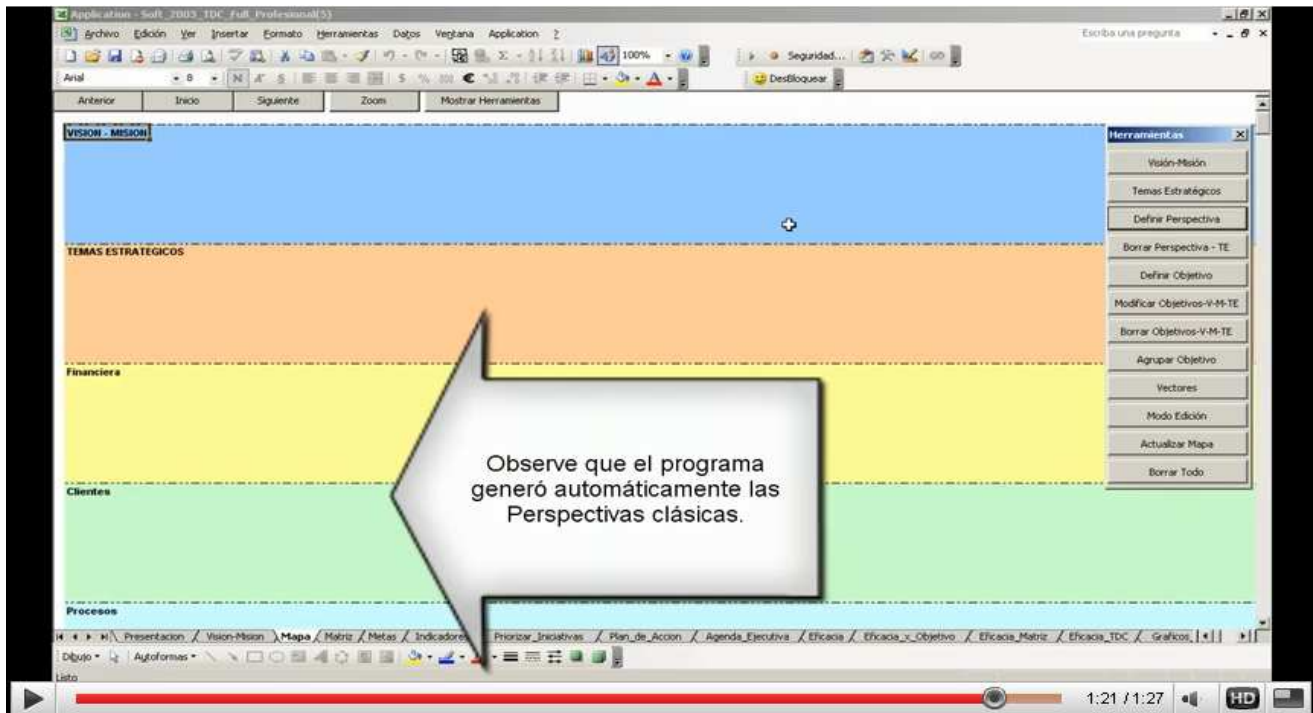
The screenshot shows a software application window titled 'Application - Soft_2003_TDC_Full_Professional(5)'. The interface features a header with a keyboard image and a logo for 'www.tablero-decomando.com'. Below the header, there are three main sections: 'Mi Visión' with the text 'Ser Lider...', 'Mi Misión' with 'Fabricar Productos de Calidad...', and 'Mi Valores' with 'Honestidad' and 'Respeto'. Under 'Mi Valores', there are three buttons: 'Datos', 'Siguiente', and 'Anterior'. A callout box with an arrow points to the 'Siguiente' button, containing the text: 'Haga clic en **Siguiente** para acceder a la hoja Mapa'. The bottom of the window shows a navigation bar with tabs for 'Presentacion', 'Vision-Mision', 'Mapa', 'Matriz', 'Metas', 'Indicadores', 'Priorizar_Iniciativas', 'Plan_de_Accion', 'Agenda_Ejecutiva', 'Eficacia', 'Eficacia_x_Objeto', 'Eficacia_Matriz', 'Eficacia_TDC', and 'Graficos'. A status bar at the bottom indicates '0:02 / 1:27' and 'HD'.

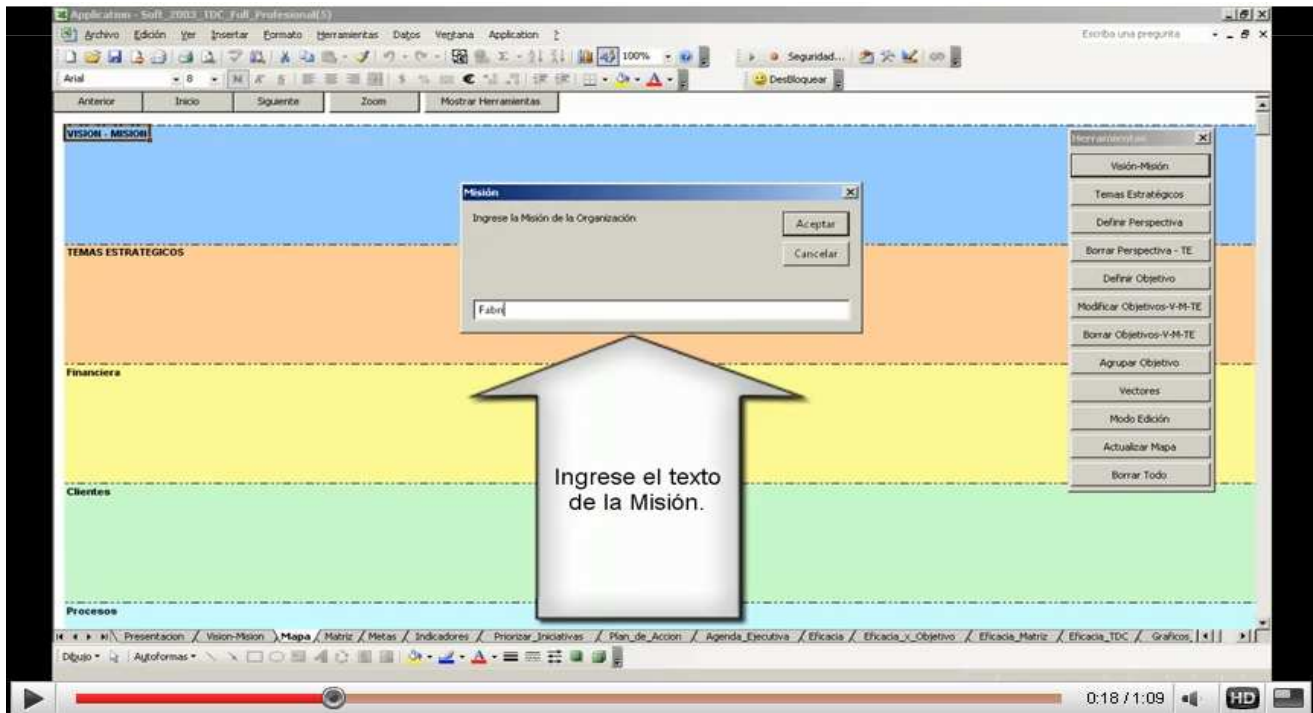
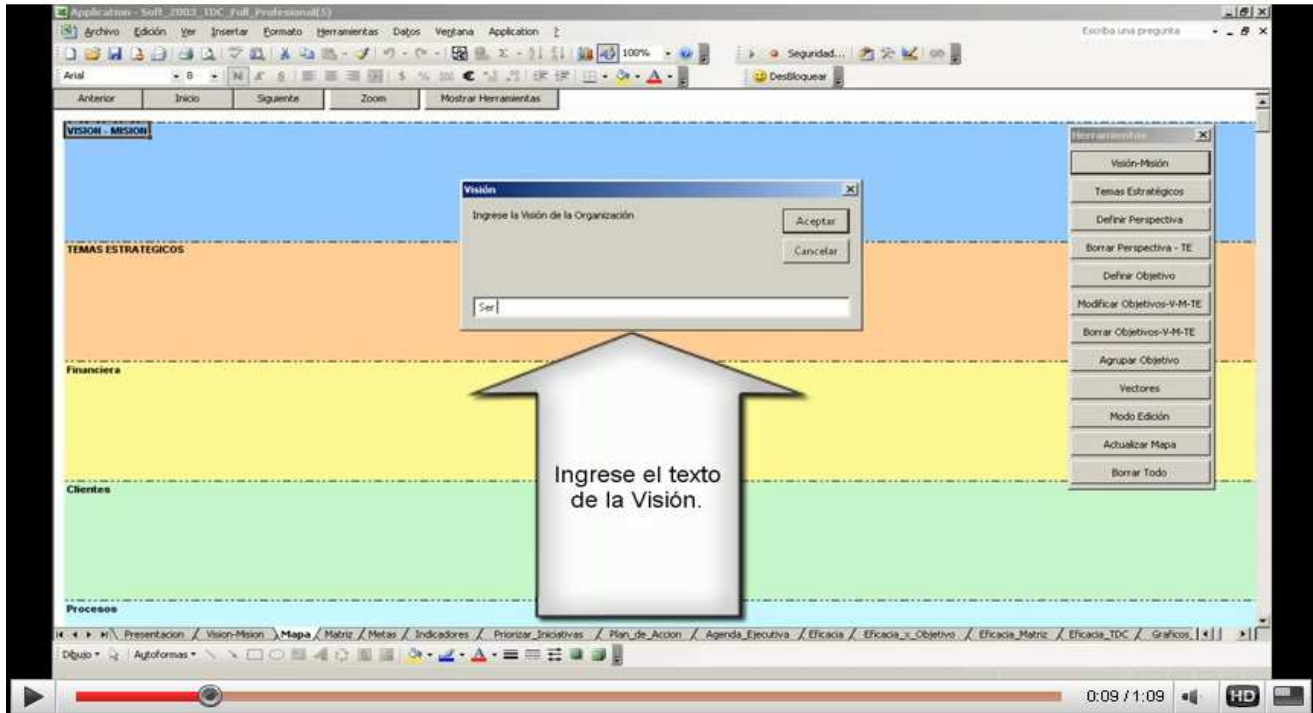


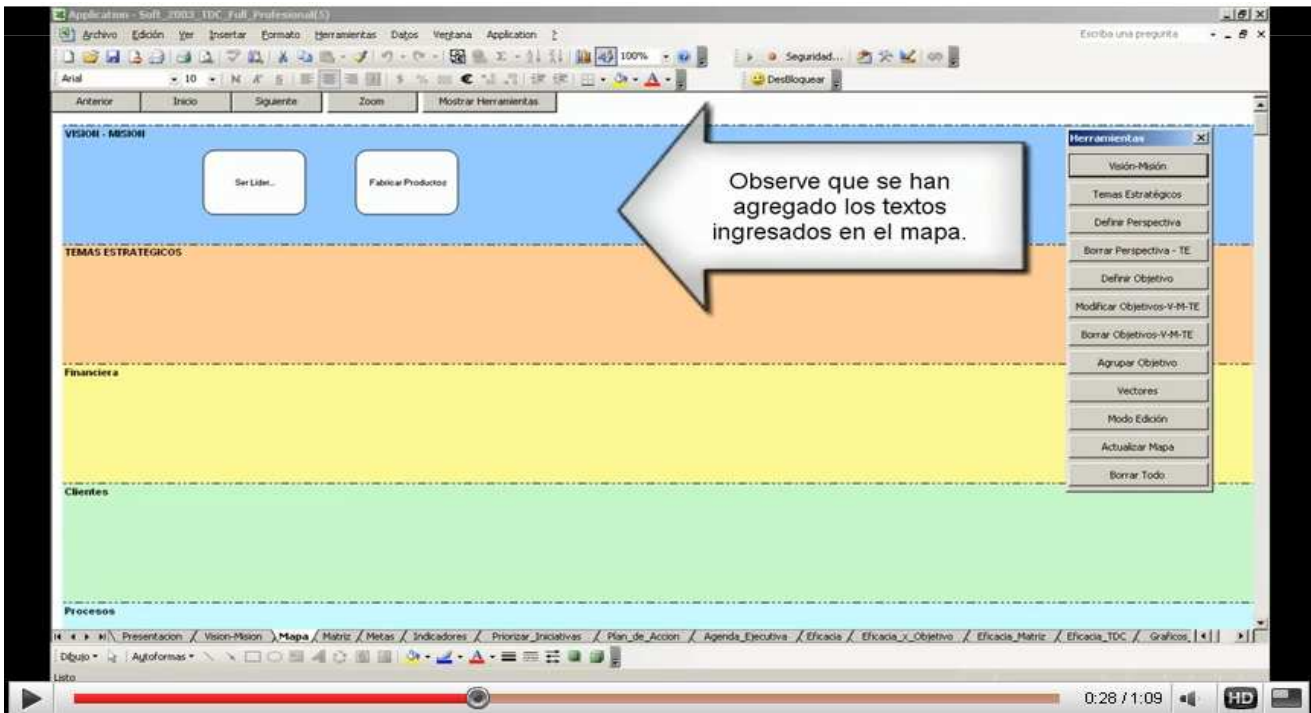
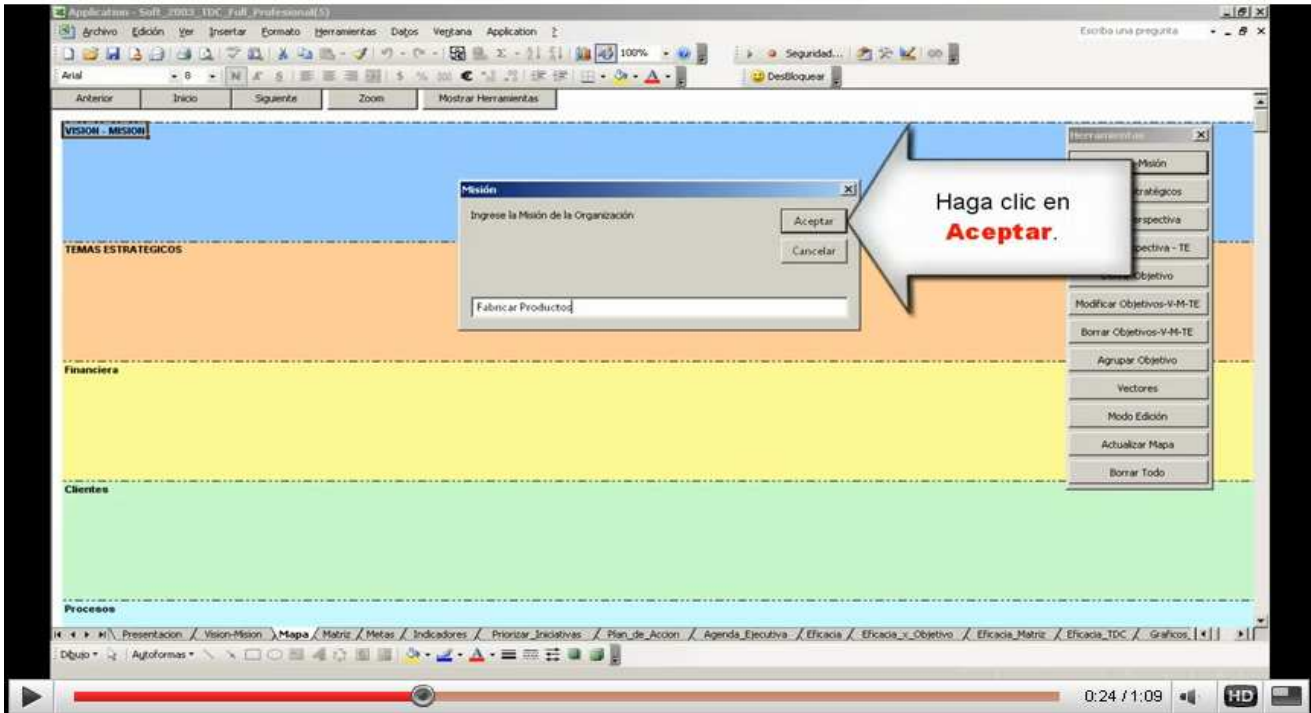


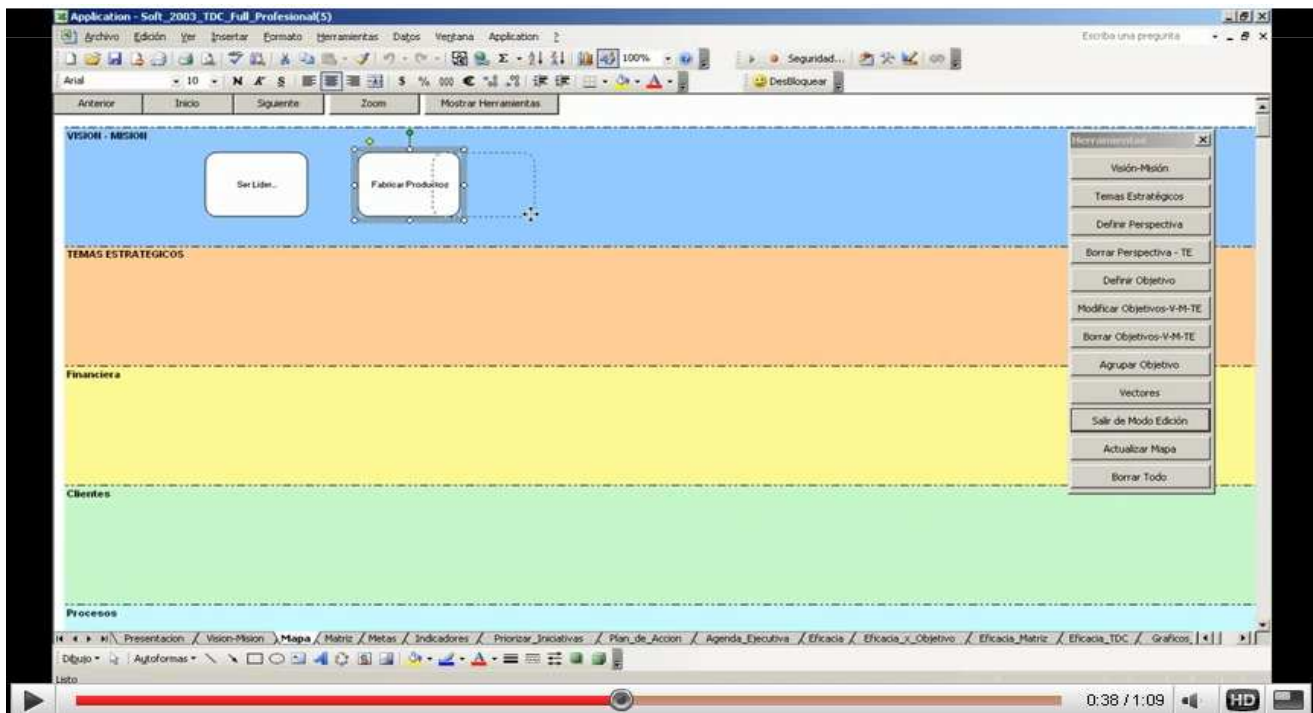
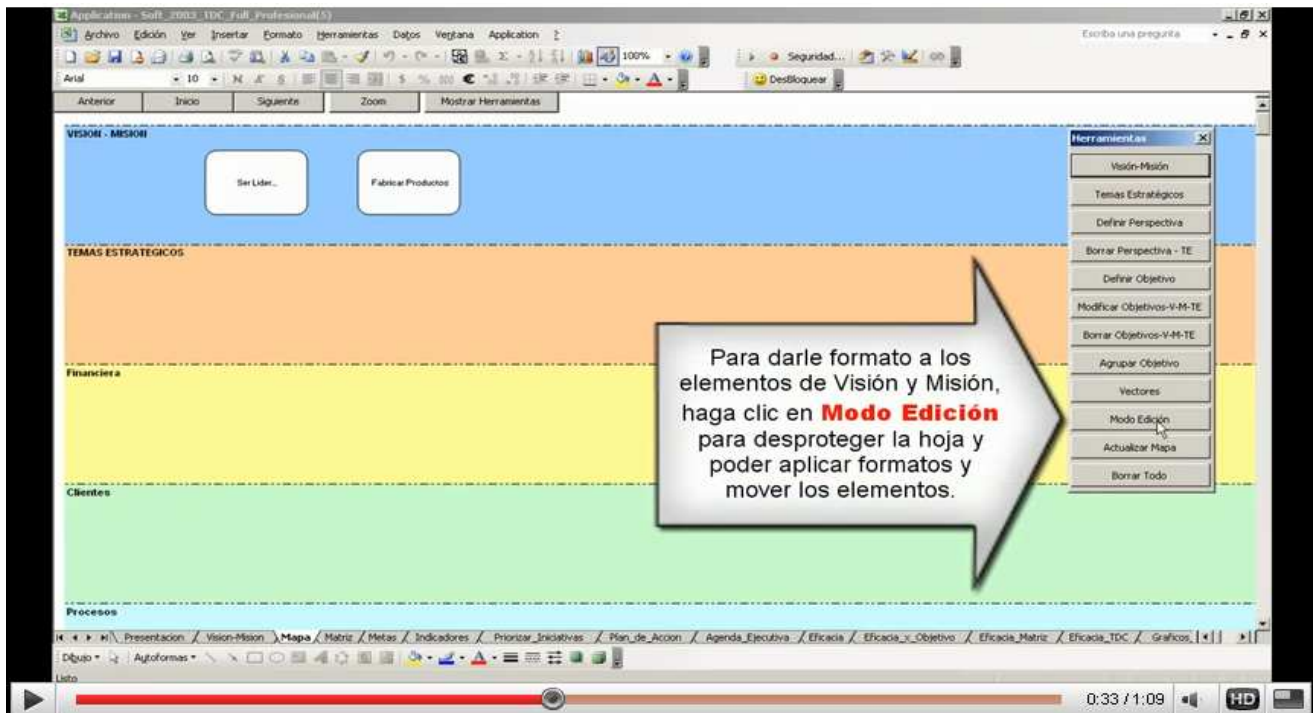


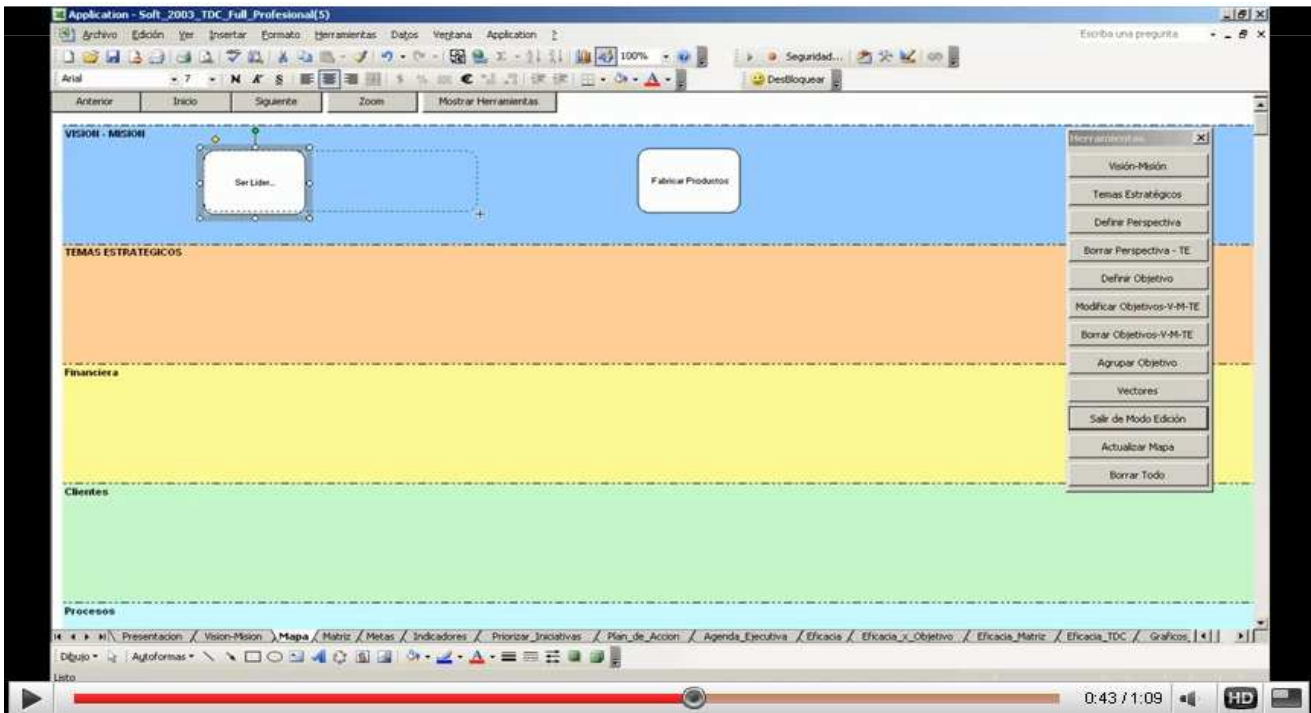
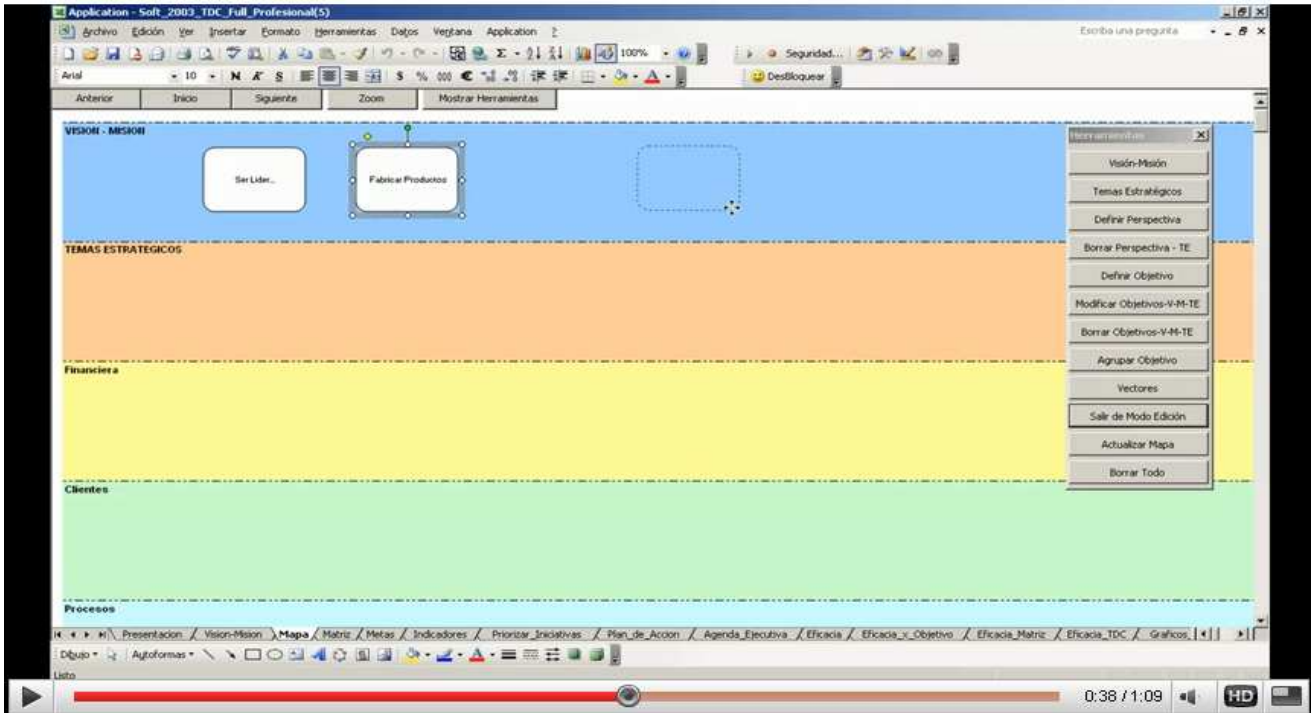


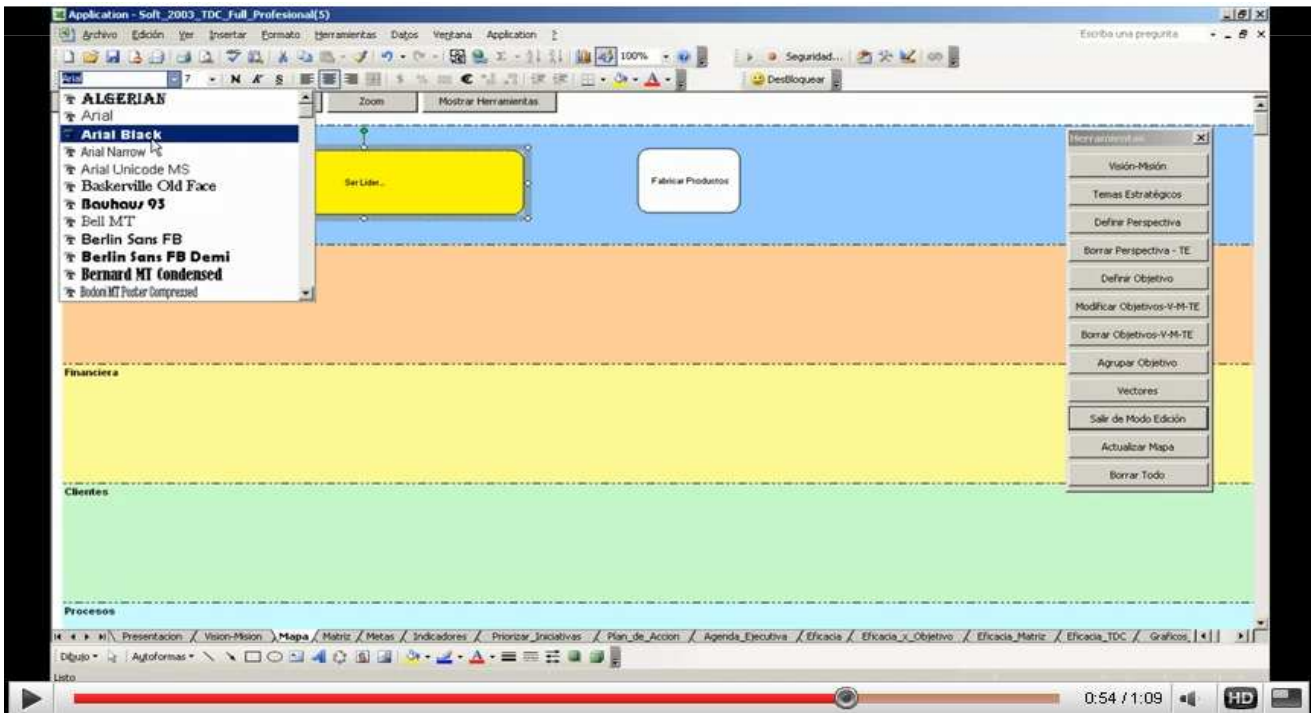
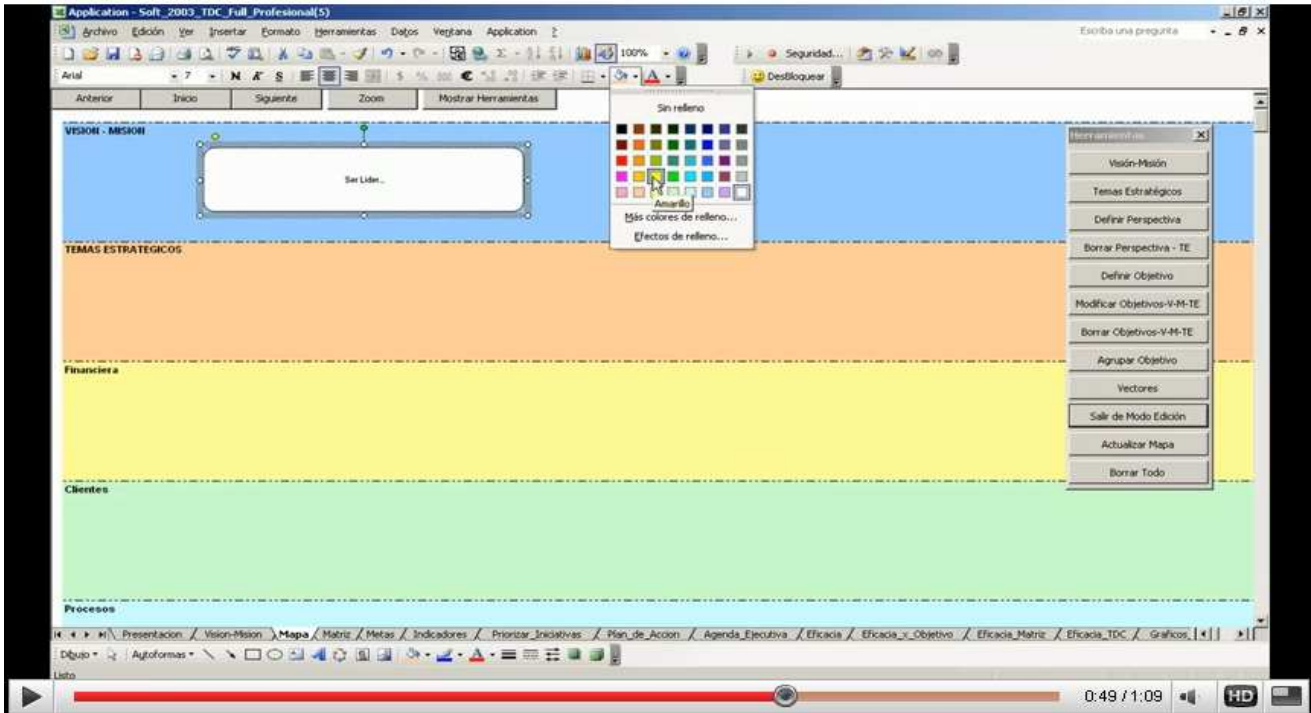


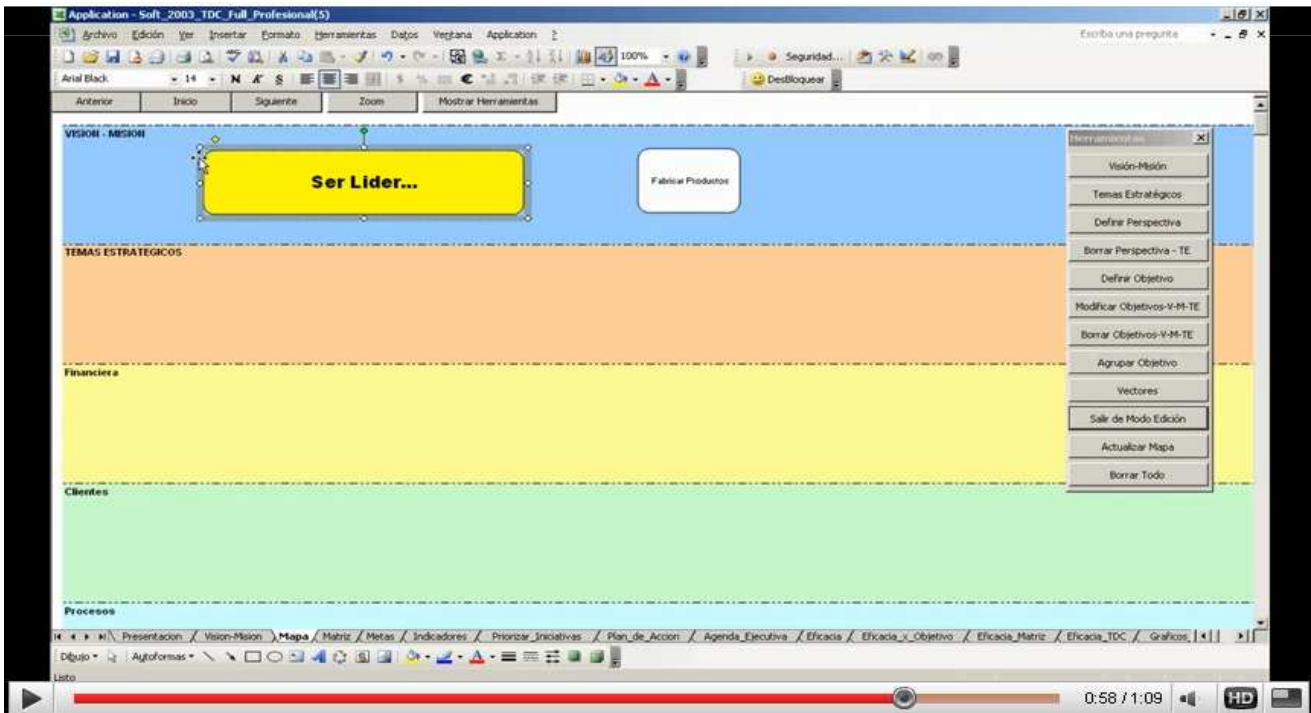
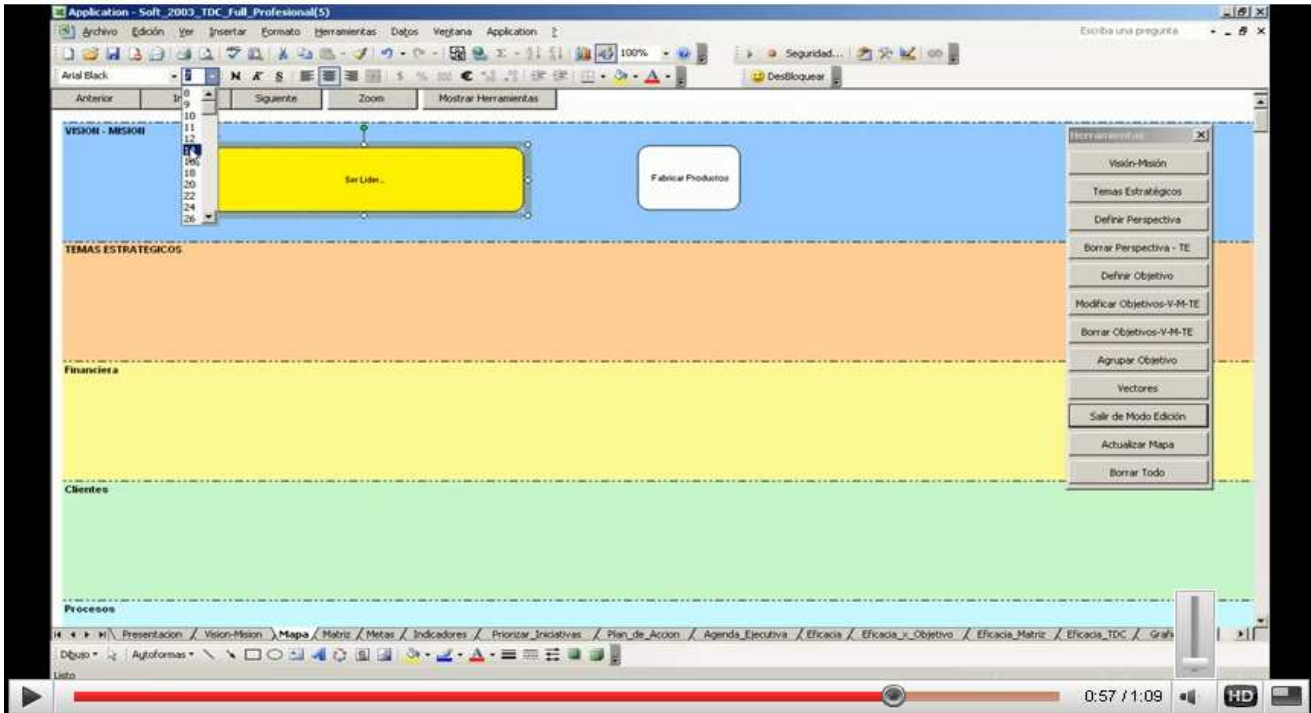


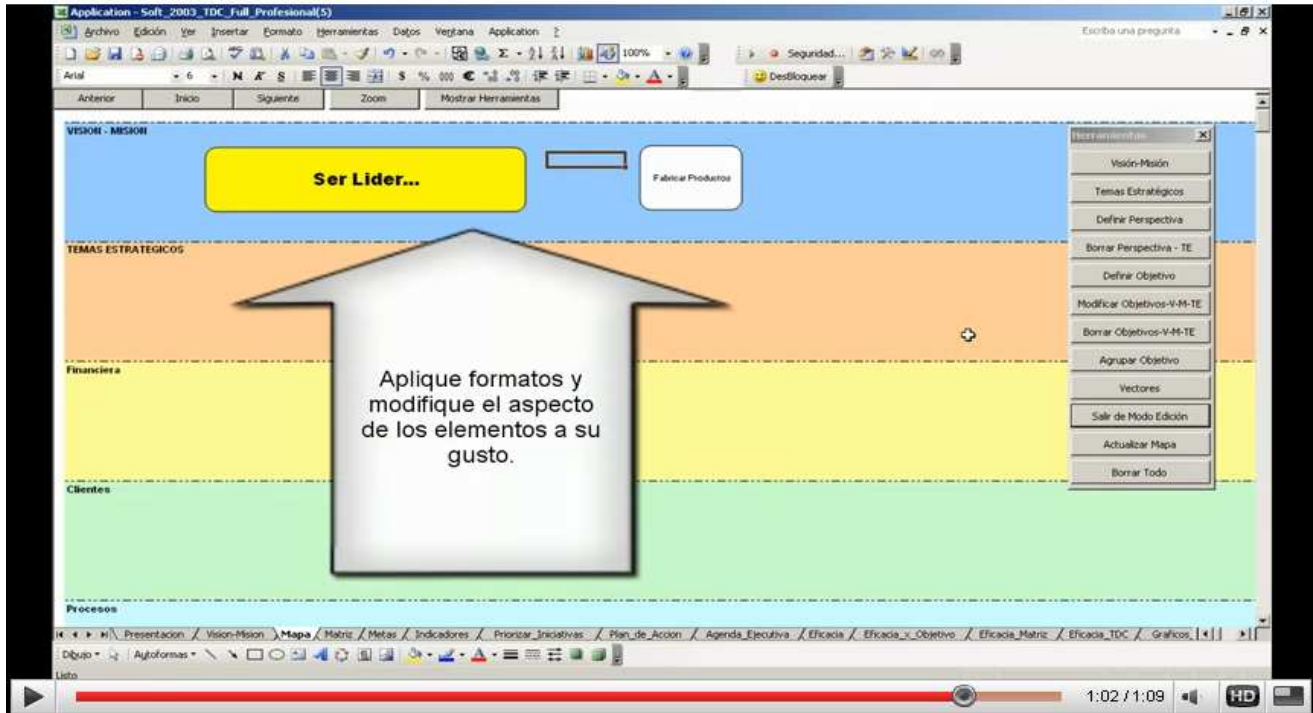






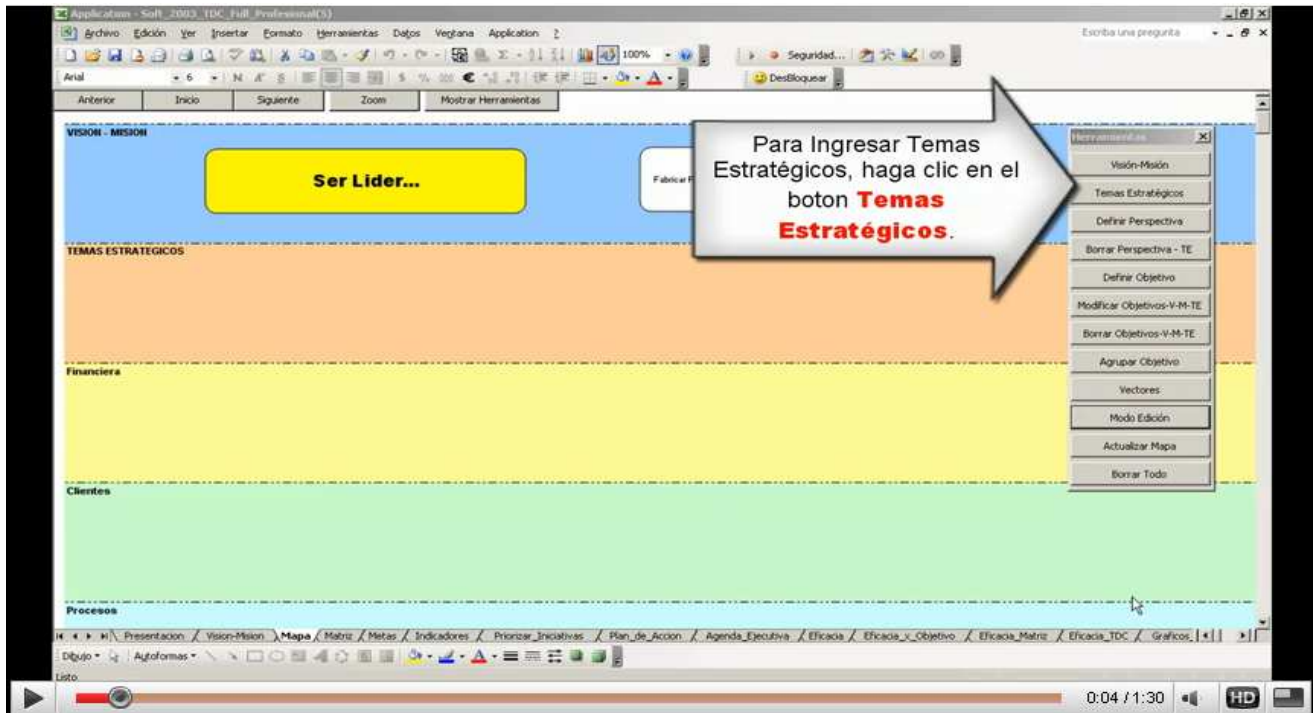


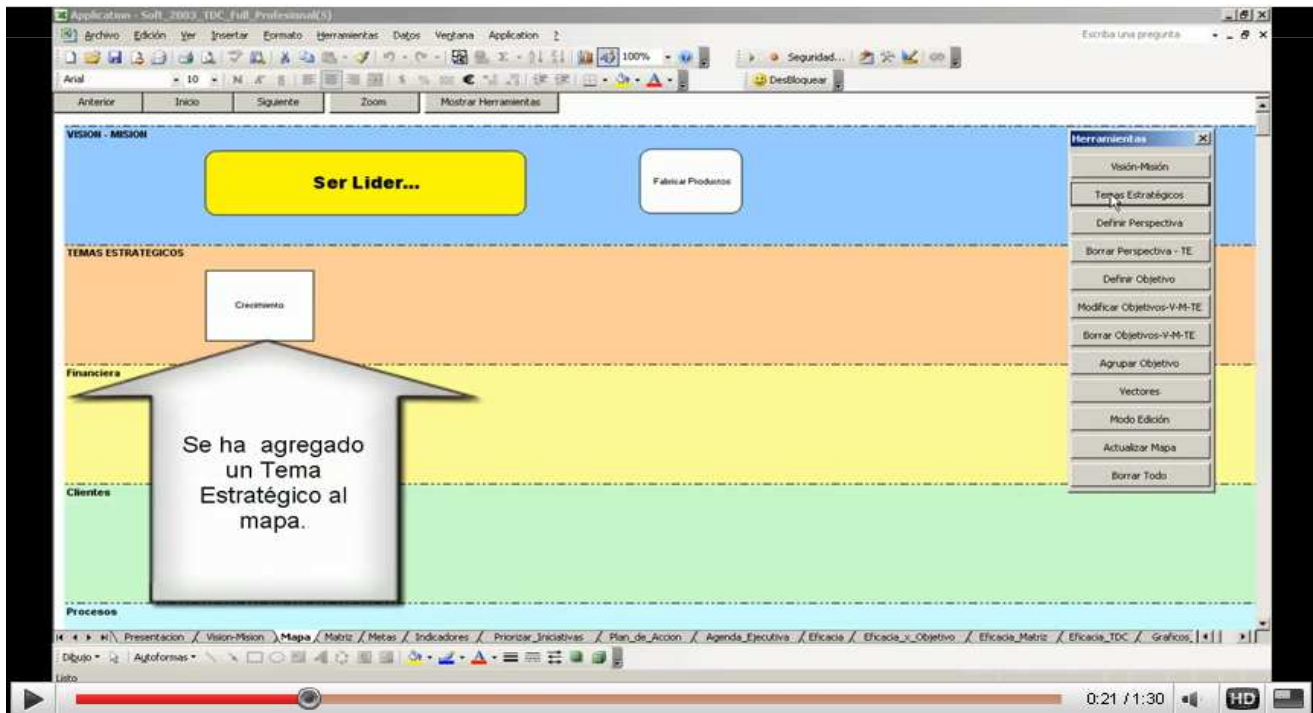
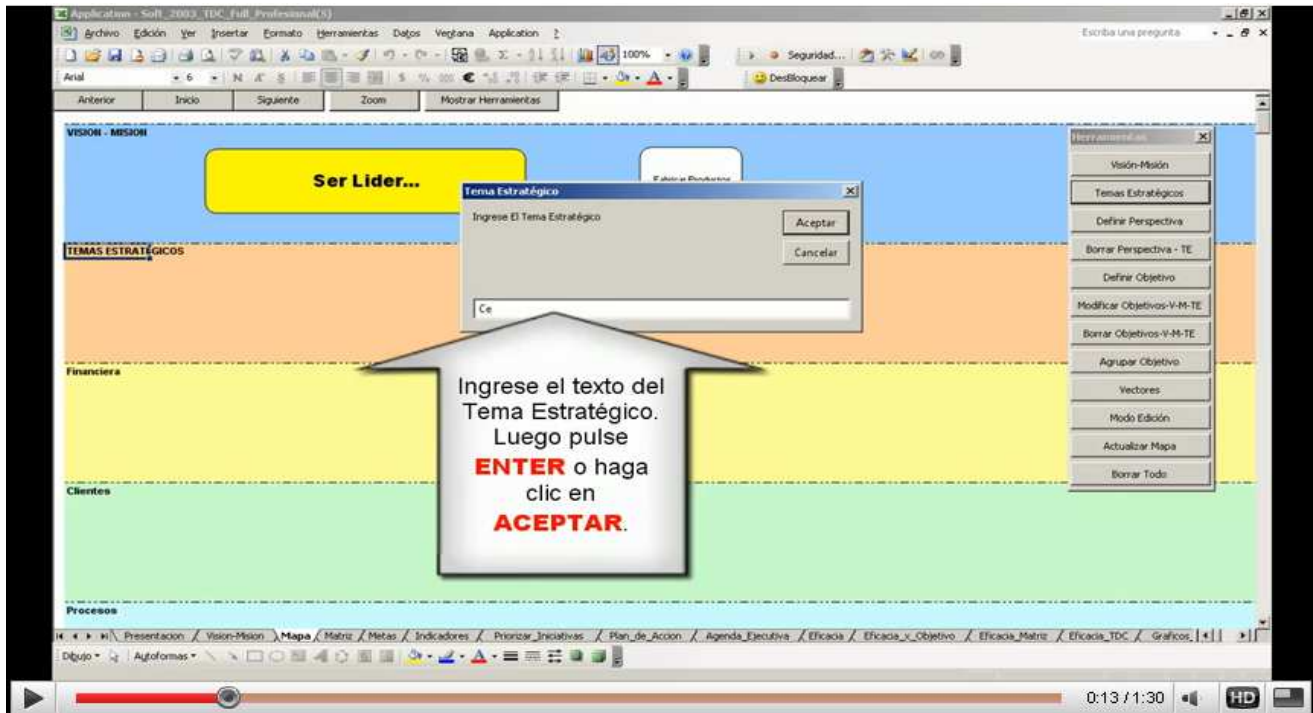


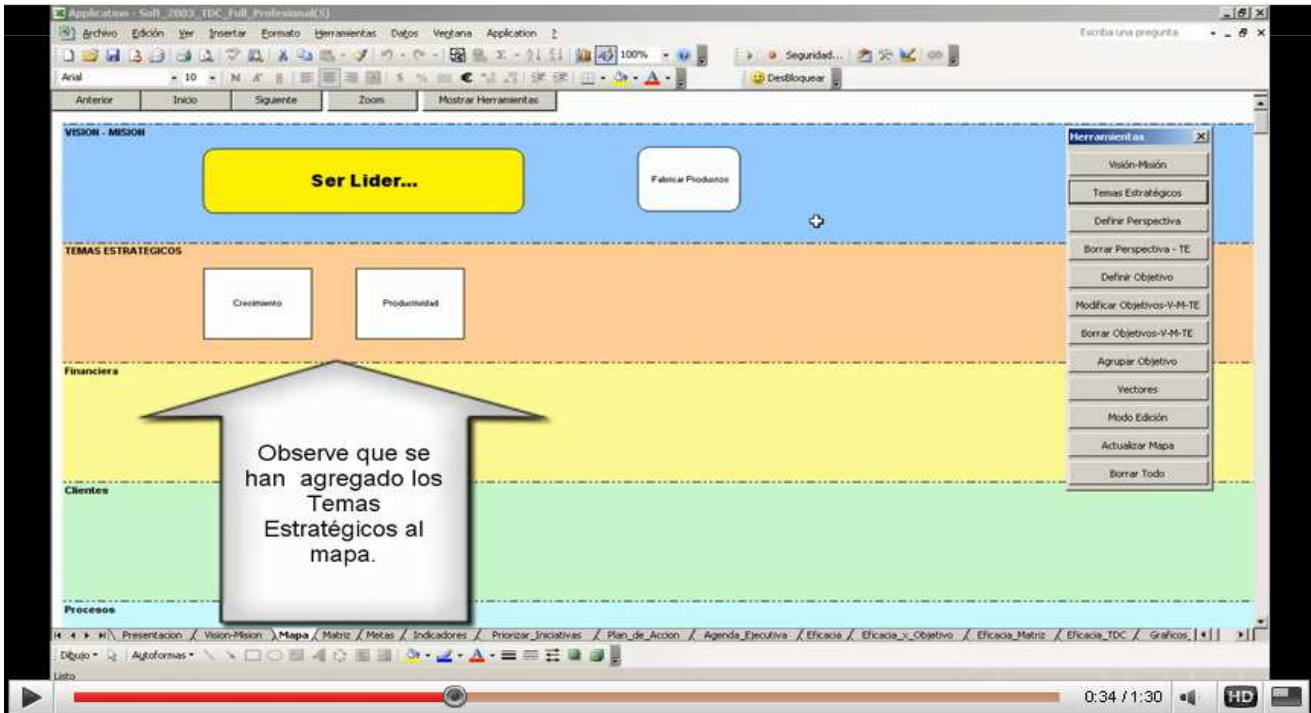
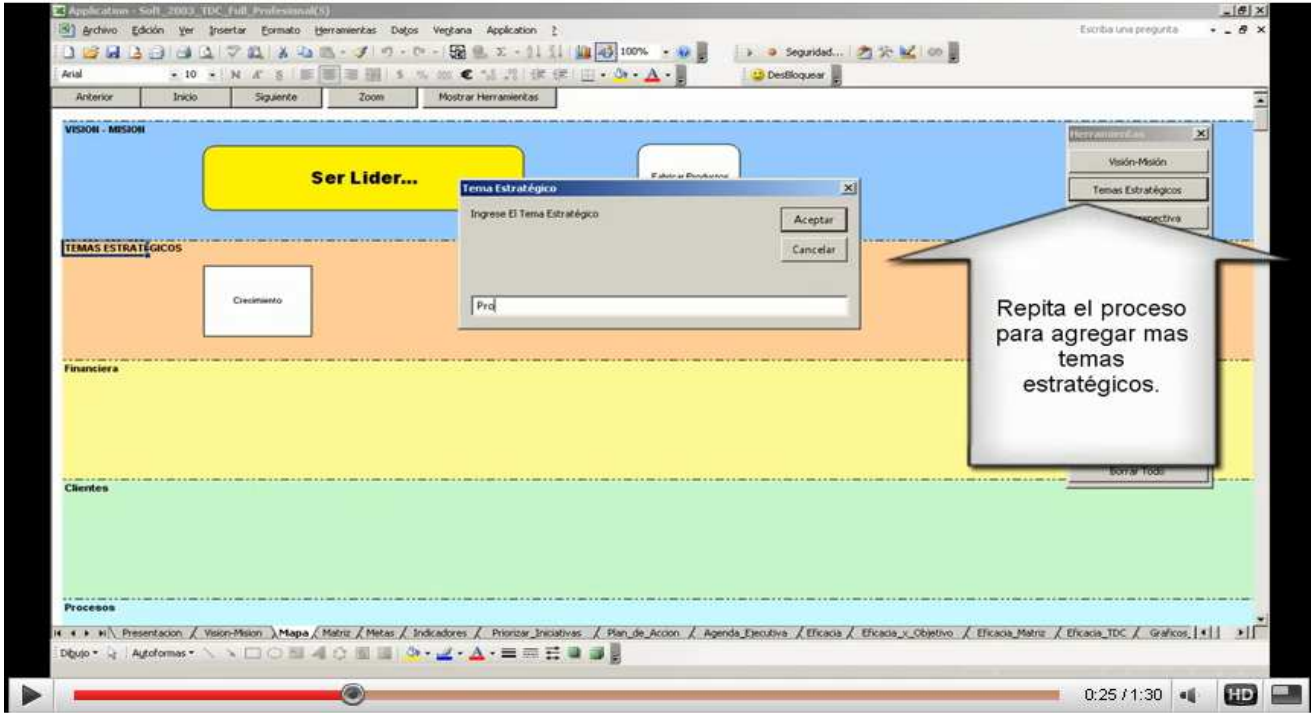


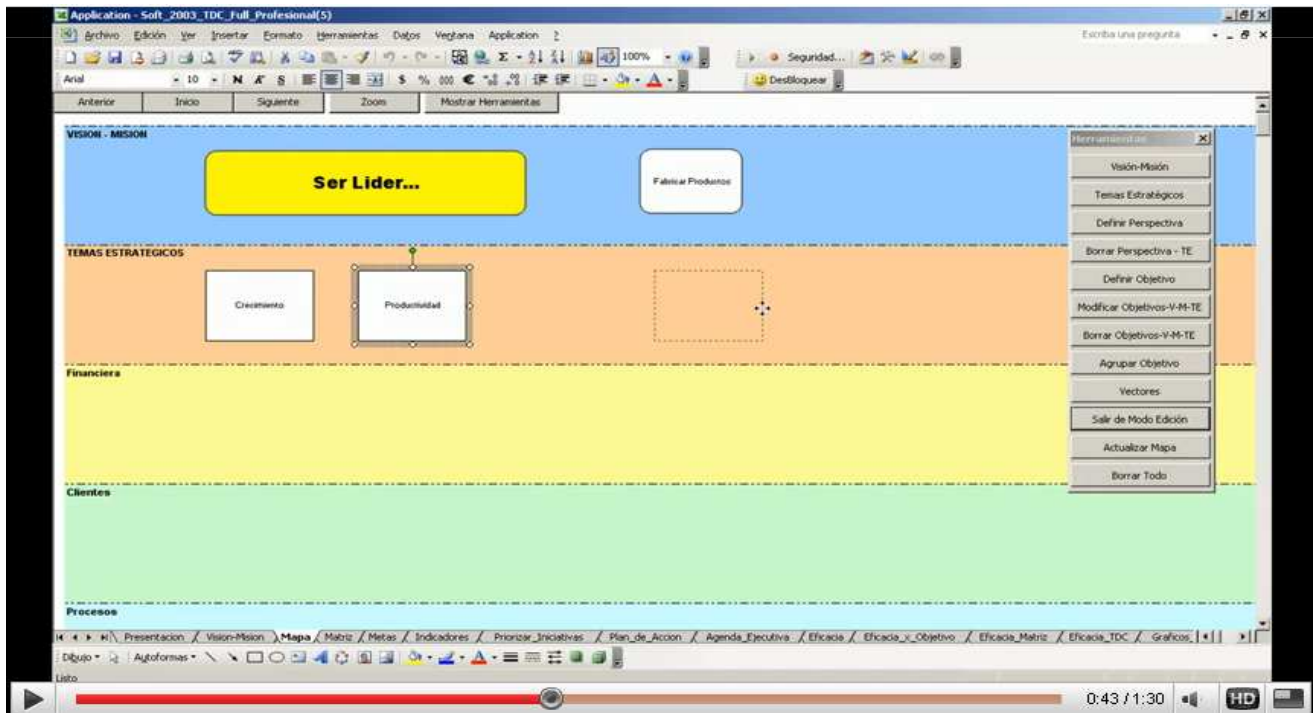
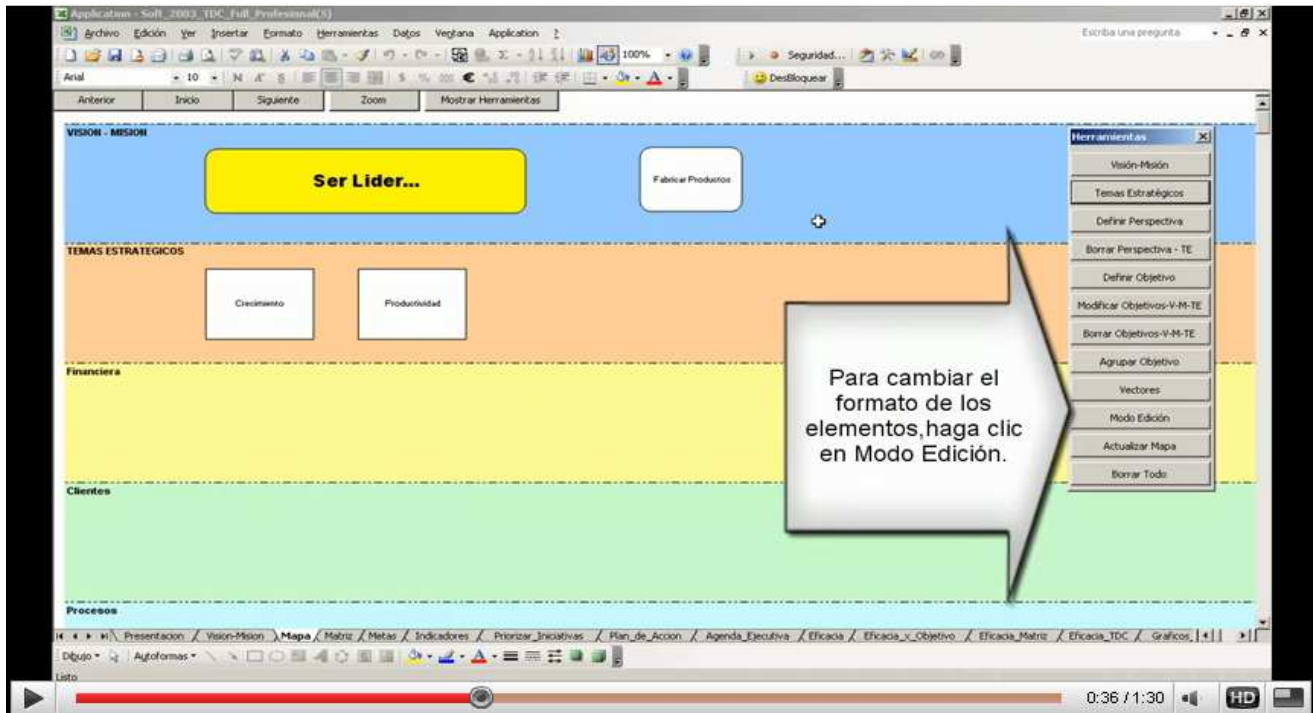


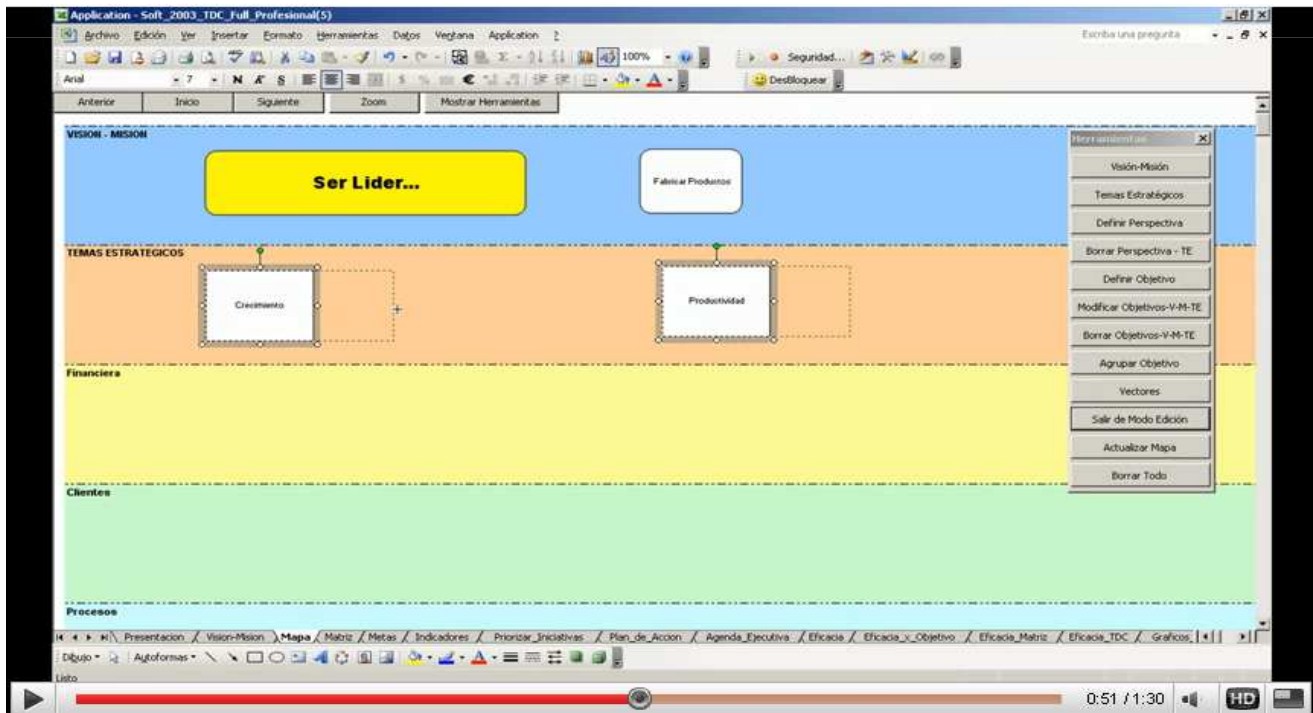
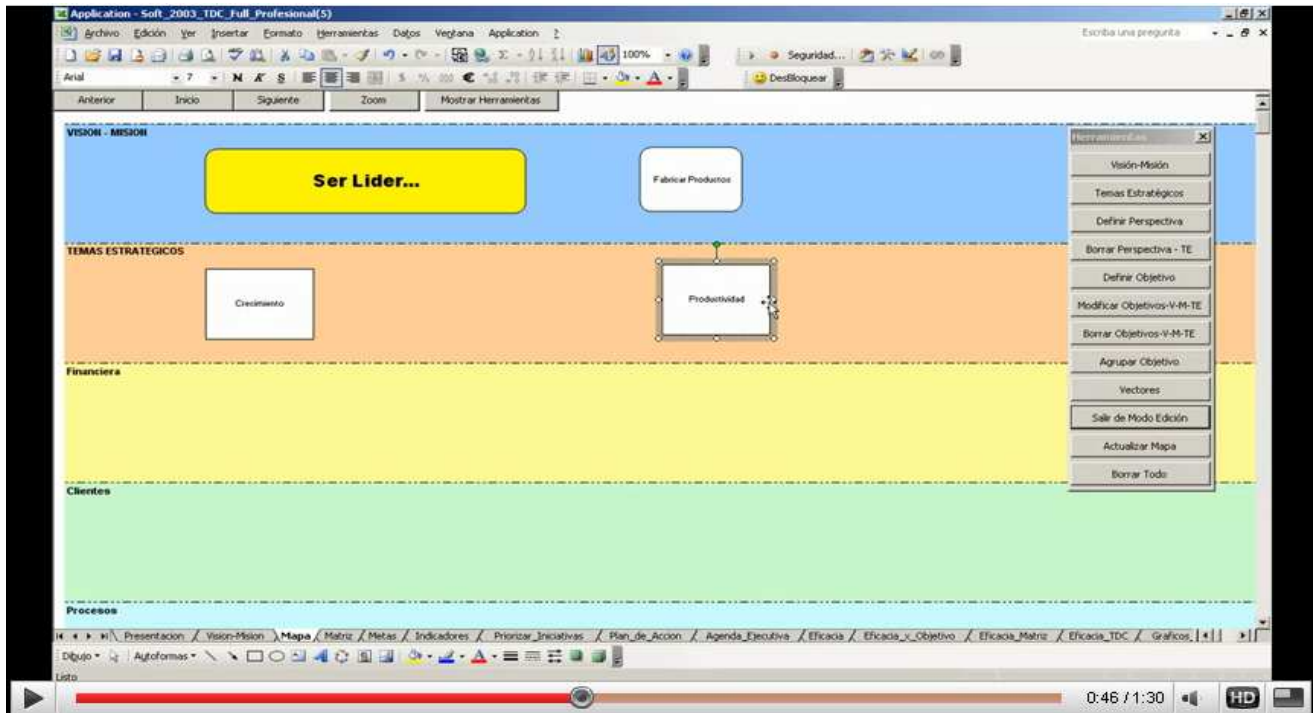
Temas Estratégicos

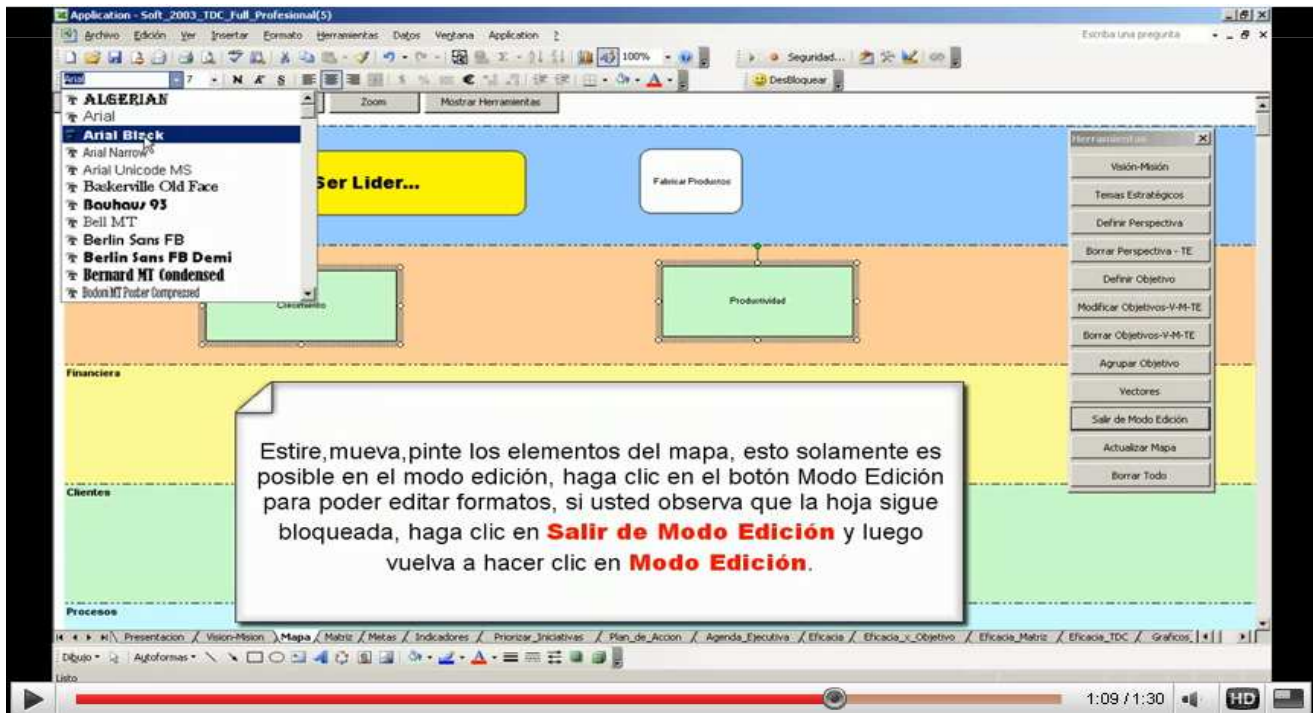
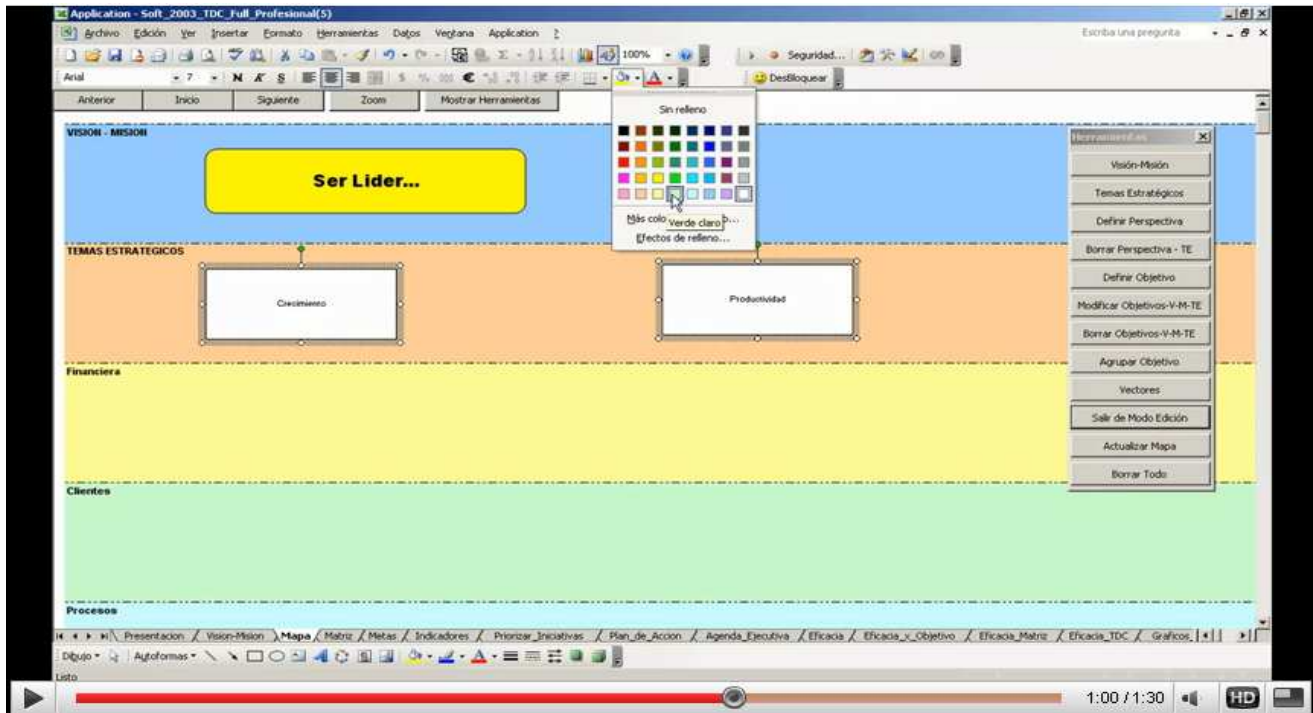












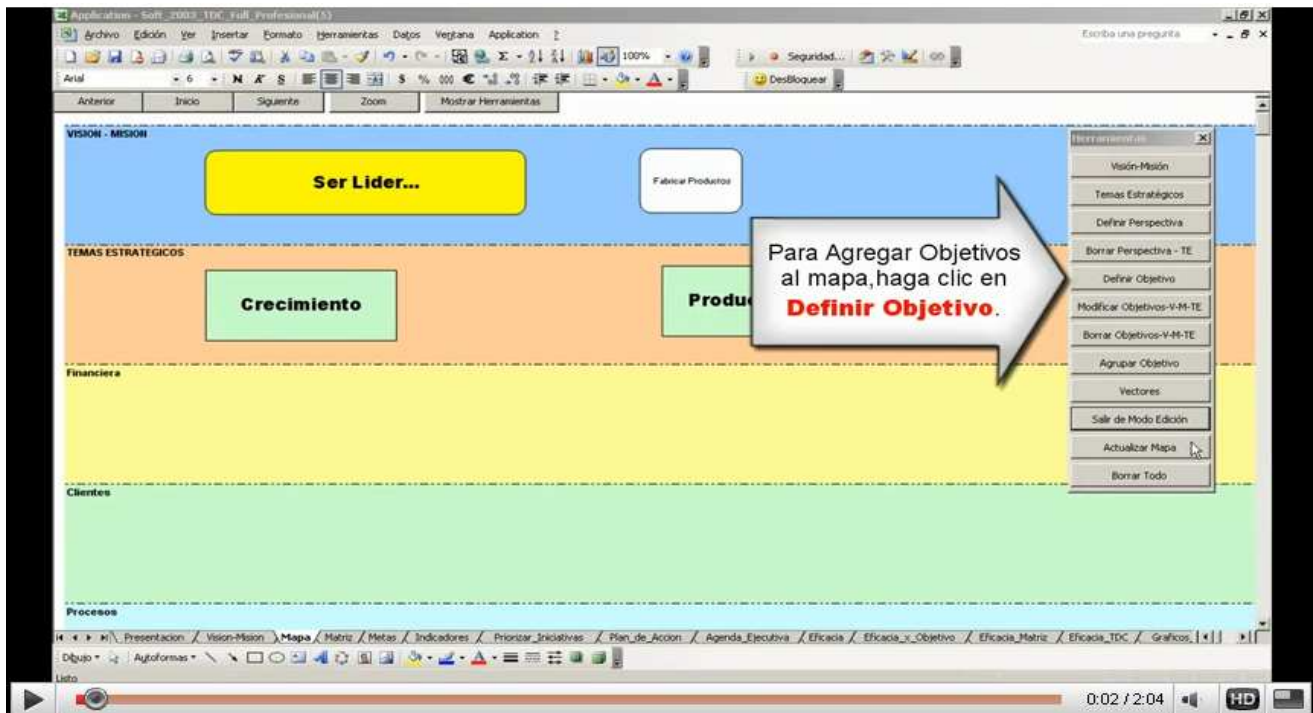
The screenshot shows a software application window titled "Application - Soft_2003_TDC_Full_Profesional(5)". The main workspace displays a strategic map with four horizontal layers: "VISION - MISION" (blue), "TEMAS ESTRATEGICOS" (orange), "Financiera" (yellow), and "Clientes" (green). In the "VISION - MISION" layer, there is a yellow box labeled "Ser Lider..." and a white box labeled "Fabricar Productos". In the "TEMAS ESTRATEGICOS" layer, there are two green boxes labeled "Crecimiento" and "Productividad". A white text box with a drop shadow is overlaid on the "Financiera" layer, containing the following text:

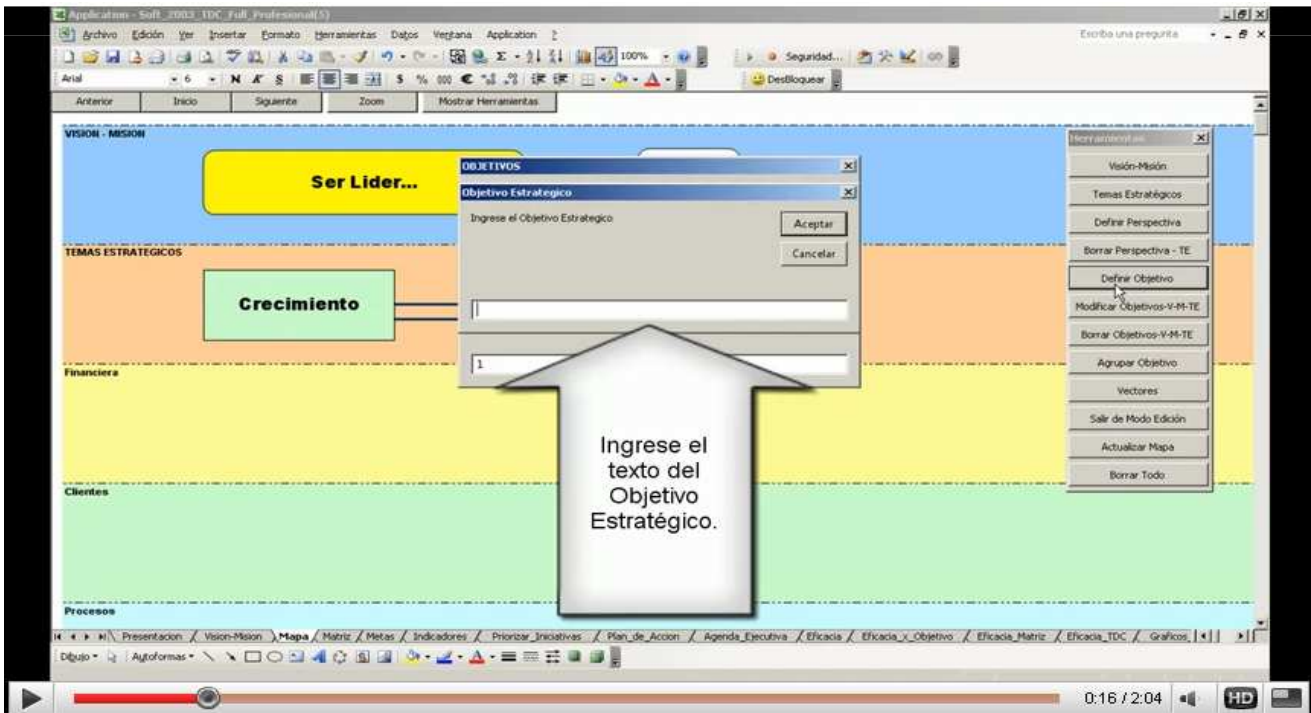
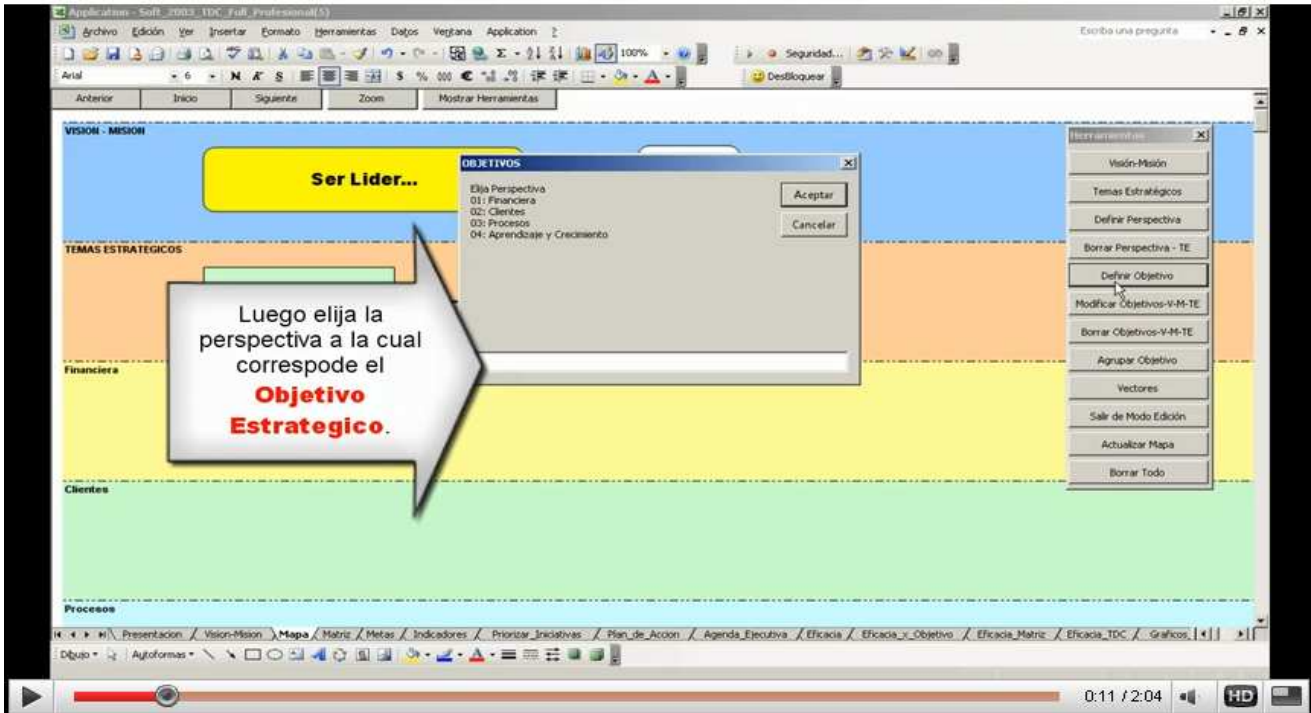
Estire, mueva, pinte los elementos del mapa, esto solamente es posible en el modo edición, haga clic en el botón Modo Edición para poder editar formatos, si usted observa que la hoja sigue bloqueada, haga clic en **Salir de Modo Edición** y luego vuelva a hacer clic en **Modo Edición**.

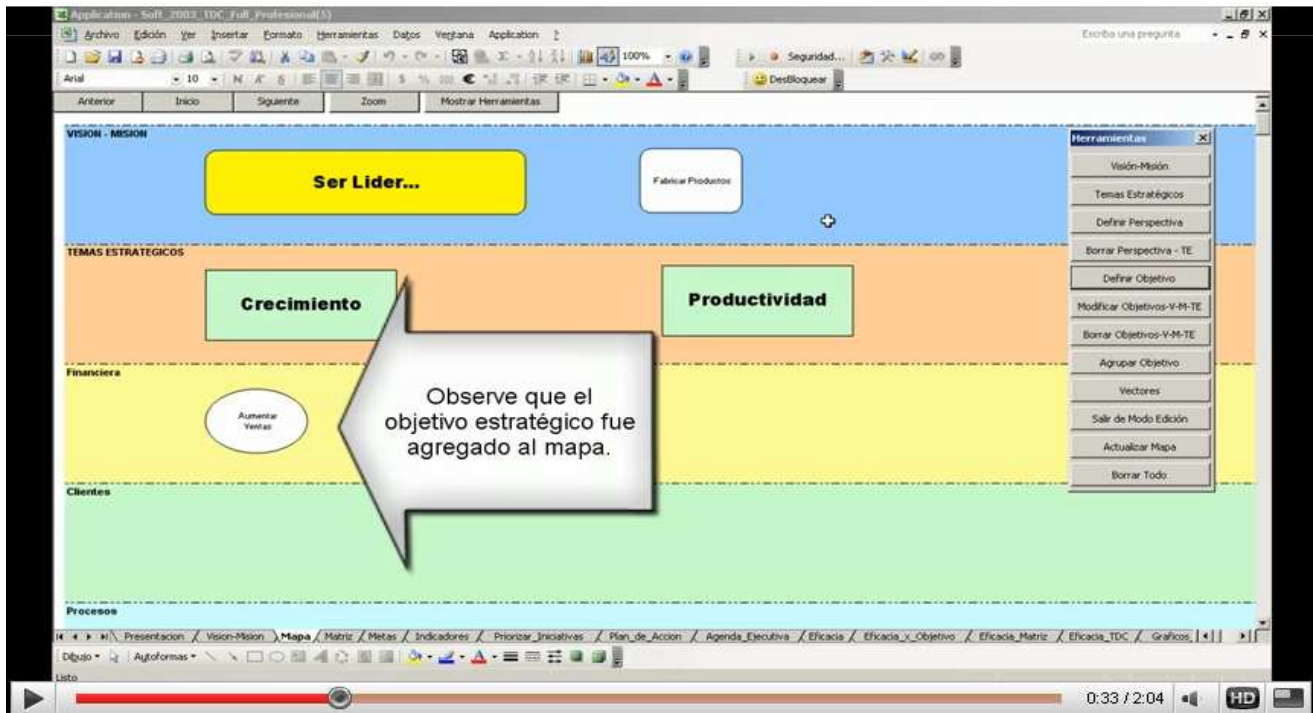
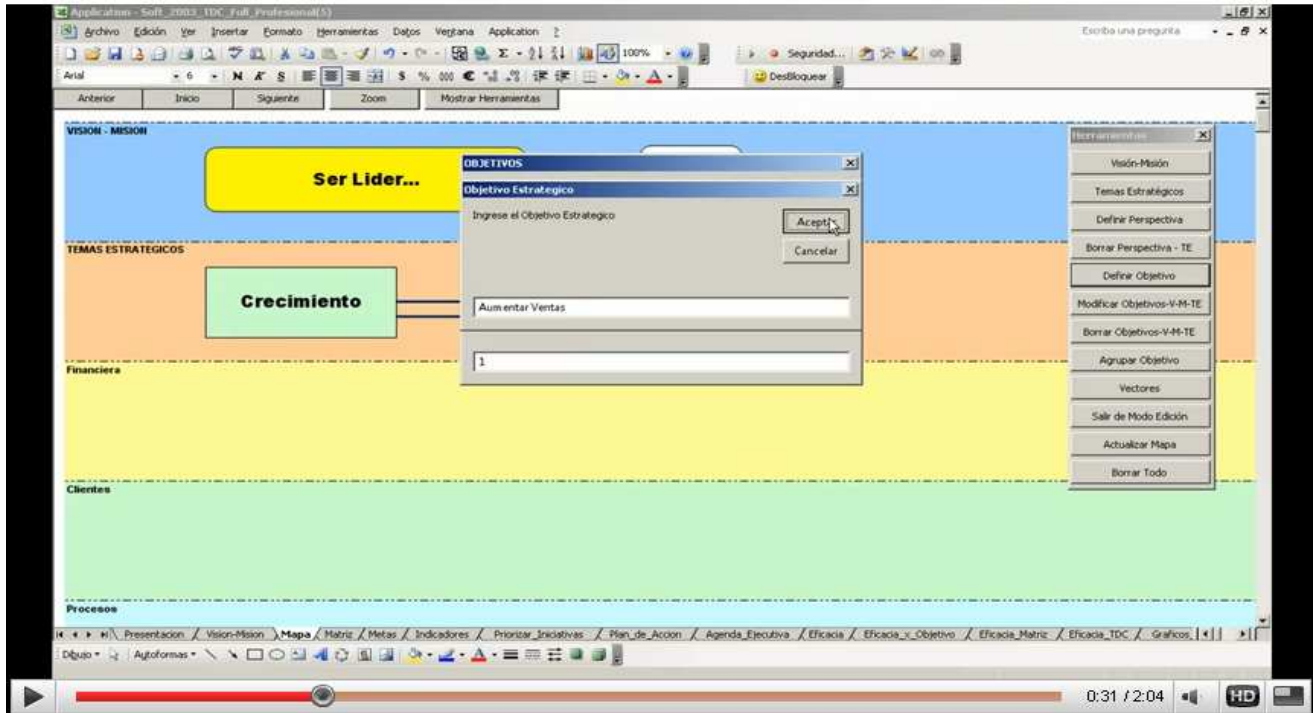
On the right side of the workspace, there is a vertical toolbar with the following buttons: "Modo Edición", "Visión-Misión", "Temas Estratégicos", "Define Perspectiva", "Borrar Perspectiva - TE", "Definir Objetivo", "Modificar Objetivos-V-M-TE", "Borrar Objetivos-V-M-TE", "Agrupar Objetivo", "Vectores", "Salir de Modo Edición", "Actualizar Mapa", and "Borrar Todos". The application's menu bar includes "Archivo", "Edición", "Ver", "Insertar", "Formato", "Herramientas", "Datos", "Vejana", and "Aplicación". The status bar at the bottom shows "1:14 / 1:30" and "HD".



Definición de Objetivos







Application - Soft_2003_TDC_Full_Professional(5)

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana Aplicación

Anterior Inicio Siguiente Zoom Mostrar Herramientas

VISION - MISIÓN

Ser Lider...

Fabrica Productos

TEMAS ESTRATEGICOS

Crecimiento

Productividad

Financiera

Aumentar Ventas

Herramientas

- Vision-Mision
- Temas Estrategicos
- Definir Perspectiva
- Borrar Perspectiva - TE
- Definir Objetivo
- Modificar Objetivos-V-M-TE
- Borrar Objetivos-V-M-TE
- Agrupar Objetivo
- Vectores
- Salir de Modo Edición
- Actualizar Mapa
- Borrar Todo

Clientes

Proceso

Presentacion Vision-Mision Mapa Matriz Metas Indicadores Priorizar Inicisivas Plan de Accion

Dibujar Autoformas

Para agregar mas objetivos, repita el proceso.

0:37 / 2:04

Application - Soft_2003_TDC_Full_Professional(5)

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana Aplicación

Anterior Inicio Siguiente Zoom Mostrar Herramientas

VISION - MISIÓN

Ser Lider...

Fabrica Productos

TEMAS ESTRATEGICOS

Crecimiento

Productividad

Financiera

Aumentar Ventas

Reducir Costos

Herramientas

- Vision-Mision
- Temas Estrategicos
- Definir Perspectiva
- Borrar Perspectiva - TE
- Definir Objetivo
- Modificar Objetivos-V-M-TE
- Borrar Objetivos-V-M-TE
- Agrupar Objetivo
- Vectores
- Salir de Modo Edición
- Actualizar Mapa
- Borrar Todo

Clientes

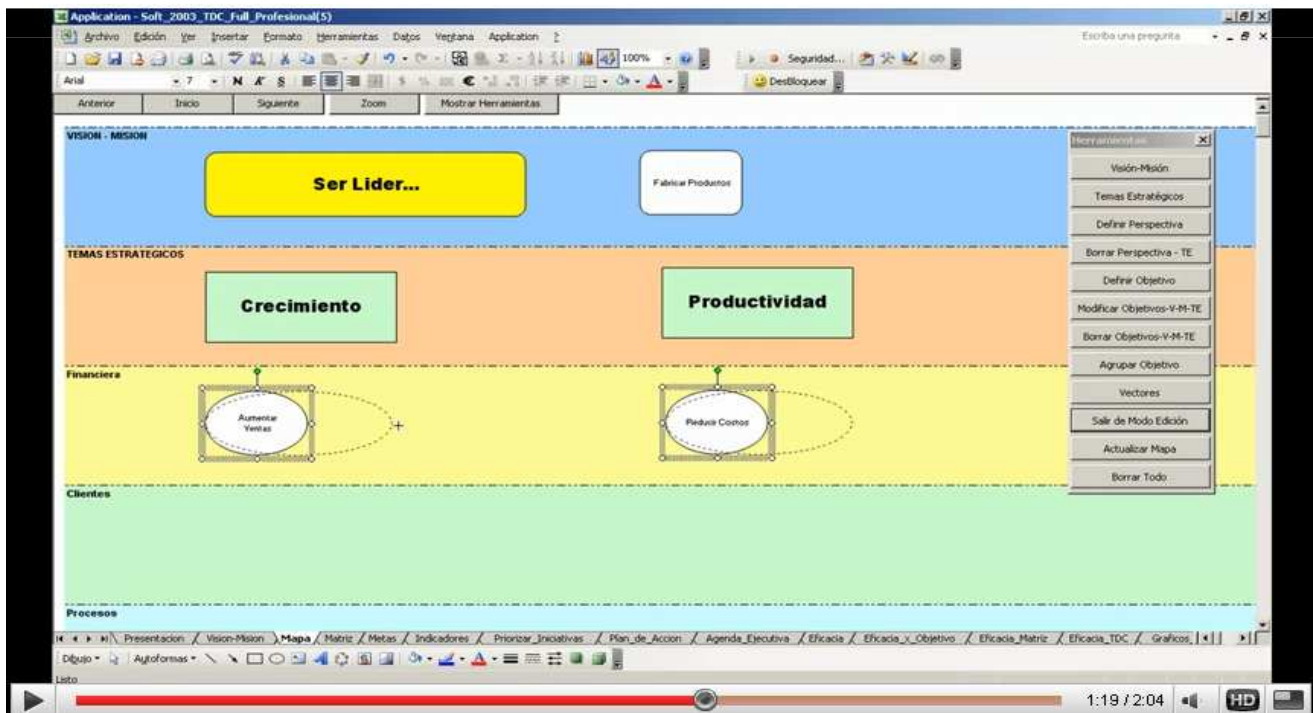
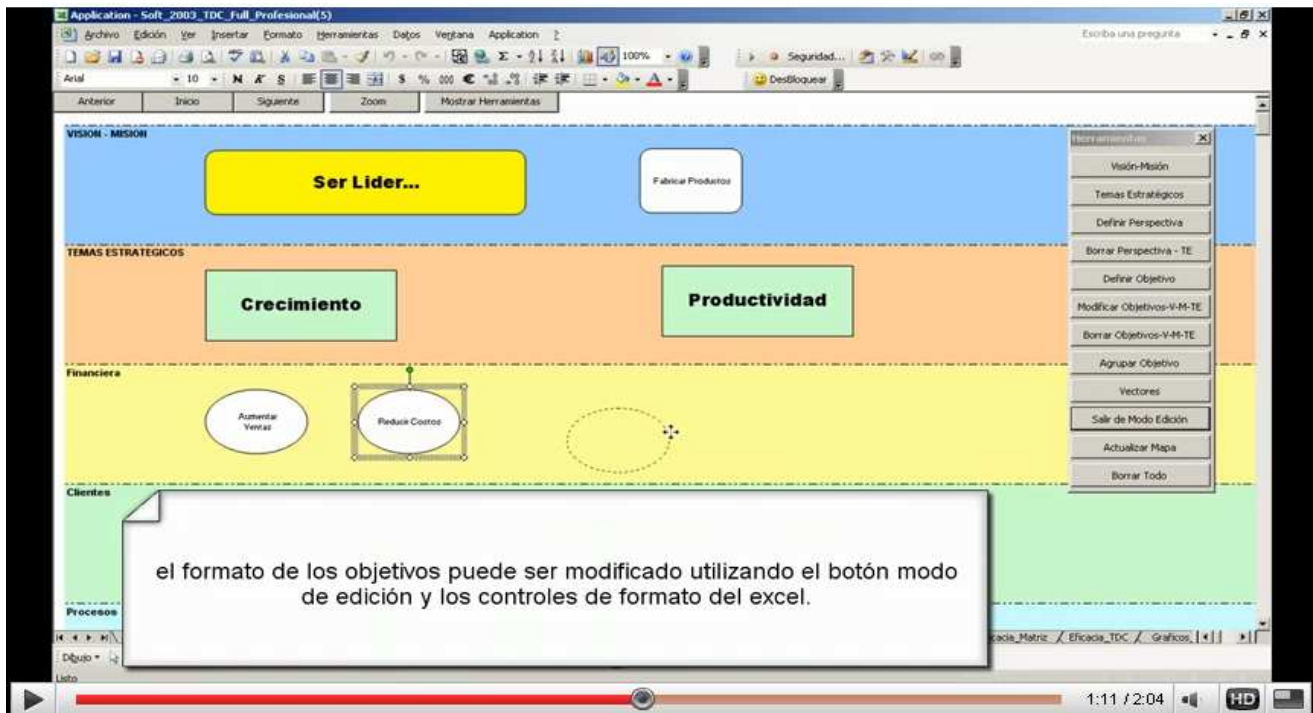
Proceso

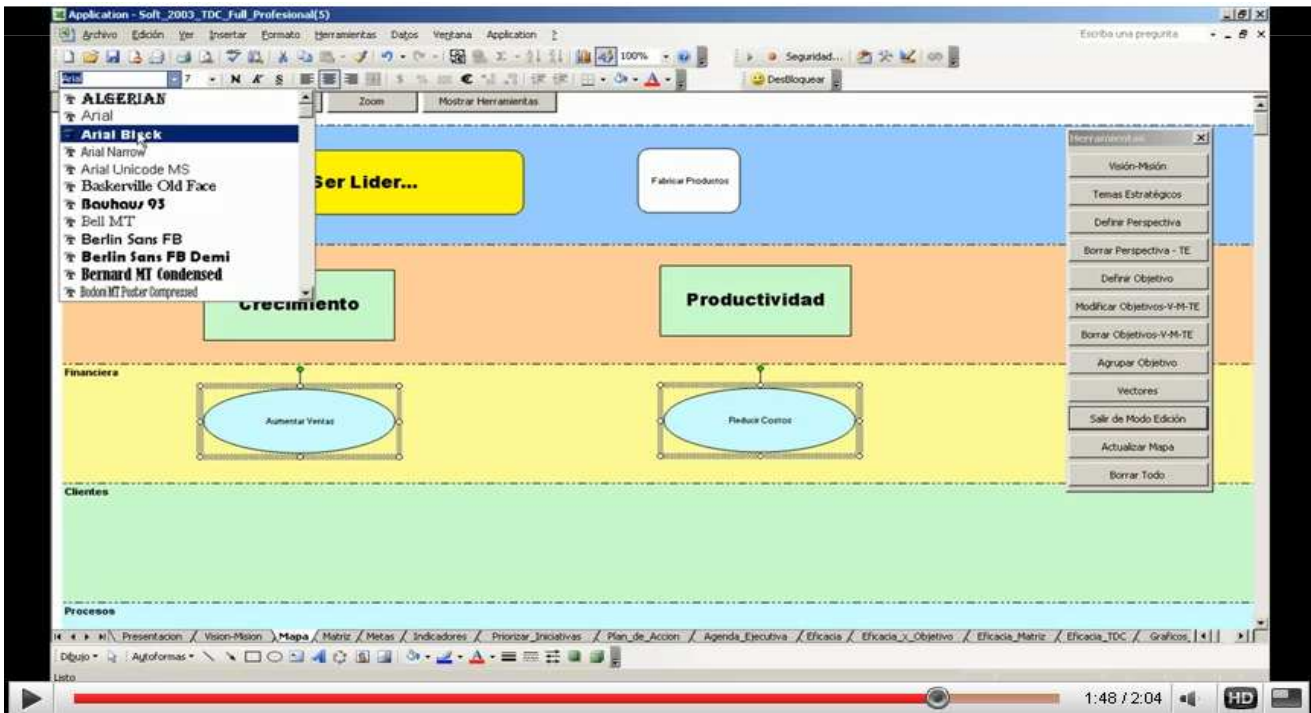
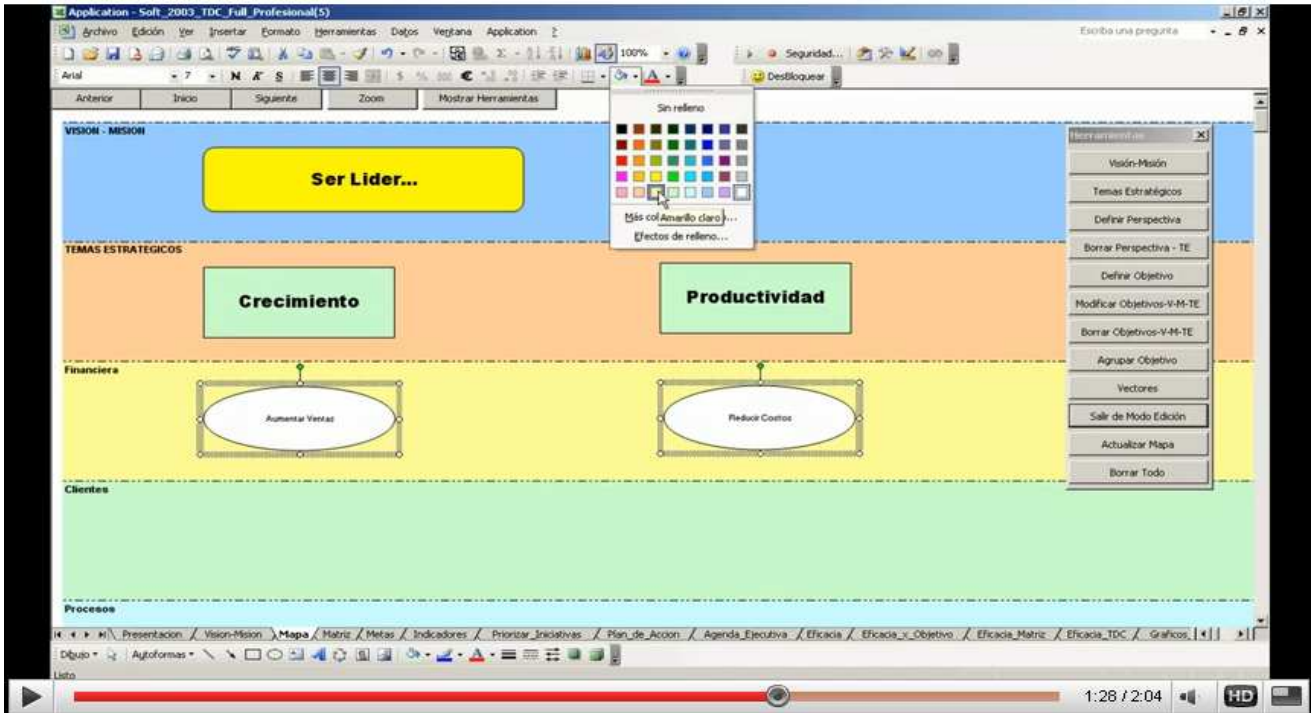
Presentacion Vision-Mision Mapa Matriz Metas Indicadores Priorizar Inicisivas Plan de Accion

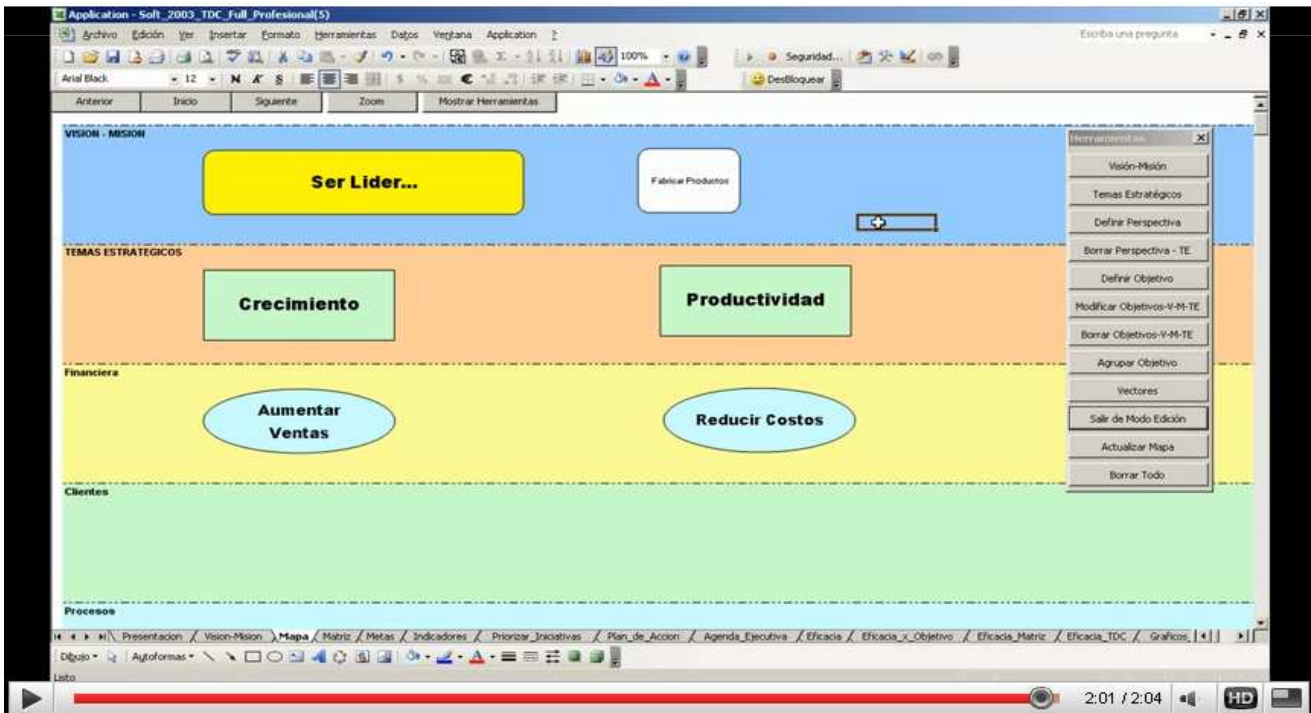
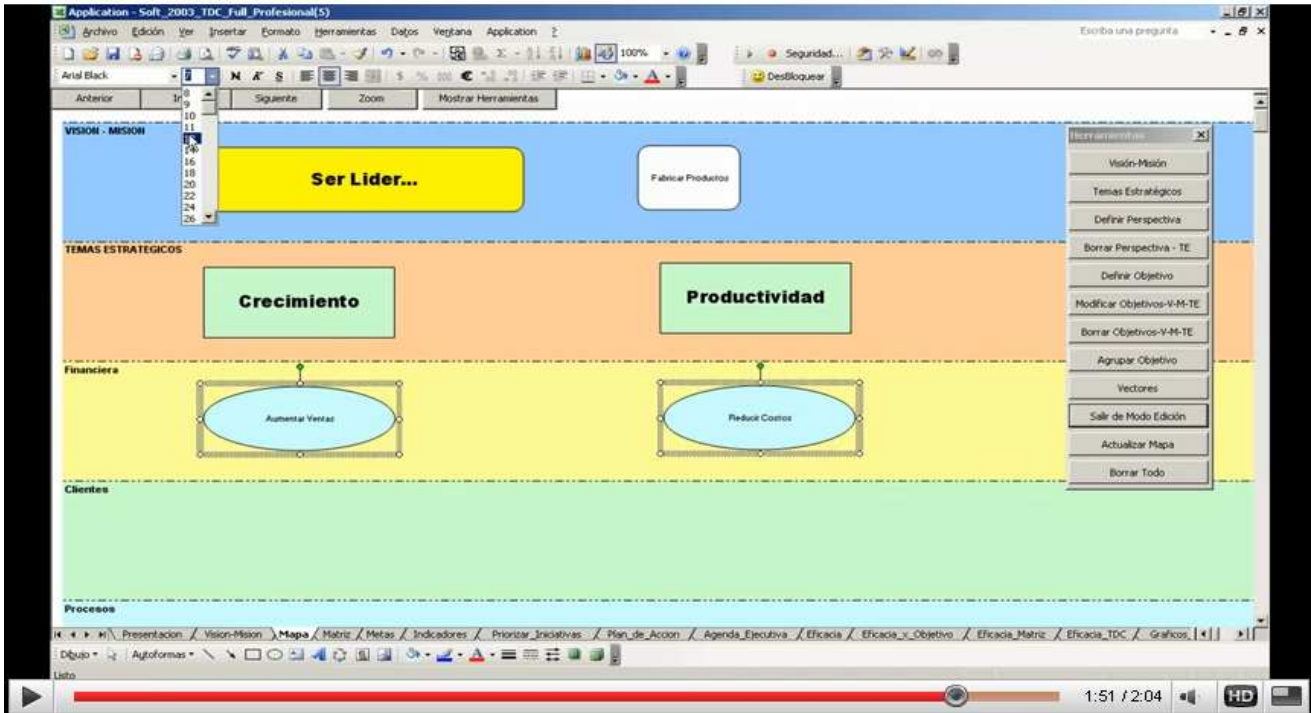
Dibujar Autoformas

el formato de los objetivos puede ser modificado utilizando el botón modo de edición y los controles de formato del excel.

1:01 / 2:04

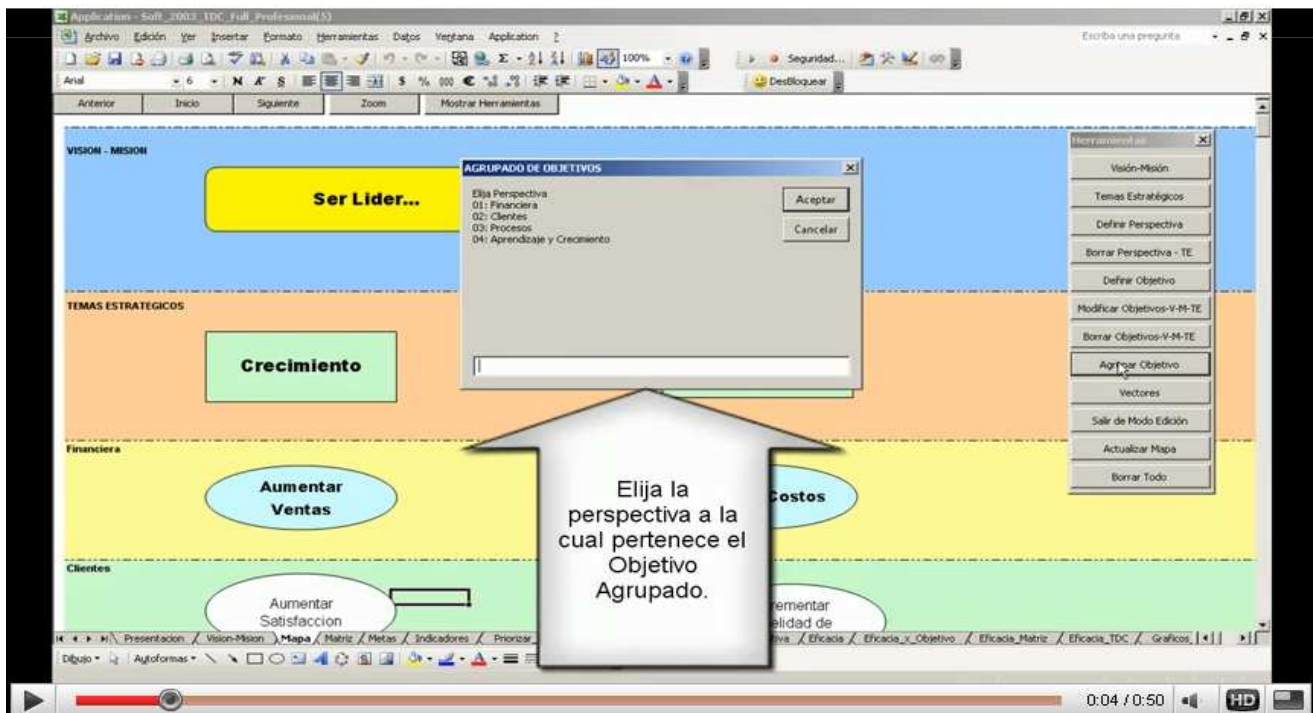
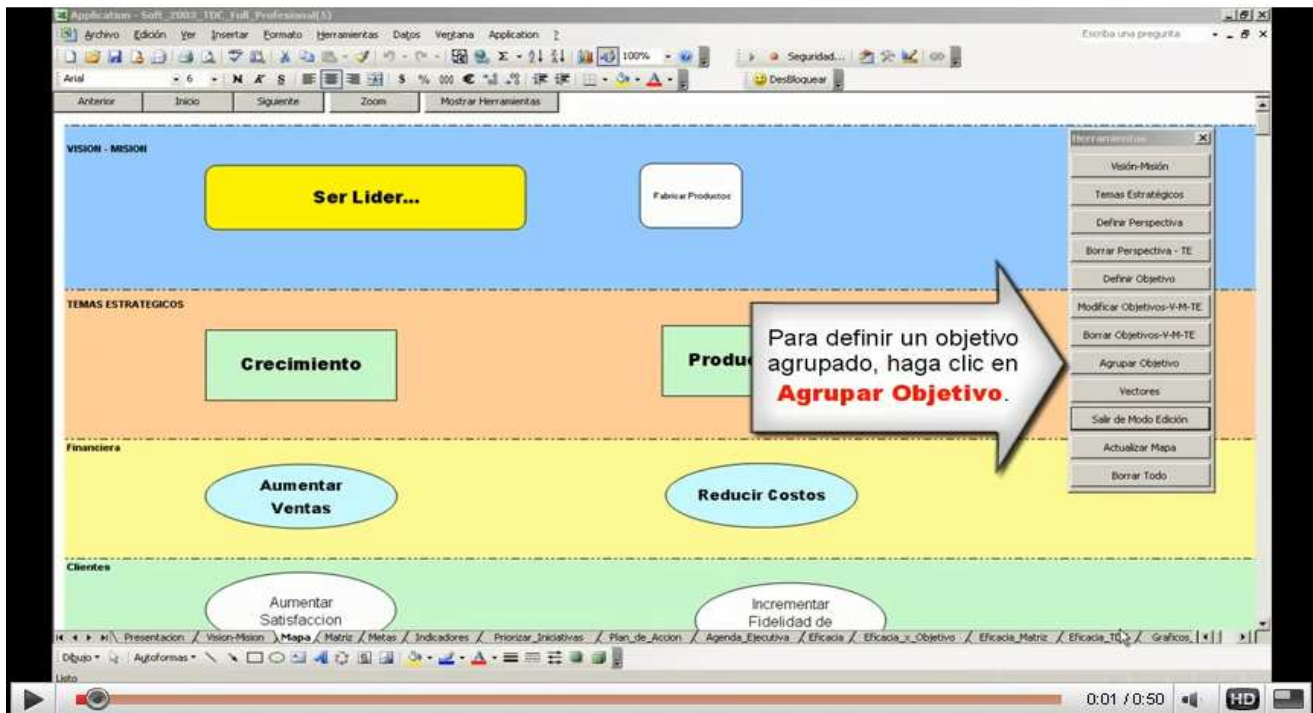


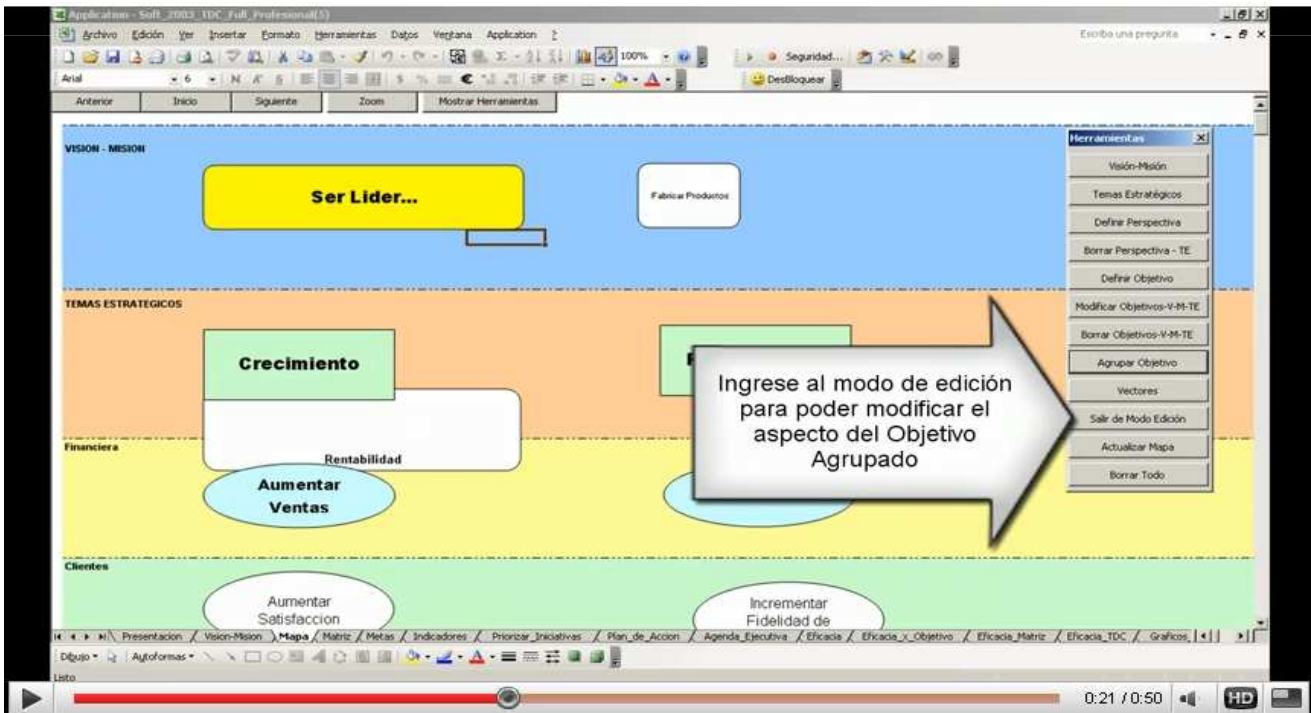
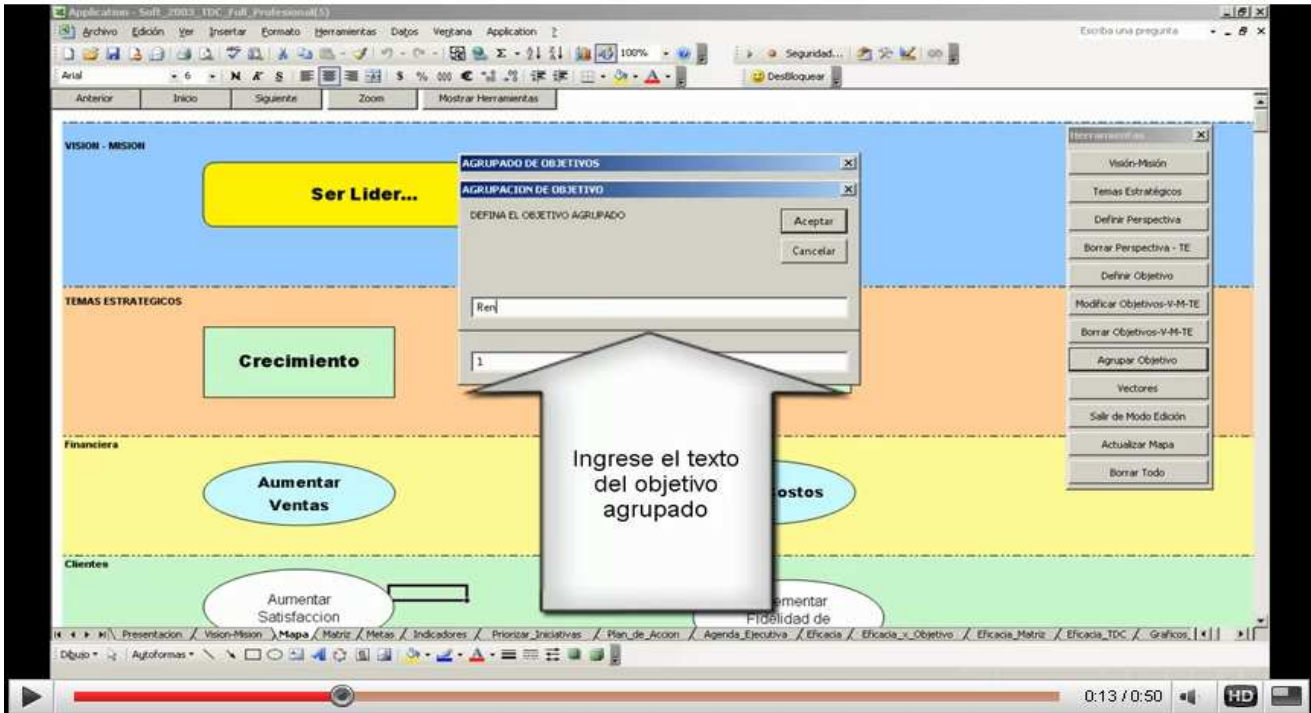


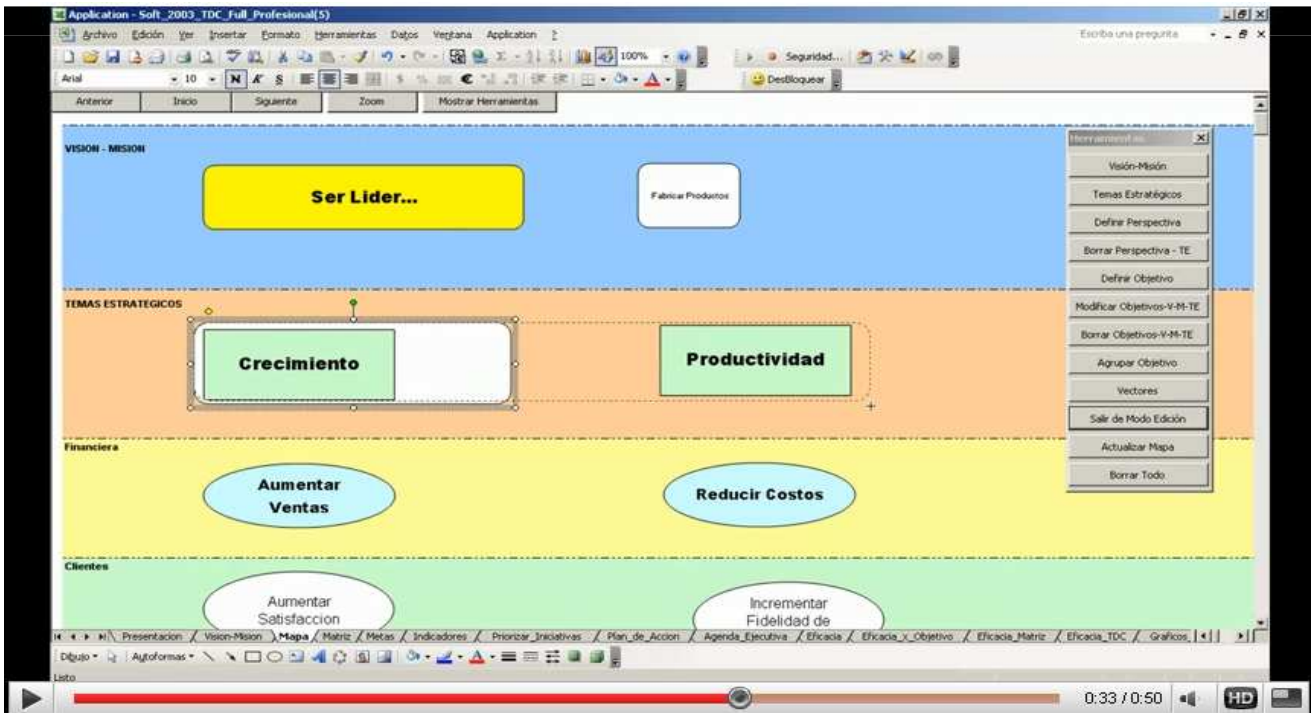
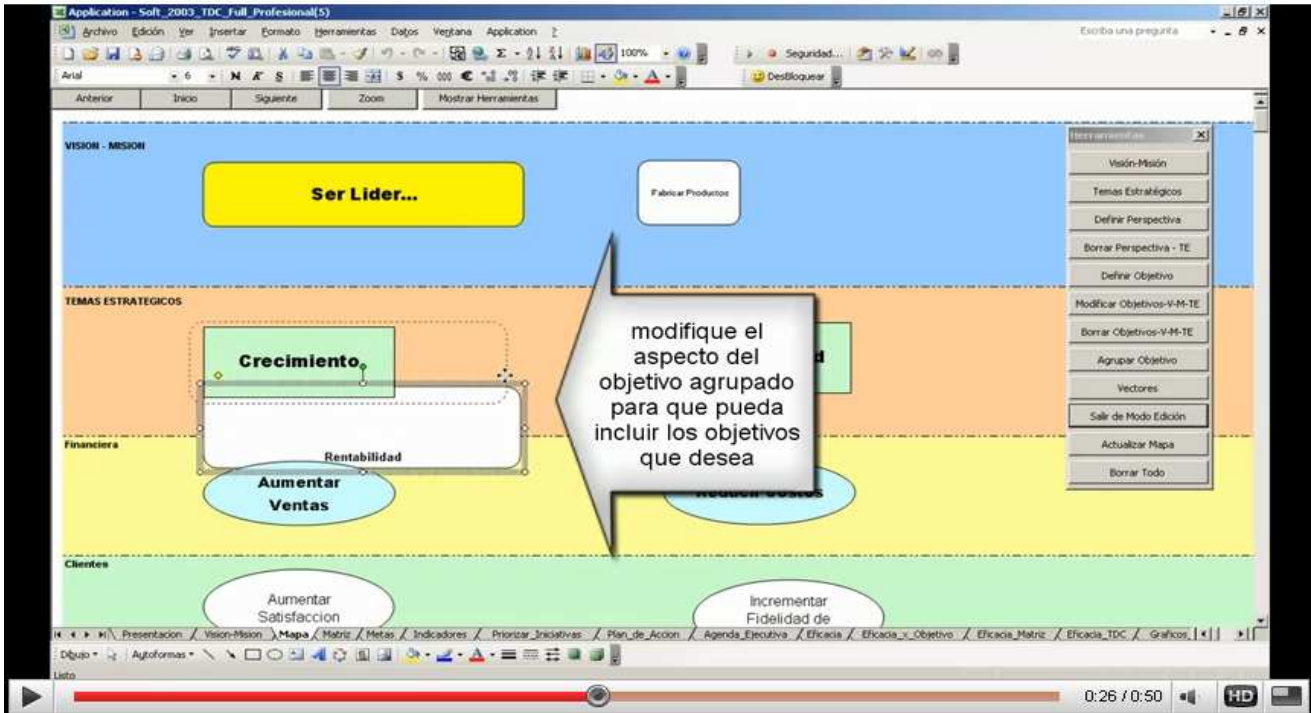


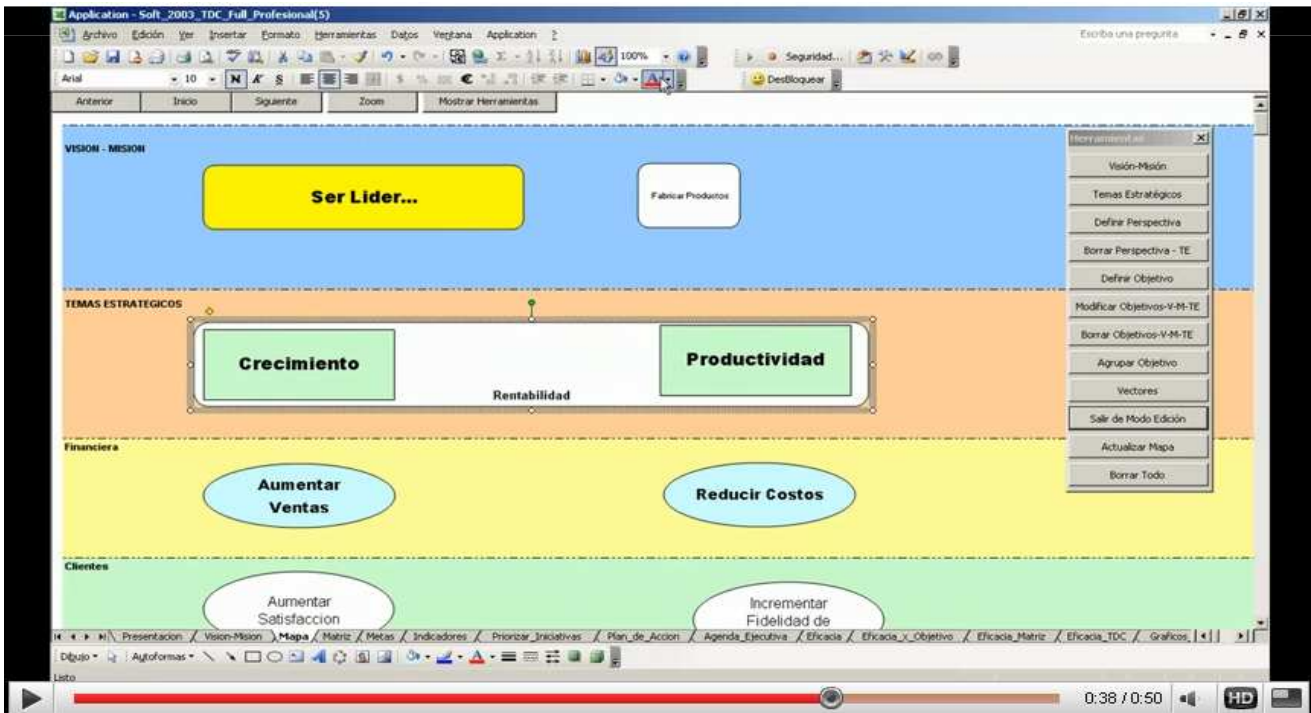
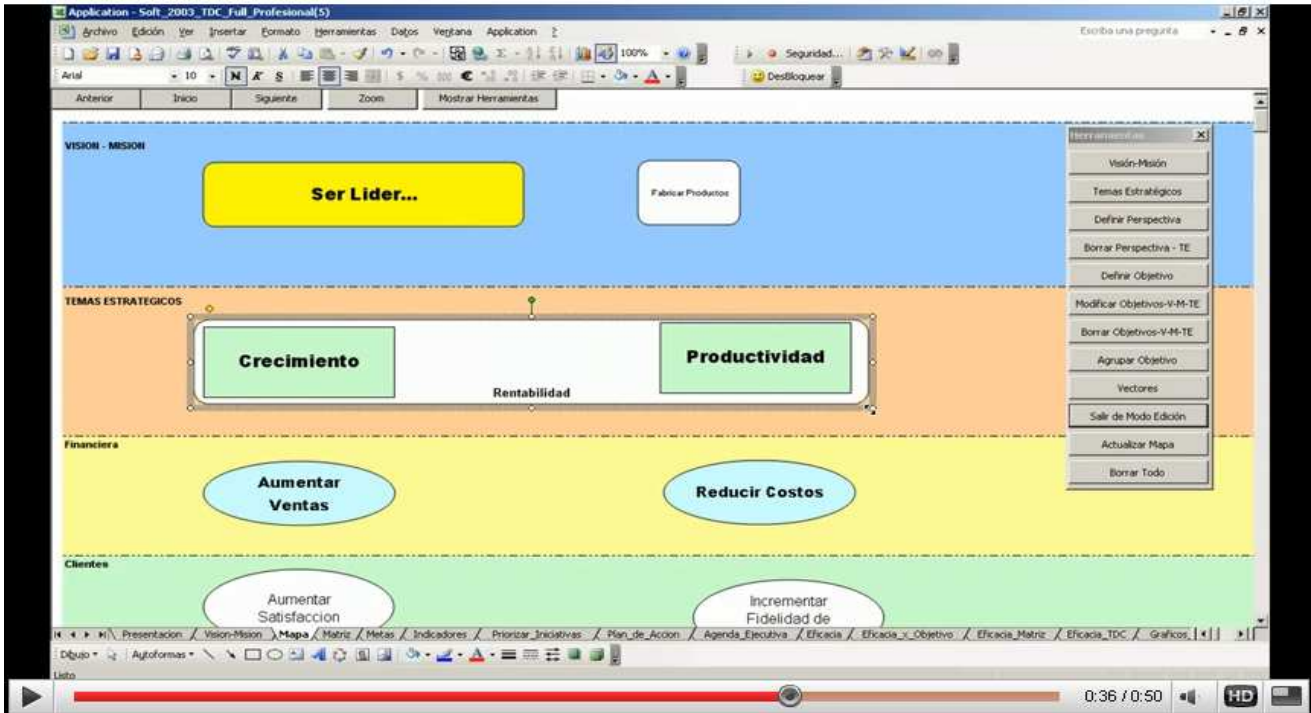


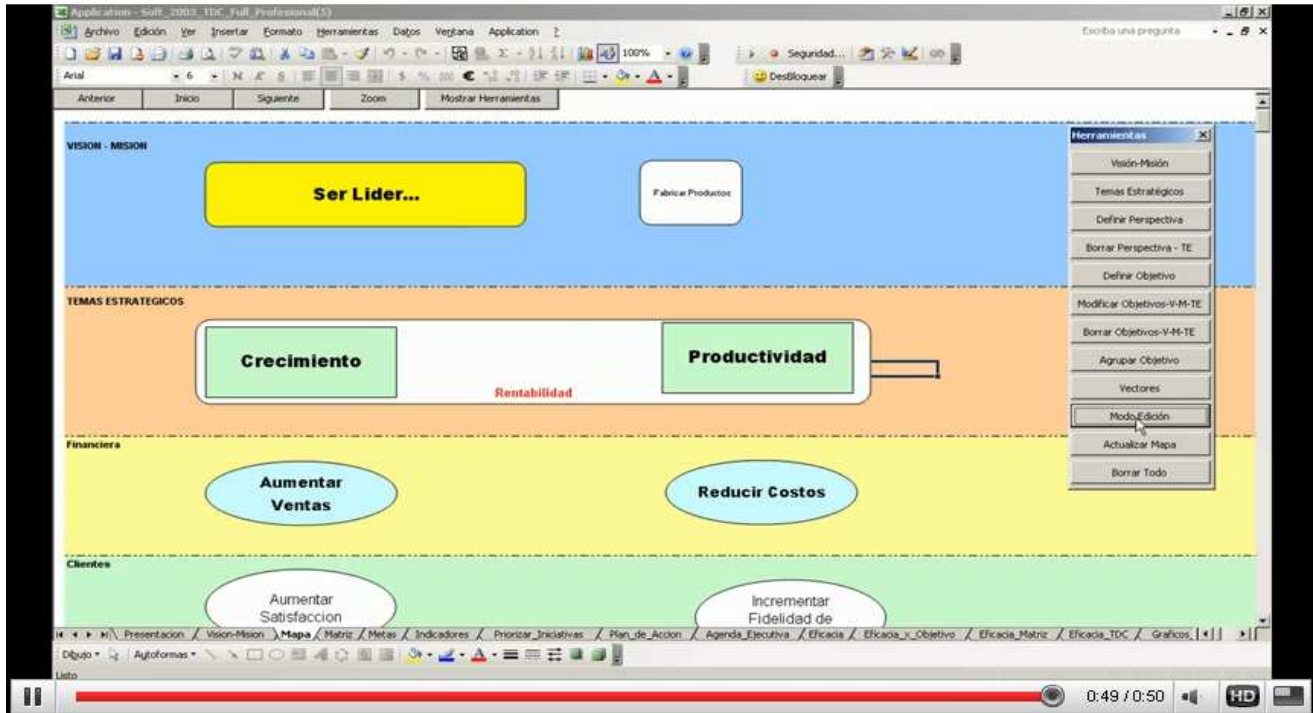
Agrupar Objetivos













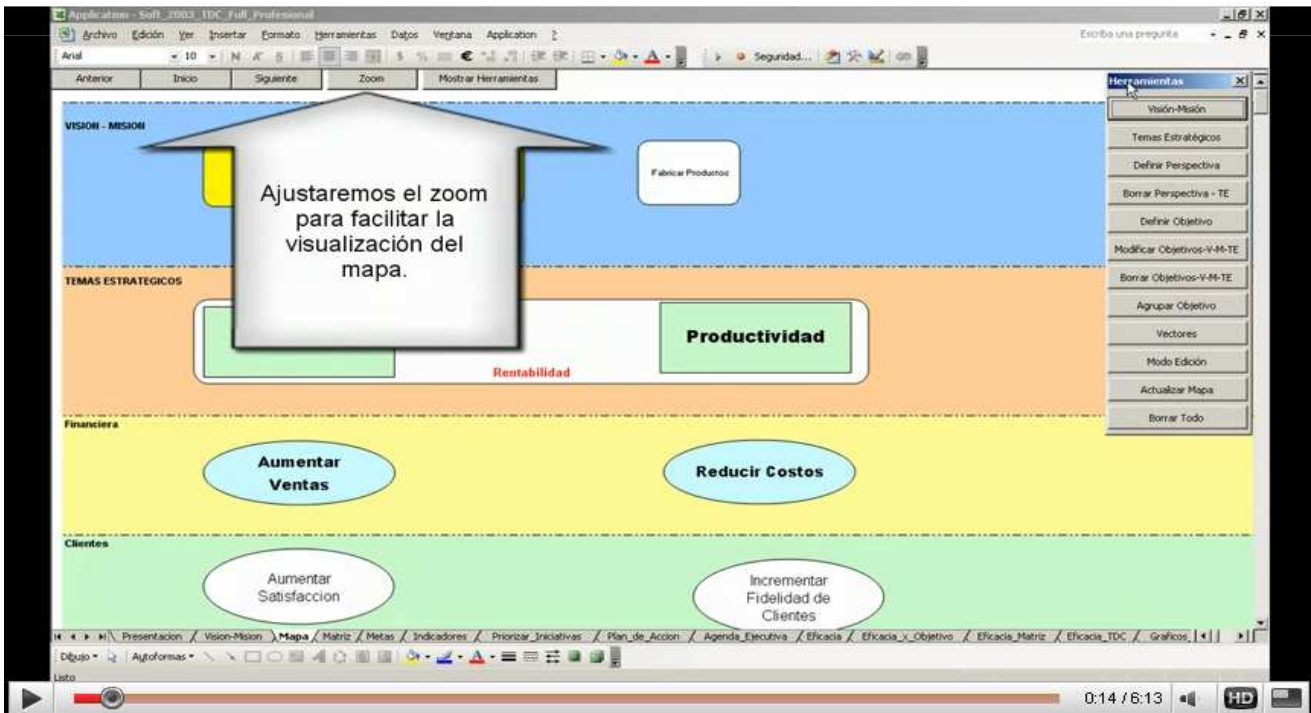
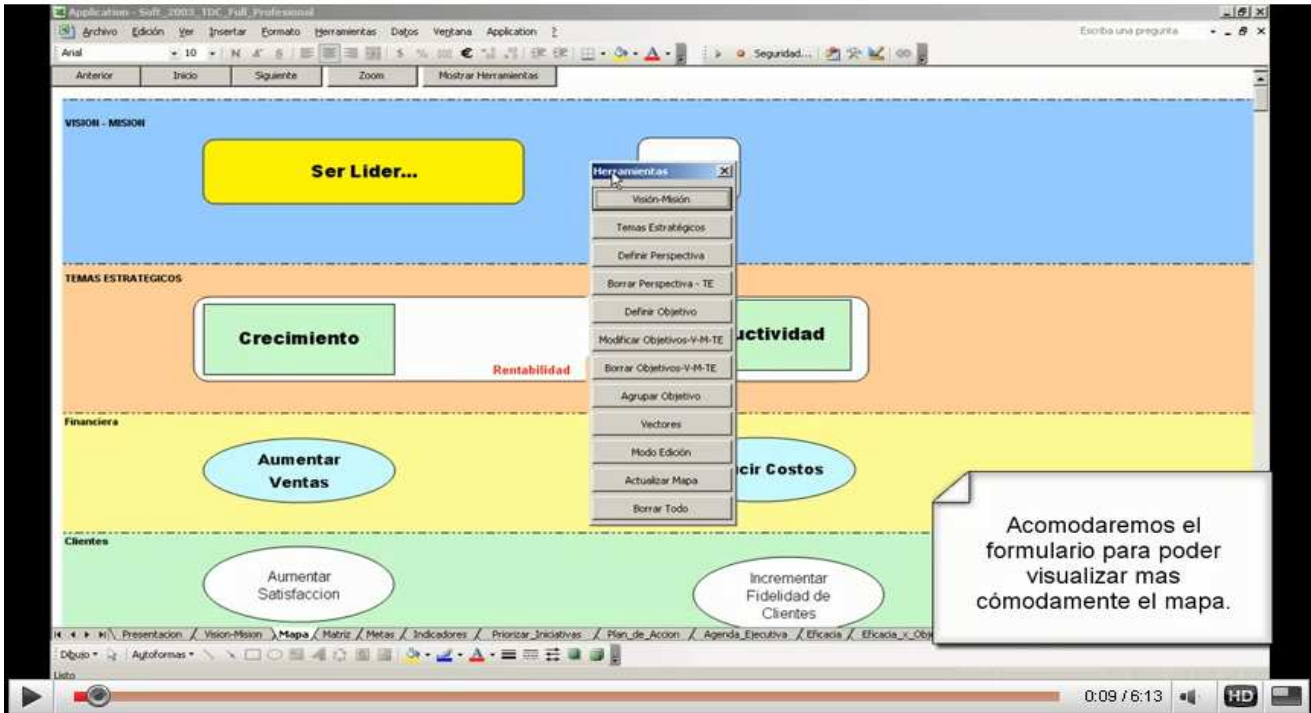
Vectores Estratégicos

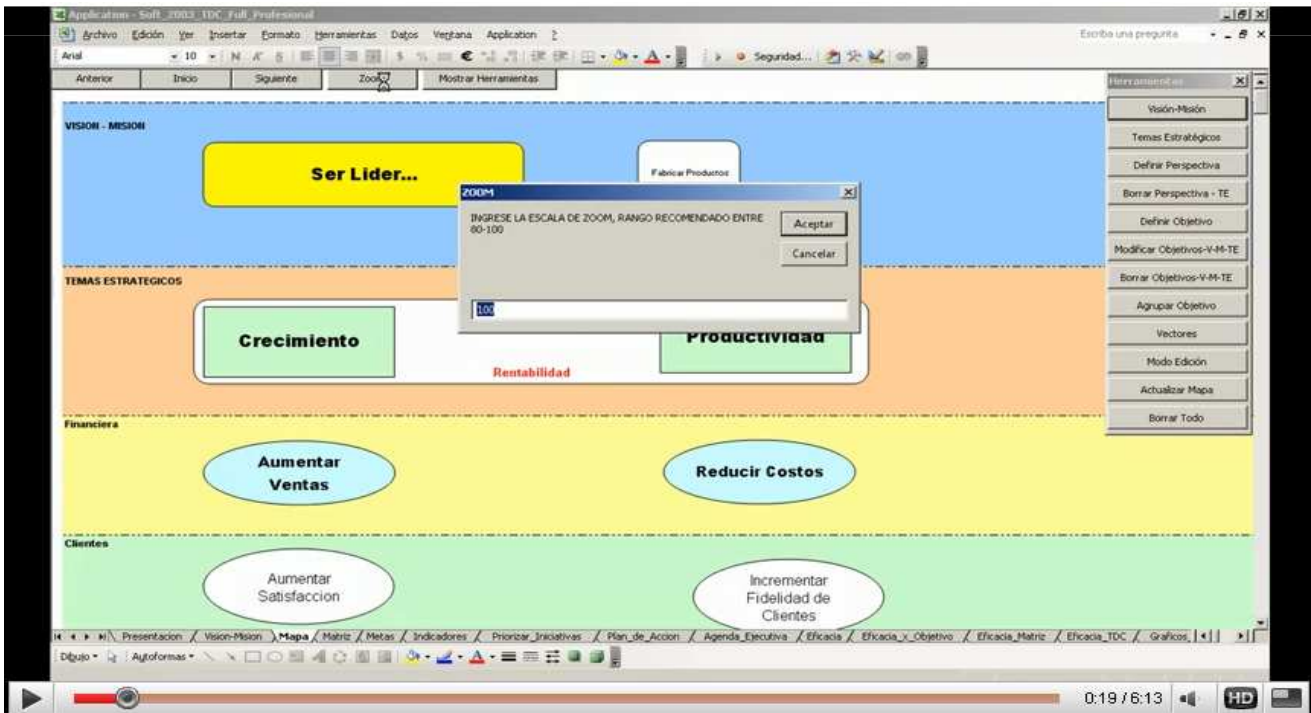
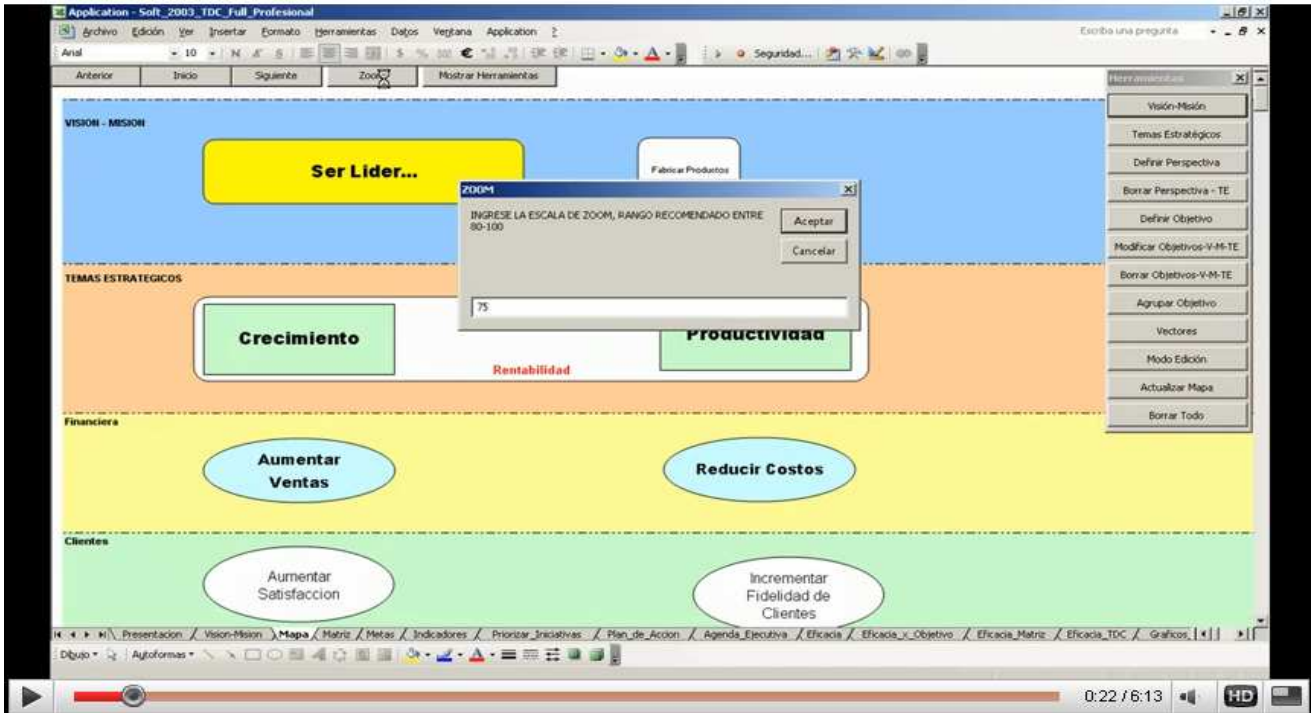
The screenshot displays a software application window titled "Application - Soft_2003_TDC_Full_Profesional". The interface is organized into several horizontal sections:

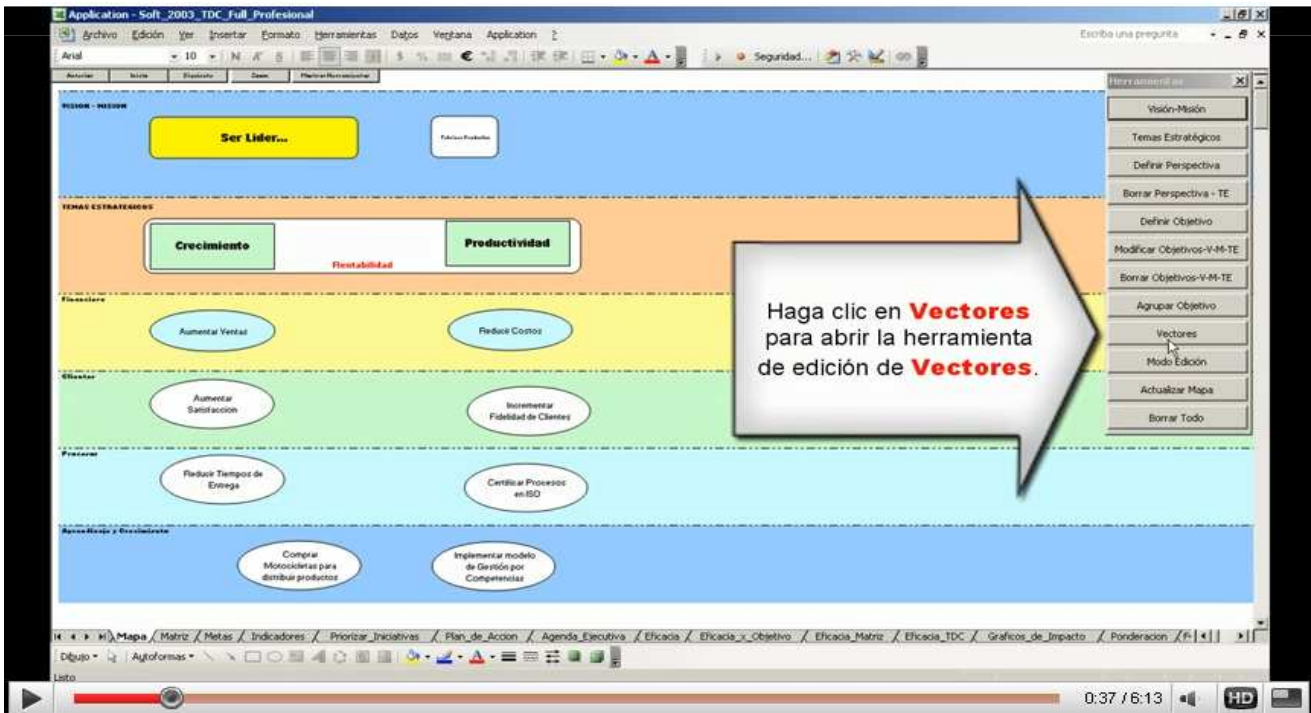
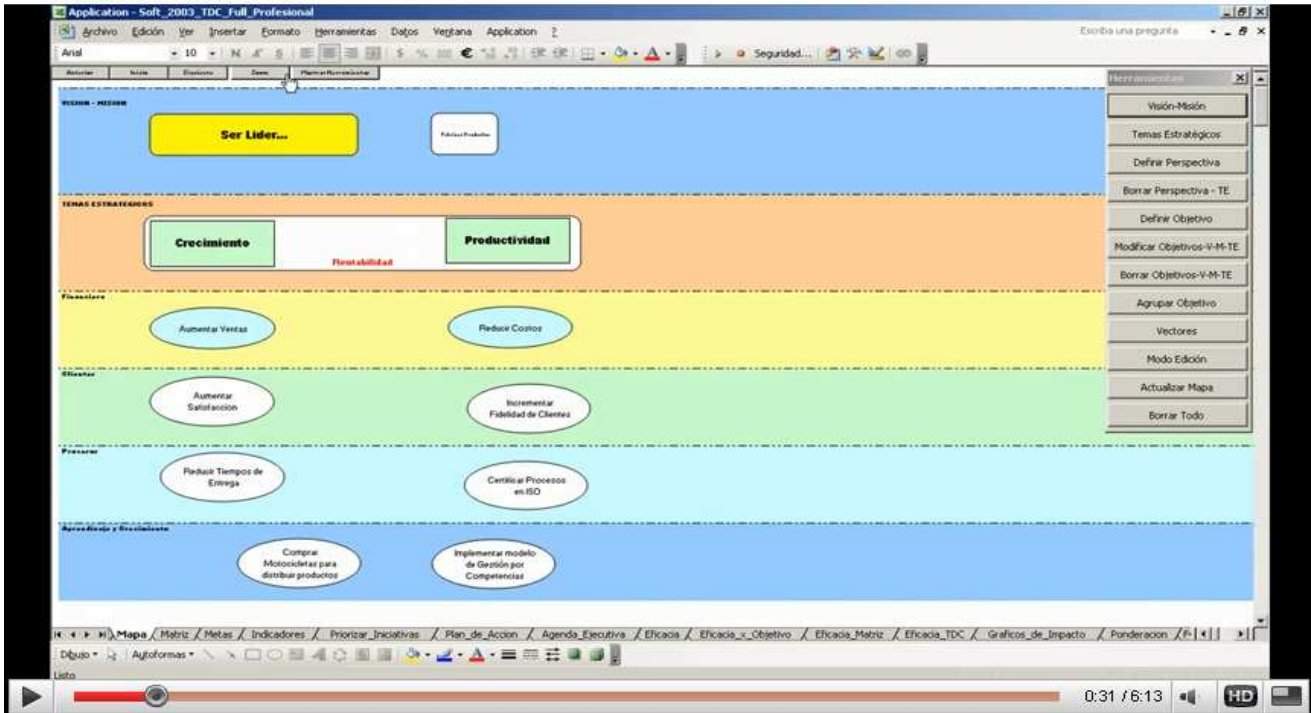
- VISION - MISION:** A blue header section containing a yellow box labeled "Ser" and a white box labeled "Fabricar Productos".
- TEMAS ESTRATEGICOS:** An orange section containing a green box labeled "Crecimiento", a red box labeled "Rentabilidad", and a green box labeled "Productividad".
- Financiera:** A yellow section containing two light blue ovals: "Aumentar Ventas" and "Reducir Costos".
- Clientes:** A light green section containing two white ovals: "Aumentar Satisfaccion" and "Incrementar Fidelidad de Clientes".

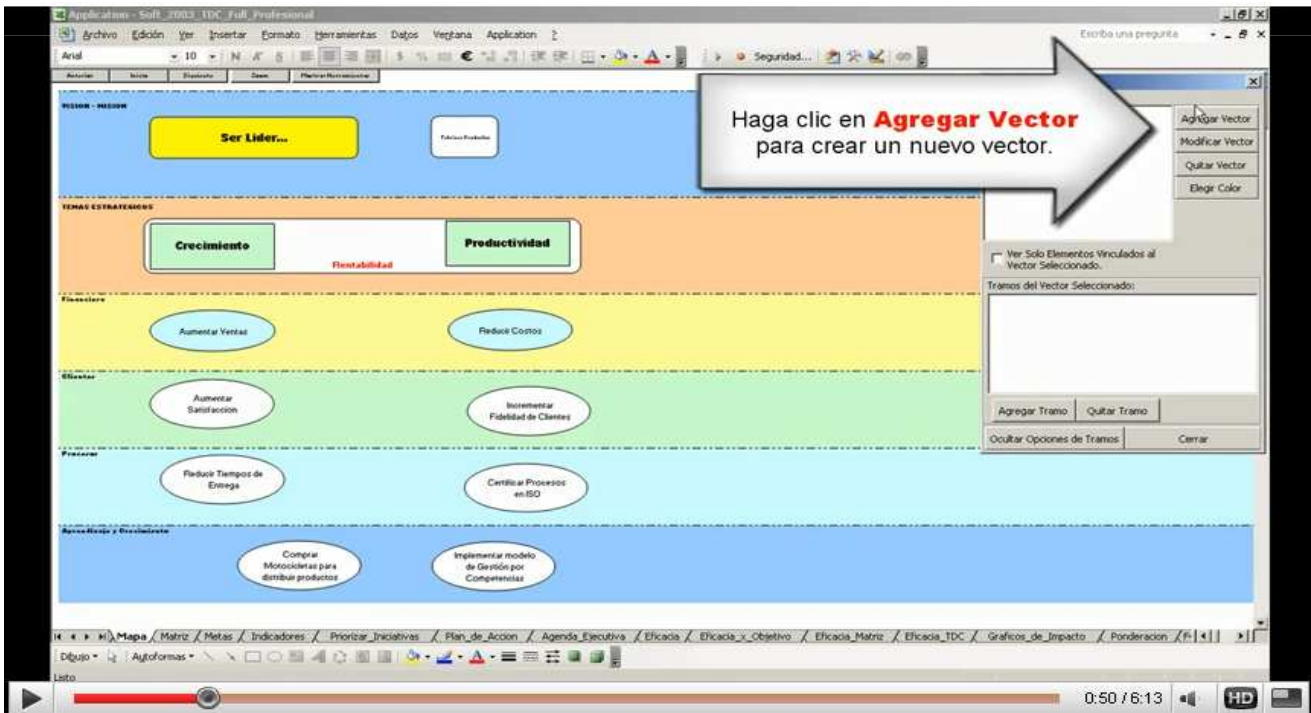
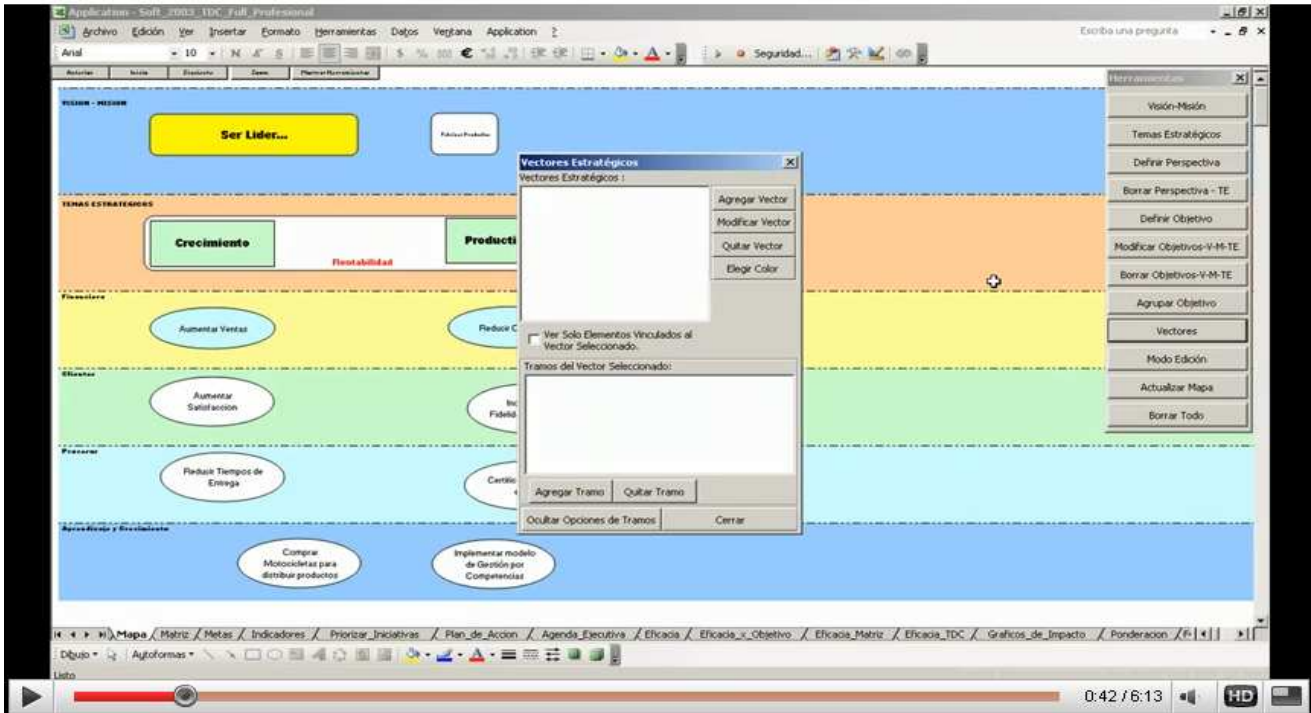
A central callout box with a white background and a grey border contains the text: "Haga clic en **Mostrar** Herramientas para abrir el formulario de herramientas." A mouse cursor is positioned over the "Mostrar Herramientas" button in the top navigation bar.

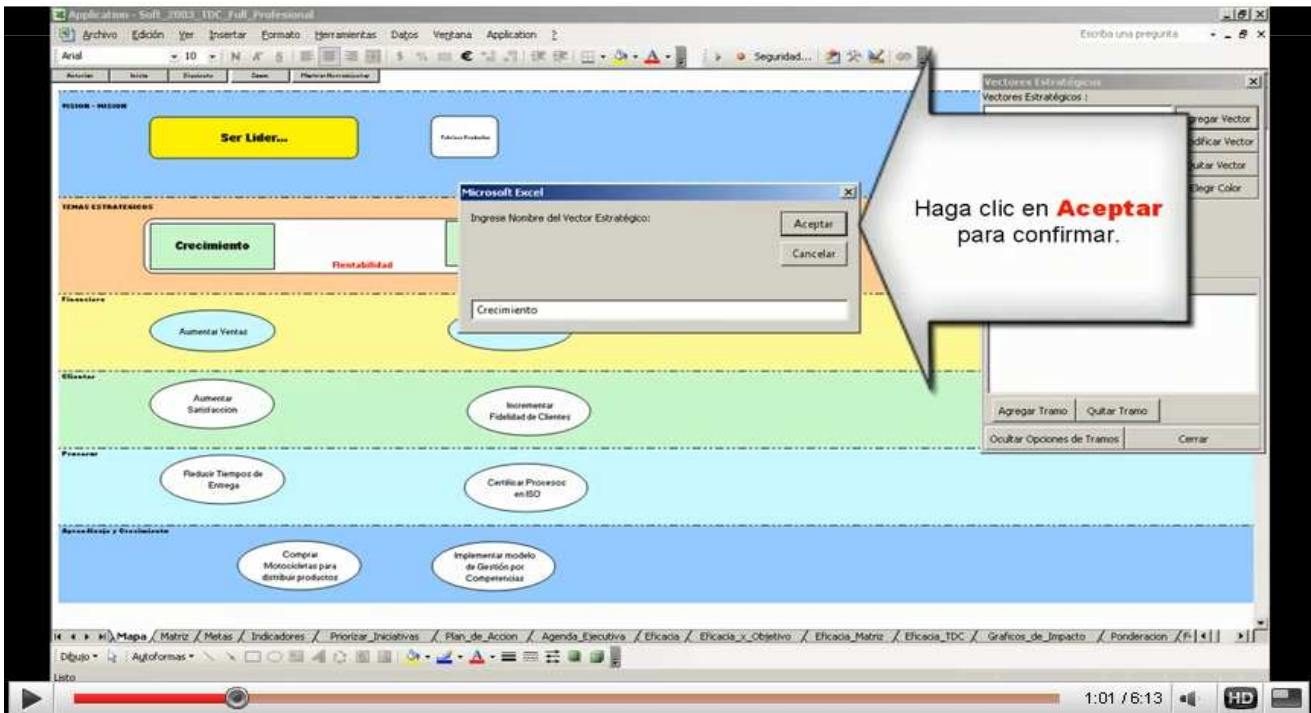
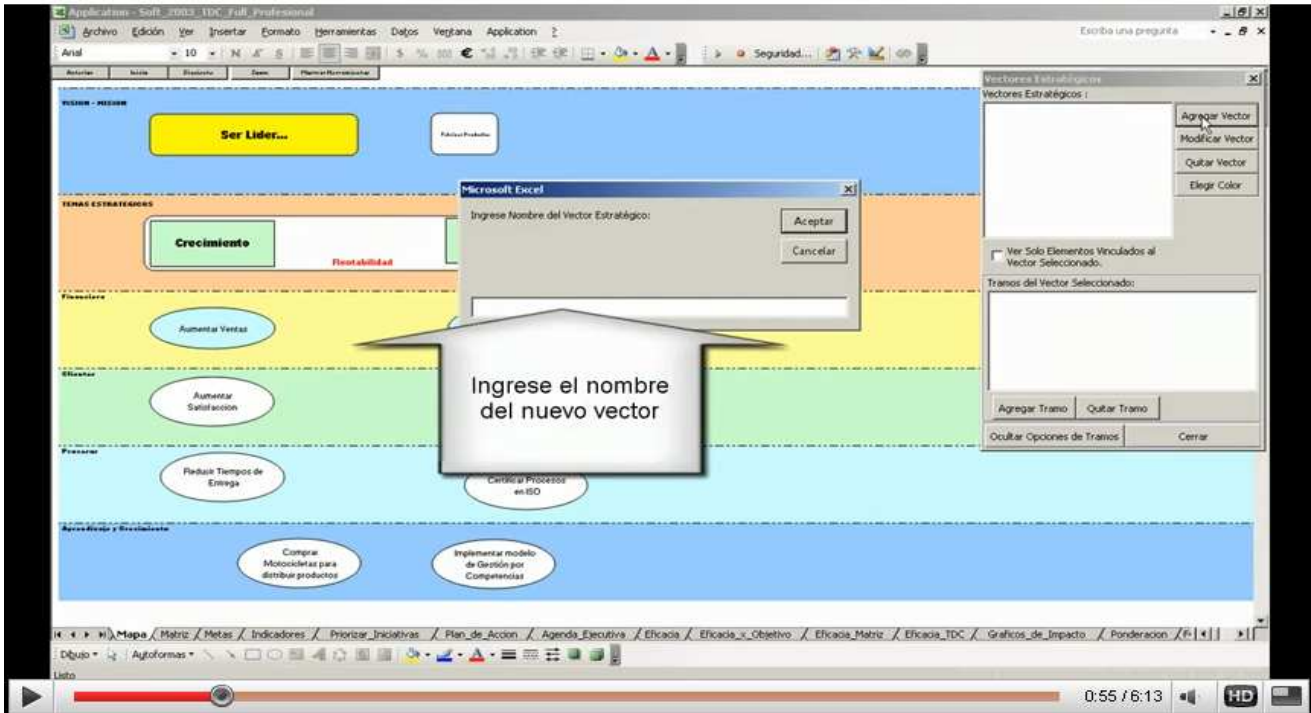
The bottom of the window shows a navigation menu with items like "Presentacion", "Vision-Mision", "Mapa", "Matriz", "Metas", "Indicadores", "Prioridad_Iniciativas", "Plan_de_Accion", "Agenda_Ejecutiva", "Eficacia", "Eficacia_x_Objeto", "Eficacia_Matriz", "Eficacia_TDC", and "Graficos". A status bar at the bottom right indicates "0:04 / 6:13".

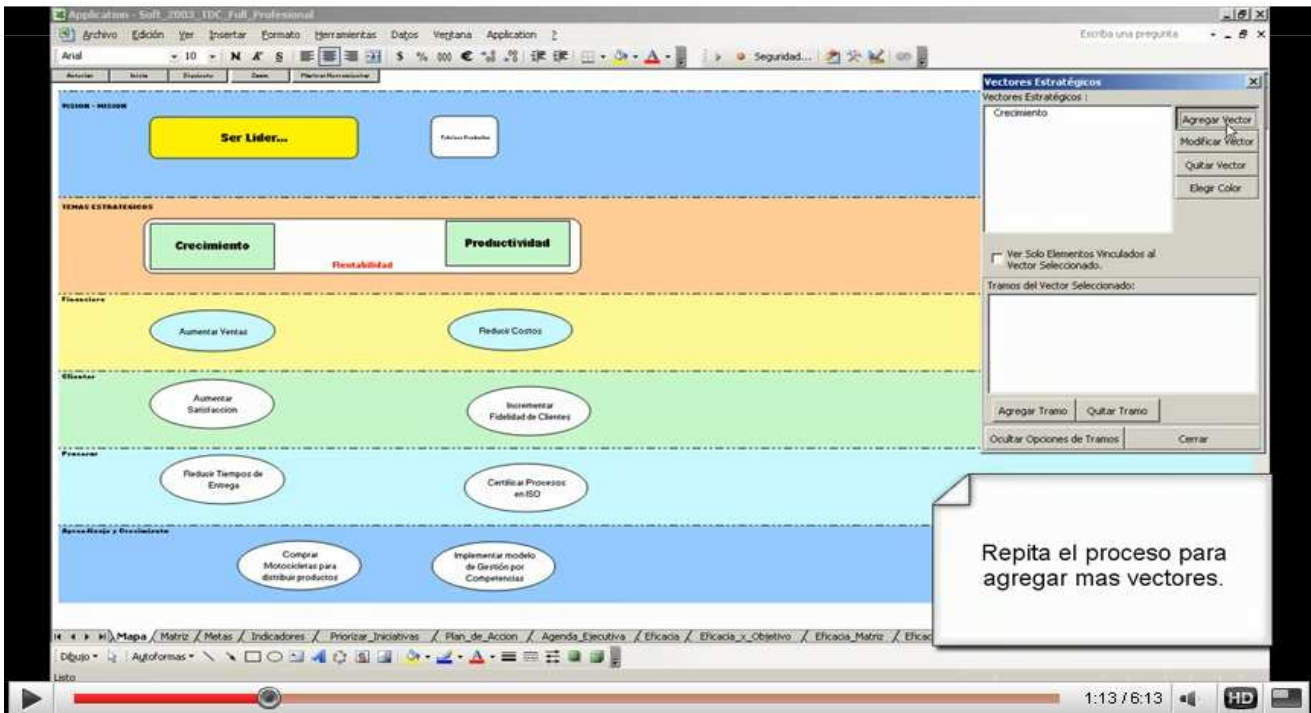
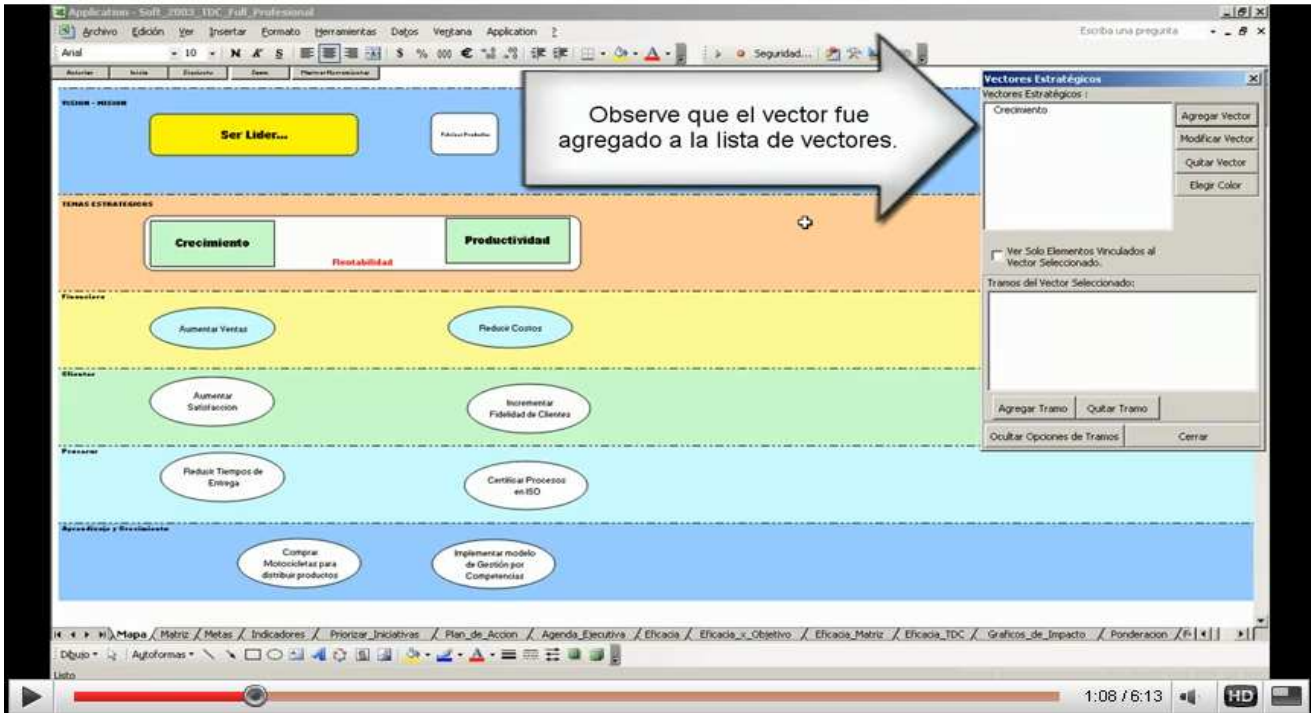


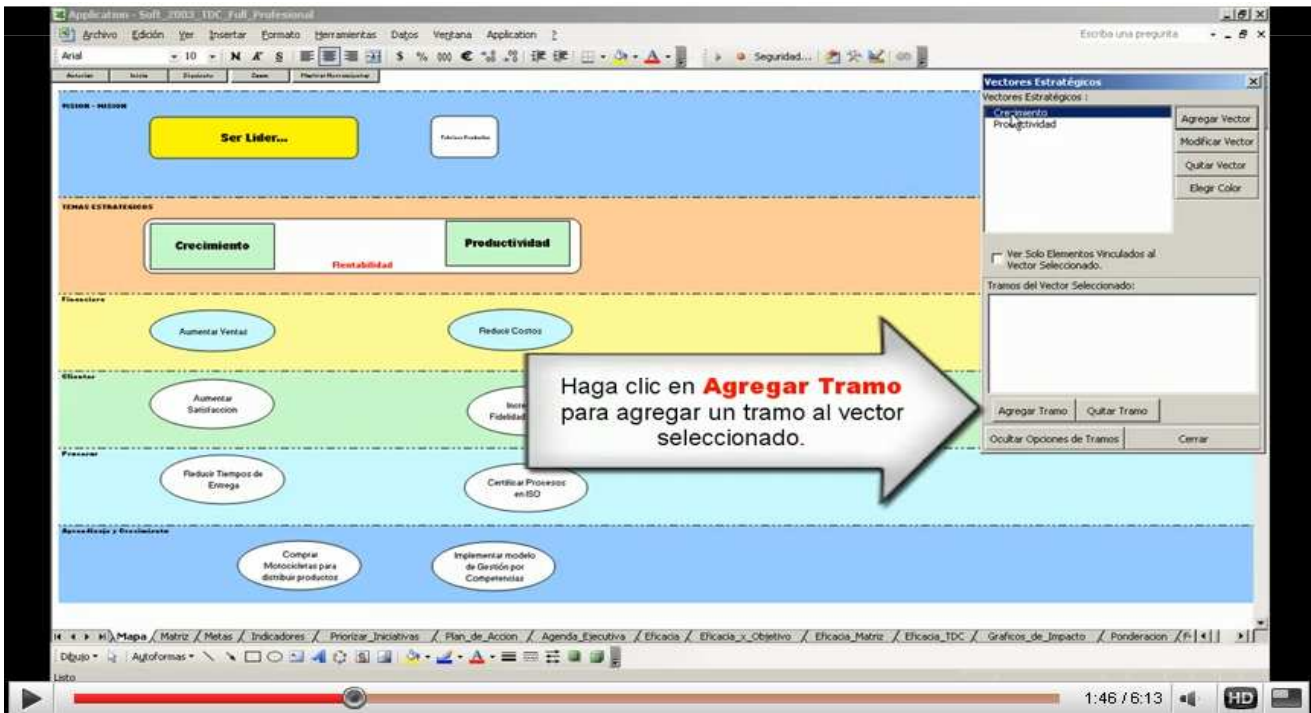
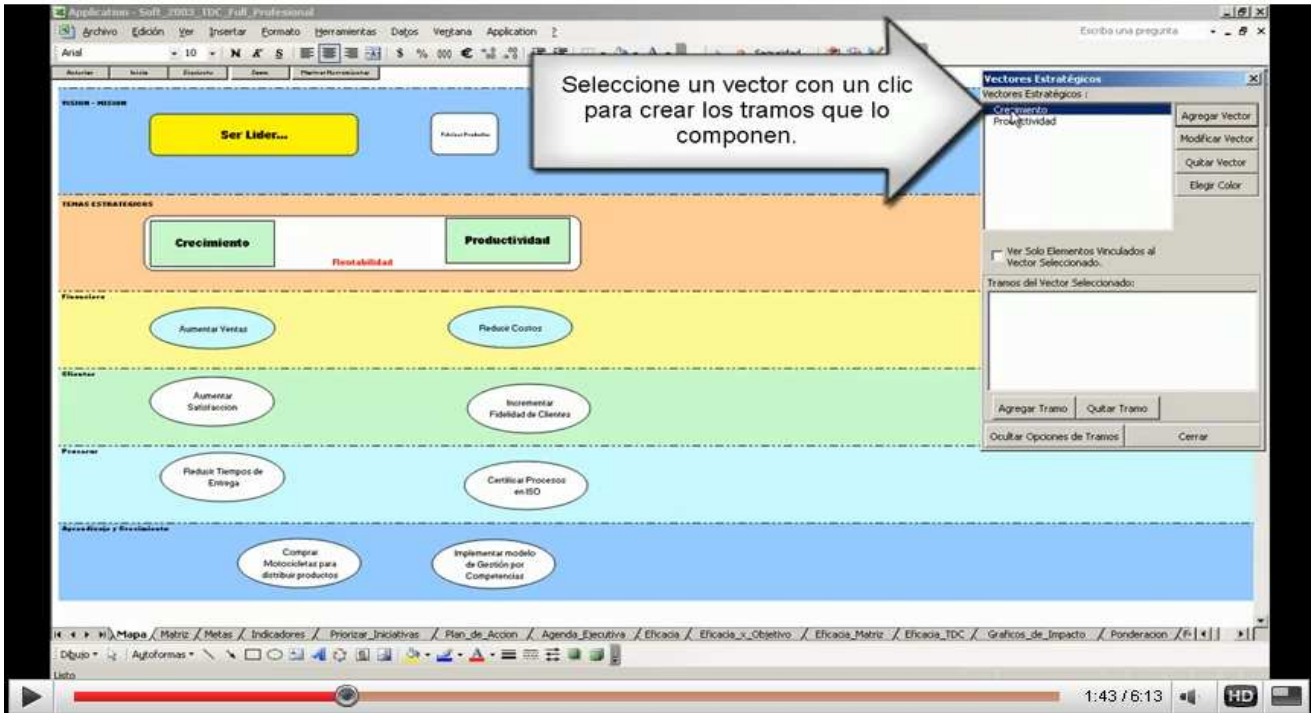












Utilice el formulario para crear los tramos que componen el Vector.

CAUSAS

- Misión y Visión - Ser Líder...
- Misión y Visión - Fabricar Product...
- Tema Estratégico - Crecimiento
- Tema Estratégico - Productividad
- Aumentar Ventas - Aumentar Ver...
- Reducir Costos - Reducir Costos

EFECTOS

- Misión y Visión - Ser Líder...
- Misión y Visión - Fabricar Product...
- Tema Estratégico - Crecimiento
- Tema Estratégico - Productividad
- Aumentar Ventas - Aumentar Ver...
- Reducir Costos - Reducir Costos

Causa: Efecto:

Crear Tramo CERRAR

Ver Solo Elementos Vinculados al Vector Seleccionado.

Tramos del Vector Seleccionado:

Agregar Tramo Quitar Tramo

Ocultar Opciones de Tramos Cerrar

1:58 / 6:13

Seleccione un **Objetivo Causa** de la lista con un clic.

CAUSAS

- Incrementar Fidelidad de Cliente
- Reducir Tiempos de Entrega - Re...
- Certificar Procesos en ISO - Cert...
- Comprar Motocicletas para a distrib...
- Implementar modelo de Gestión p...
- Objetivo Agrupado - Rentabilida...

EFECTOS

- Incrementar Fidelidad de Cliente
- Reducir Tiempos de Entrega - Re...
- Certificar Procesos en ISO - Cert...
- Comprar Motocicletas para a distrib...
- Implementar modelo de Gestión p...
- Objetivo Agrupado - Rentabilida...

Efecto:

Tramo CERRAR

Ver Solo Elementos Vinculados al Vector Seleccionado.

Tramos del Vector Seleccionado:

Agregar Tramo Quitar Tramo

Ocultar Opciones de Tramos Cerrar

2:20 / 6:13

Seleccione un **Objetivo Efecto** de la lista con un clic.

Haga clic en **Crear Tramo** para confirmar la relacion causa-efecto.

Observe que el Conector Causa-Efecto ha sido creado.

The screenshot shows a strategic map with the following layers:

- VISION - MISION:** Ser Lider...
- TEMAS ESTRATEGICOS:** Crecimiento, Rentabilidad, Productividad
- Procesos:** Aumentar Ventas, Reducir Costos, Aumentar Satisfaccion, Incrementar Fidelidad de Clientes, Reducir Tiempos de Entrega, Comprar Motoocicletas para distribuir productos, Competencia

The 'Conectores Causa-Efecto' dialog box is open, showing:

- CAUSAS:** Incrementar Fidelidad de Cliente, Reducir Tiempos de Entrega - Re, Certificar Procesos en ISO - Cert, Comprar Motoocicletas para distrib, Implementar modelo de Gestión, Objetivo Agrupado - Rentabilidad
- EFFECTOS:** Incrementar Fidelidad de Cliente, Reducir Tiempos de Entrega - Reducir, Certificar Procesos en ISO - Cert, Comprar Motoocicletas para distrib, Implementar modelo de Gestión, Objetivo Agrupado - Rentabilidad
- Causa:** Comprar Motoocicletas para distribuir productos - Comprar Motoocicletas
- Efecto:** Reducir Tiempos de Entrega - Reducir Tiempos de Entrega

Buttons: Crear Tramo, CERRAR

Repita el proceso para crear mas conectores.

The screenshot shows the same strategic map as above. The 'Conectores Causa-Efecto' dialog box is open, showing:

- CAUSAS:** Incrementar Fidelidad de Cliente, Reducir Tiempos de Entrega - Re, Certificar Procesos en ISO - Cert, Comprar Motoocicletas para distrib, Implementar modelo de Gestión, Objetivo Agrupado - Rentabilidad
- EFFECTOS:** Reducir Costos - Reducir Costos, Aumentar Satisfaccion - Aumentar, Incrementar Fidelidad de Cliente, Reducir Tiempos de Entrega - Re, Certificar Procesos en ISO - Cert, Comprar Motoocicletas para distrib, Implementar modelo de Gestión, Objetivo Agrupado - Rentabilidad
- Causa:** Reducir Tiempos de Entrega - Reducir Tiempos de Entrega
- Efecto:** Aumentar Satisfaccion - Aumentar Satisfaccion

Buttons: Crear Tramo, CERRAR

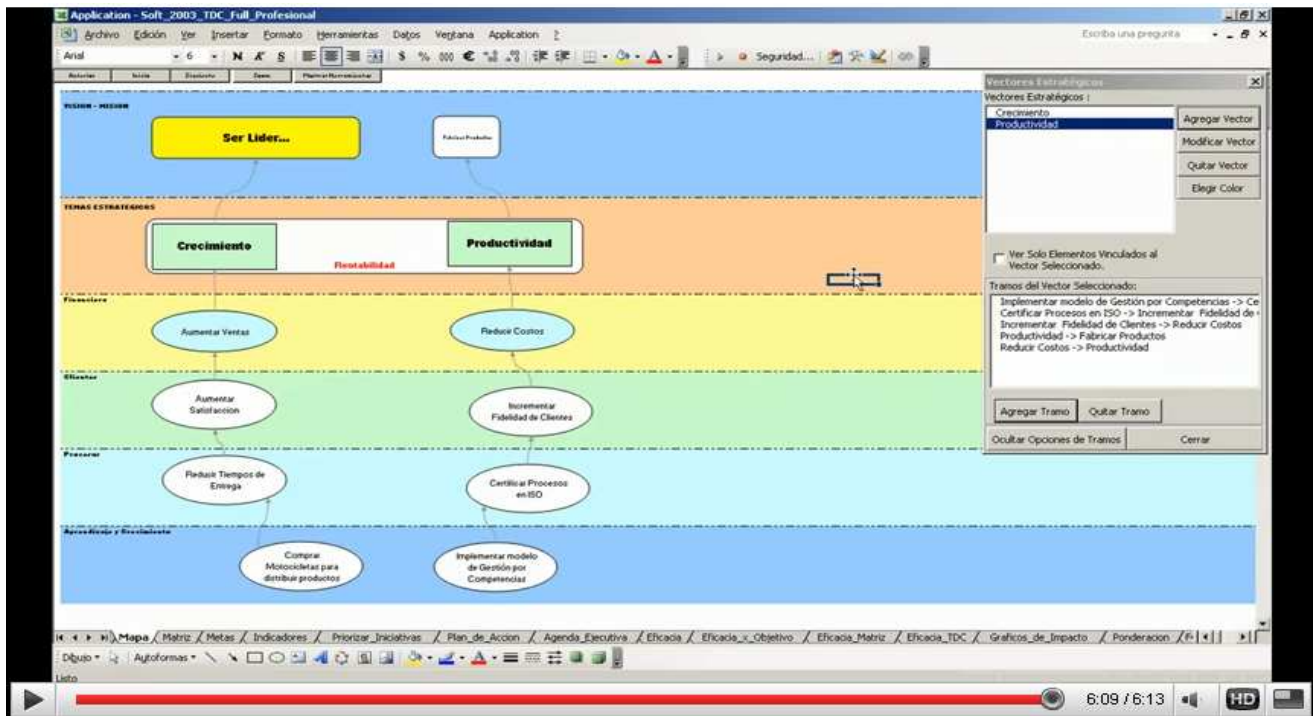
Observe que al elegir un objetivo de las listas, el objetivo correspondiente aparece seleccionado en el mapa.

Repita el proceso para crear los tramos de otro vector estratégico.

The screenshot shows the 'Vectores Estratégicos' software interface. The main workspace displays a strategic map with a hierarchy of boxes and ovals. At the top is a yellow box labeled 'Ser Lider...'. Below it are two green boxes: 'Crecimiento' and 'Productividad', with 'Rentabilidad' written between them. The map is divided into horizontal layers: 'Financiera' (yellow), 'Eficacia' (green), 'Procesos' (light blue), and 'Recursos y Competencias' (dark blue). Each layer contains specific strategic actions in ovals. A callout box with a white background and black border is positioned over the map, containing the text: 'Repita el proceso para crear los tramos de otro vector estratégico.' The right-hand side of the interface features a 'Vectores Estratégicos' panel with a list of vectors ('Crecimiento', 'Productividad') and buttons for 'Agregar Vector', 'Modificar Vector', 'Quitar Vector', and 'Elegir Color'. Below this panel are buttons for 'Agregar Tramo', 'Quitar Tramo', 'Ocultar Opciones de Tramos', and 'Cerrar'. The bottom status bar shows the time '4:06 / 6:13'.

Observe que la lista de tramos se va actualizando a medida que se van agregando nuevos tramos.

The screenshot shows the 'Vectores Estratégicos' software interface with the 'Conectores Causa-Efecto' dialog box open. The dialog box has two columns: 'CAUSAS' and 'EFECTOS'. The 'CAUSAS' column lists several strategic actions, and the 'EFECTOS' column lists their corresponding outcomes. Below these columns are fields for 'Causa:' and 'Efecto:', and buttons for 'Crear Tramo' and 'CERRAR'. The right-hand side of the interface shows the 'Vectores Estratégicos' panel, which now includes a 'Tramos del Vector Seleccionado:' section with a list of selected tramos: 'Implementar modelo de Gestión por Competencias -> Ce', 'Certificar Procesos en ISO -> Incrementar Fidelidad de', and 'Incrementar Fidelidad de Clientes -> Reducir Costos'. A callout box with a white background and black border is positioned over the dialog box, containing the text: 'Observe que la lista de tramos se va actualizando a medida que se van agregando nuevos tramos.' The bottom status bar shows the time '5:35 / 6:13'.





Aplicar Colores a Temas Estratégicos

Aplicaciones - Soft_2003_TDC_Full_Professional

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana Aplicación 2

Arrial - 6 - N A S % 000 Seguridad...

Revisar Inicio Ejecutar Zonas Planificar/Recomendar

ESLIM - RESUM

Ser Lider...

Plan de Acción

TEMAS ESTRATÉGICOS

Crecimiento Rentabilidad Productividad

Incrementar Ventas Reducir Costos

Incrementar Satisfacción Incrementar Fidelidad de Clientes

Reducir Tiempos de Entrega Certificar Procesos en ISO

Desarrollo y Proceso

Comprar Motoxiletas para distribuir productos Implementar modelo de Gestión por Competencias

A continuación procederemos a darle color a los **Vectores Estratégicos**.

Vectores Estratégicos

Vectores Estratégicos:

Crecimiento
Productividad

Agregar Vector
Modificar Vector
Quitar Vector
Elegir Color

Ver Solo Elementos Vinculados al Vector Seleccionado.

Tramos del Vector Seleccionado:

Implementar modelo de Gestión por Competencias -> Ce
Certificar Procesos en ISO -> Incrementar Fidelidad de
Incrementar Fidelidad de Clientes -> Reducir Costos
Productividad -> Fabricar Productos
Reducir Costos -> Productividad

Agregar Tramo Quitar Tramo

Ocultar Opciones de Tramos Cerrar

Mapa / Matriz / Metas / Indicadores / Priorizar_Iniciativas / Plan de Acción / Agenda_Ejecutiva / Eficacia / Eficacia_y_Objetivo / Eficacia_Matriz / Eficacia_TDC / Graficos_de_Impacto / Ponderacion / F.

Dibujar

0:03 / 2:04

Seleccione un **Vector** con un clic.

Vectores Estratégicos

Vectores Estratégicos:

- Crecimiento
- Productividad

Agregar Vector
 Modificar Vector
 Quitar Vector
 Elegir Color

Ver Solo Elementos Vinculados al Vector Seleccionado.

Tramos del Vector Seleccionado:

Implementar modelo de Gestión por Competencias -> Ce
 Certificar Proceso en ISO -> Incrementar Fidedad de
 Incrementar Fidedad de Clientes -> Reducir Costos
 Productividad -> Fabricar Productos
 Reducir Costos -> Productividad

Agregar Tramo Quitar Tramo

Ocultar Opciones de Tramos Cerrar

0:15 / 2:04

Luego haga clic en **Elegir Color**.

Vectores Estratégicos

Vectores Estratégicos:

- Crecimiento
- Productividad

Agregar Vector
 Modificar Vector
 Quitar Vector
 Elegir Color

Ver Solo Elementos Vinculados al Vector Seleccionado.

Tramos del Vector Seleccionado:

Comprar Motocicletas para di
 Reducir Tiempos de Entrega -> Au
 Aumentar Satisfacción -> Au
 Aumentar Ventas -> Crecim
 Crecimiento -> Ser Lider...

Agregar Tramo Quitar Tramo

Ocultar Opciones de Tramos

0:19 / 2:04

Application - Soft_2003_TDC_Full_Profesional

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana Aplicación ?

Arial 12

Reservar, Seleccionar, Deshacer, Revertir, Copiar, Pegar, Borrar, Mover, Redimensionar

Resumen - Resumen

TEMAS ESTRATÉGICOS

Reservar

Incrementar

Procesar

Revisión y Evaluación

Para Aplicar el color al vector:
1) Haga click en el color elegido
2) Haga click afuera de este recuadro
3) Haga click en este recuadro para activar la macro.

Color de relleno

Sin relleno

Más colores de relleno...

Efectos de relleno...

Elija un color de la paleta.

Vectores Estratégicos

Vectores Estratégicos

Crecimiento

Productividad

Agregar Vector

Modificar Vector

Quitar Vector

Elegir Color

Ver Solo Elementos Vinculados al Vector Seleccionado.

Tramos del Vector Seleccionado:

Comprar Motocicletas para distribuir productos -> Reducir Tiempos de Entrega -> Aumentar Satisfacción

Aumentar Satisfacción -> Aumentar Ventas

Aumentar Ventas -> Crecimiento

Crecimiento -> Ser Lider...

Agregar Tramo

Quitar Tramo

Ocultar Opciones de Tramos

Cerrar

Mapa / Matriz / Metas / Indicadores / Priorizar_Iniciativas / Plan de Acción / Agenda_Ejecutiva / Eficacia / Eficacia_x_Objetivo / Eficacia_Matriz / Eficacia_TDC / Graficos_de_Impacto / Ponderacion / F

0:28 / 2:04

Application - Soft_2003_TDC_Full_Profesional

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana Aplicación ?

Arial 12

Reservar, Seleccionar, Deshacer, Revertir, Copiar, Pegar, Borrar, Mover, Redimensionar

Resumen - Resumen

TEMAS ESTRATÉGICOS

Reservar

Incrementar

Procesar

Revisión y Evaluación

Para Aplicar el color al vector:
1) Haga click en el color elegido
2) Haga click afuera de este recuadro
3) Haga click en este recuadro para activar la macro.

Color de relleno

Sin relleno

Más colores de relleno...

Efectos de relleno...

Elija un color de la paleta.

Vectores Estratégicos

Vectores Estratégicos

Crecimiento

Productividad

Agregar Vector

Modificar Vector

Quitar Vector

Elegir Color

Ver Solo Elementos Vinculados al Vector Seleccionado.

Tramos del Vector Seleccionado:

Comprar Motocicletas para distribuir productos -> Reducir Tiempos de Entrega -> Aumentar Satisfacción

Aumentar Satisfacción -> Aumentar Ventas

Aumentar Ventas -> Crecimiento

Crecimiento -> Ser Lider...

Agregar Tramo

Quitar Tramo

Ocultar Opciones de Tramos

Cerrar

Mapa / Matriz / Metas / Indicadores / Priorizar_Iniciativas / Plan de Acción / Agenda_Ejecutiva / Eficacia / Eficacia_x_Objetivo / Eficacia_Matriz / Eficacia_TDC / Graficos_de_Impacto / Ponderacion / F

0:28 / 2:04

Application - Soft_2003_TDC_Full_Profesional

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana Aplicación ?

Arial 12

Resumen - Resumen

TEMAS ESTRATÉGICOS

Resistencia

Productividad

Para Aplicar el color al vector:
 1) Haga click en el color elegido
 2) Haga click afuera de este recuadro
 3) Haga click en este recuadro para activar la macro.

Color de relleno

Sin relleno

Más colores de relleno...

Efectos de relleno...

Observe que se ha abierto una paleta de colores y un cuadro para colorear.

Vector: Ser Lider...

Vector: Productividad

Vector: Aumentar Ventas

Vector: Aumentar Satisfacción

Vector: Reducir Tiempos de Entrega

Vector: Incrementar Fidelidad de Clientes

Vector: Certificar Procesos en ISO

Vector: Comprar Motocicletas para distribuir productos

Vector: Implementar modelo de Gestión por Competencias

Vector: Rentabilidad

Vector: Crecimiento

Vector: Eficacia

Vector: Eficacia x Objetivo

Vector: Eficacia Matriz

Vector: Eficacia TDC

Vector: Graficos de Impacto

Vector: Ponderacion

Vector: F

Vector: Dibujo

Vector: Autoformas

Vector: Listo

0:31 / 2:04

Application - Soft_2003_TDC_Full_Profesional

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana Aplicación ?

Arial 12

Resumen - Resumen

TEMAS ESTRATÉGICOS

Resistencia

Productividad

Para Aplicar el color al vector:
 1) Haga click en el color elegido
 2) Haga click afuera de este recuadro
 3) Haga click en este recuadro para activar la macro.

Color de relleno

Sin relleno

Más colores de relleno...

Efectos de relleno...

Vector: Ser Lider...

Vector: Productividad

Vector: Aumentar Ventas

Vector: Aumentar Satisfacción

Vector: Reducir Tiempos de Entrega

Vector: Incrementar Fidelidad de Clientes

Vector: Certificar Procesos en ISO

Vector: Comprar Motocicletas para distribuir productos

Vector: Implementar modelo de Gestión por Competencias

Vector: Rentabilidad

Vector: Crecimiento

Vector: Eficacia

Vector: Eficacia x Objetivo

Vector: Eficacia Matriz

Vector: Eficacia TDC

Vector: Graficos de Impacto

Vector: Ponderacion

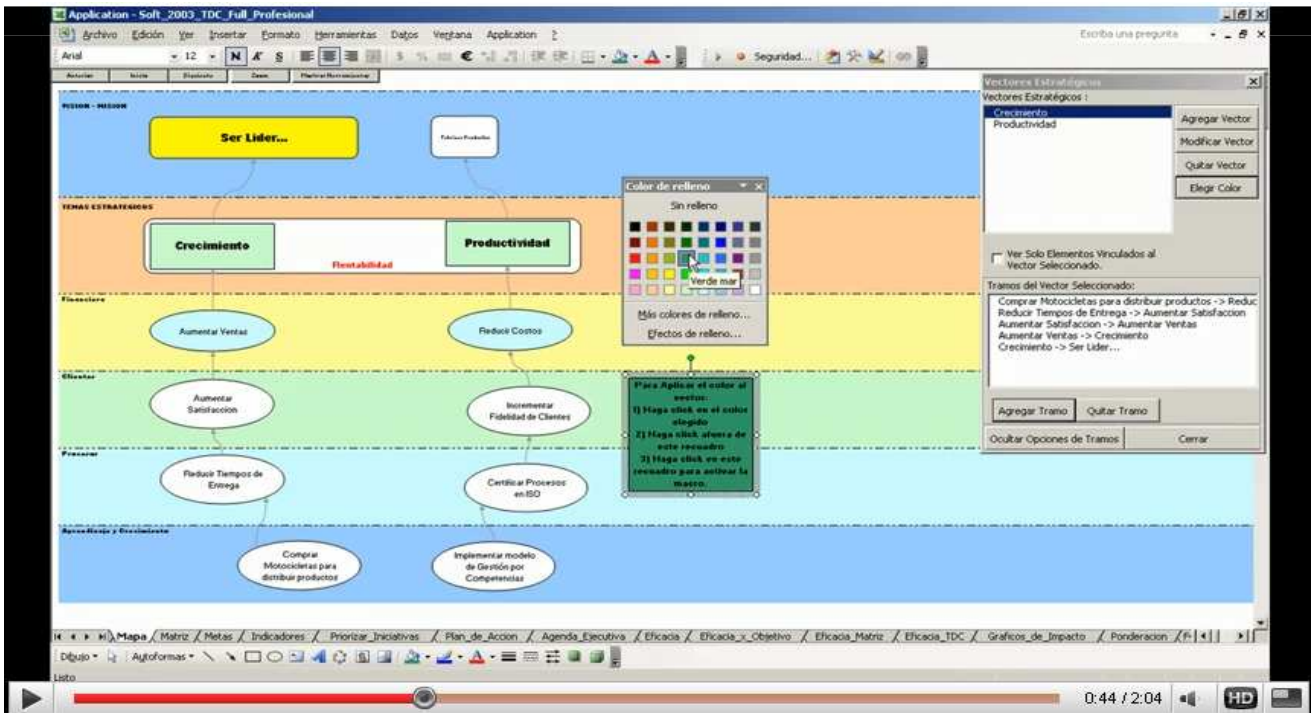
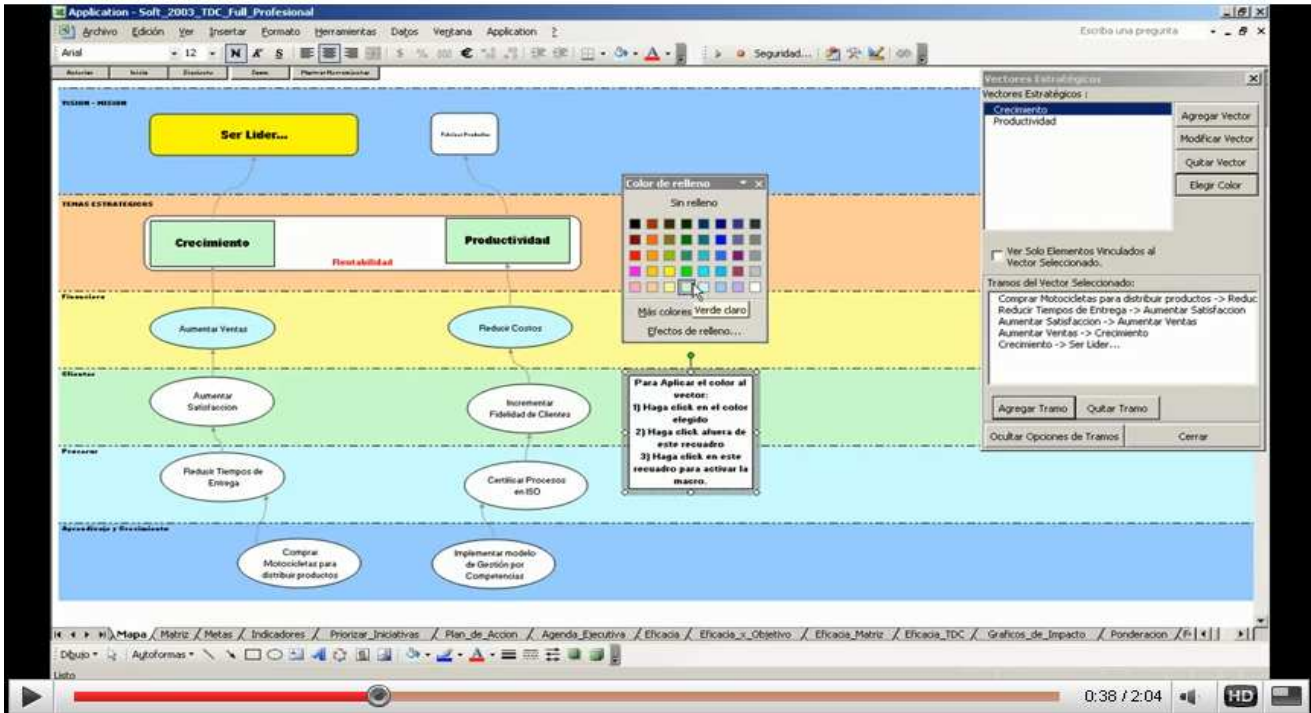
Vector: F

Vector: Dibujo

Vector: Autoformas

Vector: Listo

0:32 / 2:04



Application - Soft_2003_TDC_Full_Profesional

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana Aplicación ?

Arial 6 N B S % 000 Seguridad...

Reservar, Iniciar, Ejecutar, Detener, Planificar/Revisar

VISION - MISION

Ser Lider...

Temas Estratégicos

Crecimiento Rentabilidad Productividad

Procesos

Aumentar Ventas Reducir Costos

Eficiencia

Aumentar Satisfacción Incrementar Fidelidad de Clientes

Prácticas

Reducir Tiempos de Entrega Certificar Procesos en ISO

Apoyos y Recursos

Comprar Motocicletas para distribuir productos Implementar modelo de Gestión por Competencias

Color de relleno

Sin relleno

Para Aplicar el color al vector:

- 1) Haga clic en el color que desea.
- 2) Haga clic sobre el vector de este cuadro.
- 3) Haga clic en este botón.

Luego haga clic en el cuadro coloreado

Vectorización Estratégica

Vectores Estratégicos

Crecimiento Productividad

Agregar Vector Modificar Vector Quitar Vector Elegir Color

Ver Solo Elementos Vinculados al Vector Seleccionado.

Tramos del Vector Seleccionado:

Comprar Motocicletas para distribuir productos -> Reducir Tiempos de Entrega -> Aumentar Satisfacción
 Aumentar Satisfacción -> Aumentar Ventas
 Aumentar Ventas -> Crecimiento
 Crecimiento -> Ser Lider...

Agregar Tramo Quitar Tramo

Ocultar Opciones de Tramos Cerrar

Mapa / Matriz / Metas / Indicadores / Priorizar_Iniciativas / Plan de Acción / Agenda Ejecutiva

Dibujo / Autoformas

0:55 / 2:04

Application - Soft_2003_TDC_Full_Profesional

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana Aplicación ?

Arial 6 N B S % 000 Seguridad...

Reservar, Iniciar, Ejecutar, Detener, Planificar/Revisar

VISION - MISION

Ser Lider...

Temas Estratégicos

Crecimiento Rentabilidad Productividad

Procesos

Aumentar Ventas Reducir Costos

Eficiencia

Aumentar Satisfacción Incrementar Fidelidad de Clientes

Prácticas

Reducir Tiempos de Entrega Certificar Procesos en ISO

Apoyos y Recursos

Comprar Motocicletas para distribuir productos Implementar modelo de Gestión por Competencias

Color de relleno

Sin relleno

Vectorización Estratégica

Vectores Estratégicos

Crecimiento Productividad

Agregar Vector Modificar Vector Quitar Vector Elegir Color

Ver Solo Elementos Vinculados al Vector Seleccionado.

Tramos del Vector Seleccionado:

Comprar Motocicletas para distribuir productos -> Reducir Tiempos de Entrega -> Aumentar Satisfacción
 Aumentar Satisfacción -> Aumentar Ventas
 Aumentar Ventas -> Crecimiento
 Crecimiento -> Ser Lider...

Agregar Tramo Quitar Tramo

Ocultar Opciones de Tramos Cerrar

Mapa / Matriz / Metas / Indicadores / Priorizar_Iniciativas / Plan de Acción / Agenda Ejecutiva / Eficacia / Eficacia_x_Objetivo / Eficacia_Matriz / Eficacia_TDC / Graficos_de_Impacto / Ponderacion / F

Dibujo / Autoformas

0:57 / 2:04

Application - Soft_2003_TDC_Full_Profesional

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana Application ?

Arial 6 N A S % 100 Seguridad...

Resumen - Resumen

TEMAS ESTRATÉGICOS

Resumen - Resumen

Productividad

Crecimiento

Rentabilidad

Procesos

Eficiencia

Revolución y Evolución

Mapa / Matriz / Metas / Indicadores / Priorizar_Iniciativas / Plan de Acción / Agenda Ejecutiva / Eficacia / Eficacia y Objetivo / Eficacia_Matriz / Eficacia_TDC / Graficos de Impacto / Ponderacion / F. |

Dibujo - Agrolomas -

1:54 / 2:04

Application - Soft_2003_TDC_Full_Profesional

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana Application ?

Arial 6 N A S % 100 Seguridad...

Resumen - Resumen

TEMAS ESTRATÉGICOS

Resumen - Resumen

Productividad

Crecimiento

Rentabilidad

Procesos

Eficiencia

Revolución y Evolución

Herramientas

Verión-Resumen

Temas Estratégicos

Definir Perspectiva

Borrar Perspectiva - TE

Definir Objetivo

Modificar Objetivos-V-M-TE

Borrar Objetivos-V-M-TE

Agrupar Objetivo

Vectores

Modo Edición

Actualizar Mapa

Borrar Todo

Observe que al cerrar el formulario de **Vectores**, los elementos del mapa recuperan el color que tenían asignado con anterioridad a la utilización de la

Mapa / Matriz / Metas / Indicadores / Priorizar_Iniciativas / Plan de Acción / Agenda Ejecutiva / Eficacia / Eficacia y Objetivo / Eficacia_Matriz / Eficacia_TDC / Graficos de Impacto / Ponderacion / F. |

Dibujo - Agrolomas -

1:58 / 2:04



Visualizar Colores en Temas Estratégicos

Application - Soft_2003_TDC_Full_Professional

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana Application 2

Arial - 6 - N A S

Botones: Botón, Borrar, Eliminar, Zoom, Planificar/Normalizar

Mapa - Matriz / Metas / Indicadores / Priorizar_Iniciativas / Plan de Accion / Agenda Ejecutiva / Eficacia / Eficacia_x_Objetivo

Dibujo - Autoformas

Lista

0:01 / 1:02

HD

Observación: Observe que al inicio, el mapa puede verse por completo. Ahora le explicaremos cómo hacer para ver vector por vector de manera individual.

Application - Soft_2003_TDC_Full_Professional

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana Application 2

Arial - 6 - N A S

Botones: Botón, Borrar, Eliminar, Zoom, Planificar/Normalizar

Mapa - Matriz / Metas / Indicadores / Priorizar_Iniciativas / Plan de Accion / Agenda Ejecutiva / Eficacia / Eficacia_x_Objetivo

Dibujo - Autoformas

Lista

0:09 / 1:02

HD

Selección: Seleccione un **Vector** con un clic.

Seleccione otro **Vector Estratégico**.

Vectores Estratégicos

Vectores Estratégicos:

- Crecimiento
- Productividad**

Agregar Vector
 Modificar Vector
 Quitar Vector
 Elegir Color

Ver Solo Elementos Vinculados al Vector Seleccionado.

Tramos del Vector Seleccionado:

- Implementar modelo de Gestión por Competencias -> Ce
- Certificar Procesos en ISO -> Incrementar Fidelidad de
- Incrementar Fidelidad de Clientes -> Reducir Costos
- Productividad -> Fabricar Productos
- Reducir Costos -> Productividad

Agregar Tramo Quitar Tramo

Ocultar Opciones de Tramos Cerrar

0:27 / 1:02

Observe que ahora solo se muestran los elementos vinculados al vector estratégico seleccionado.

Vectores Estratégicos

Vectores Estratégicos:

- Crecimiento
- Productividad**

Agregar Vector
 Modificar Vector
 Quitar Vector
 Elegir Color

Ver Solo Elementos Vinculados al Vector Seleccionado.

Tramos del Vector Seleccionado:

- Implementar modelo de Gestión por Competencias -> Ce
- Certificar Procesos en ISO -> Incrementar Fidelidad de
- Incrementar Fidelidad de Clientes -> Reducir Costos
- Productividad -> Fabricar Productos
- Reducir Costos -> Productividad

Agregar Tramo Quitar Tramo

Ocultar Opciones de Tramos Cerrar

0:29 / 1:02

Application - Soft_2003_TDC_Full_Professional

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana Application 2

Escriba una pregunta

Vectores Estratégicos

Vectores Estratégicos:

- Crecimiento
- Productividad

Agregar Vector
Modificar Vector
Quitar Vector
Elegir Color

Ver Solo Elementos Vinculados al Vector Seleccionado

Tramos del Vector Seleccionado:

- Comprar Motocicletas para distribuir productos -> Reducir
- Reducir Tiempos de Entrega -> Aumentar Satisfacción
- Aumentar Satisfacción -> Aumentar Ventas
- Aumentar Ventas -> Crecimiento
- Crecimiento -> Ser Líder...

Agregar Tramo Quitar Tramo

Ocultar Opciones de Tramos Cerrar

Desmarque el **casillero** para poder ver el mapa completo nuevamente.

Mapa / Matriz / Metas / Indicadores / Priorizar_Iniciativas / Plan de Accion / Agenda Ejecutiva / Eficacia / Eficacia_x_Objetivo / Eficacia_Matriz / Eficacia_TDC / Graficos_de_Impacto / Ponderacion / F. |<|>

0:36 / 1:02

Application - Soft_2003_TDC_Full_Professional

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana Application 2

Escriba una pregunta

Vectores Estratégicos

Vectores Estratégicos:

- Crecimiento
- Productividad

Agregar Vector
Modificar Vector
Quitar Vector
Elegir Color

Ver Solo Elementos Vinculados al Vector Seleccionado

Tramos del Vector Seleccionado:

- Comprar Motocicletas para distribuir productos -> Reducir
- Reducir Tiempos de Entrega -> Aumentar Satisfacción
- Aumentar Satisfacción -> Aumentar Ventas
- Aumentar Ventas -> Crecimiento
- Crecimiento -> Ser Líder...

Agregar Tramo Quitar Tramo

Ocultar Opciones de Tramos Cerrar

Desmarque el **casillero** para poder ver el mapa completo nuevamente.

Mapa / Matriz / Metas / Indicadores / Priorizar_Iniciativas / Plan de Accion / Agenda Ejecutiva / Eficacia / Eficacia_x_Objetivo / Eficacia_Matriz / Eficacia_TDC / Graficos_de_Impacto / Ponderacion / F. |<|>

0:37 / 1:02

Application - Soft_2003_TDC_Full_Profesional

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana Application 2

Escriba una pregunta

Vectores Estratégicos

Vectores Estratégicos:

- Crecimiento
- Productividad

Agregar Vector
Modificar Vector
Quitar Vector
Elegir Color

Ver Solo Elementos Vinculados al Vector Seleccionado.

Tramos del Vector Seleccionado:

- Comprar Motocicletas para distribuir productos -> Reducir Tiempos de Entrega -> Aumentar Satisfacción
- Aumentar Ventas -> Crecimiento
- Reducir Tiempos de Entrega -> Ser Líder...**

Agregar Tramo Quitar Tramo

Ocultar Opciones de Tramos Cerrar

Observe que al seleccionar cada uno de los **tramos del vector**, el tramo aparecerá seleccionado en el mapa, permitiendo identificarlo fácilmente.

Mapa / Matriz / Metas / Indicadores / Priorizar_Iniciativas / Plan de Accion / Agenda_Ejecutiva / Eficacia / Eficacia_x_Objetivo / Eficacia_Matriz / Eficacia_TDC / Graficos_de_Impacto / Ponderacion / R

0:41 / 1:02

Application - Soft_2003_TDC_Full_Profesional

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana Application 2

Escriba una pregunta

Herramientas

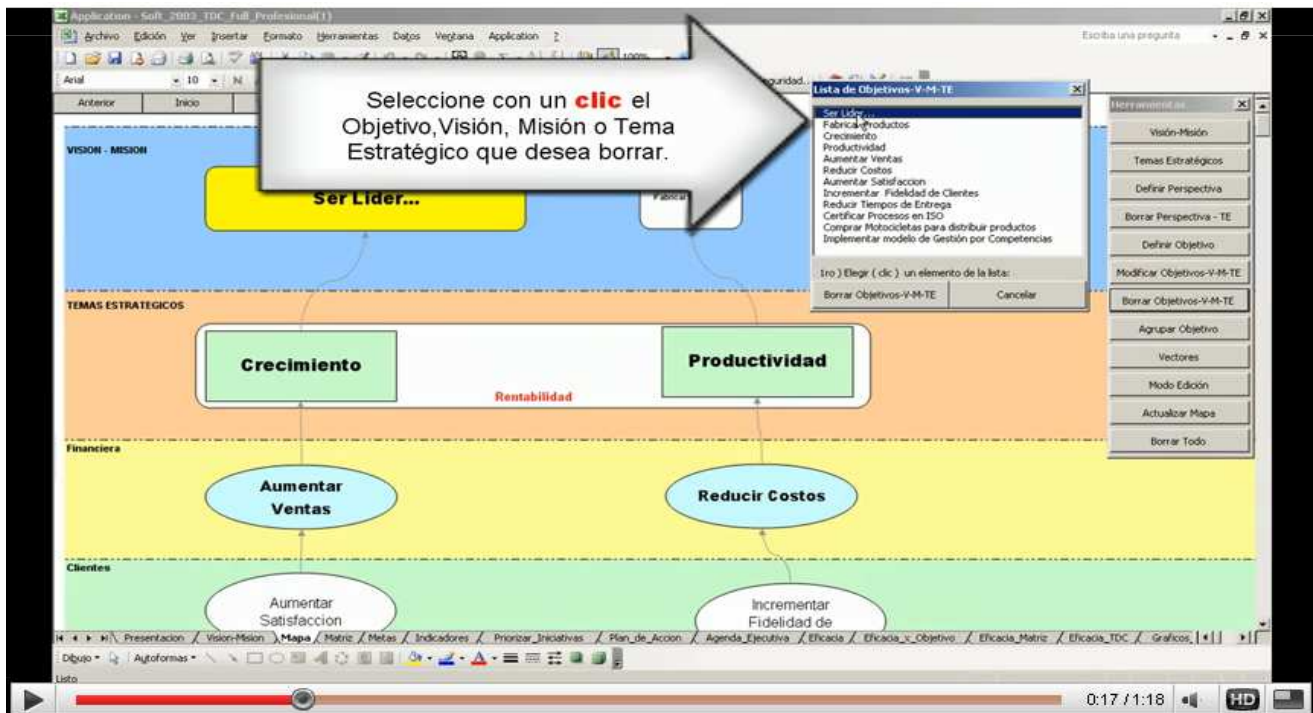
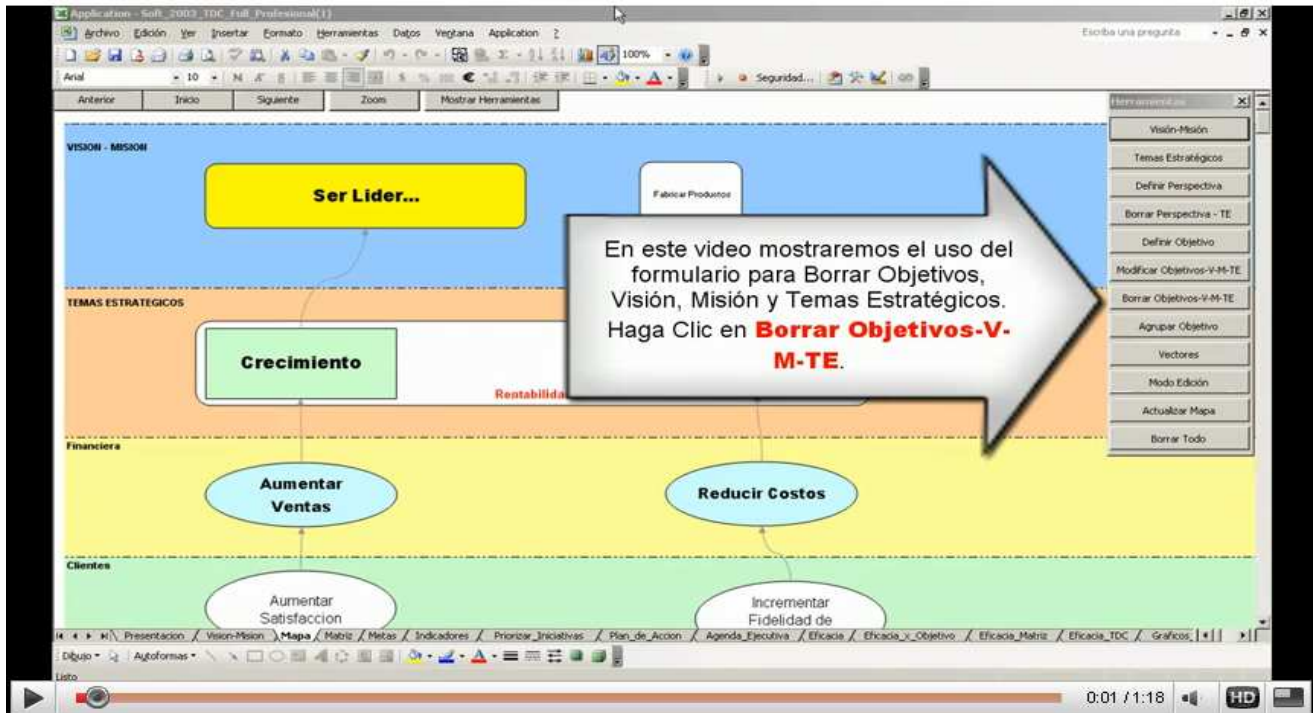
- Visión-Misión
- Temas Estratégicos
- Definir Perspectiva
- Borrar Perspectiva - TE
- Definir Objetivo
- Modificar Objetivos-V-M-TE
- Borrar Objetivos-V-M-TE
- Agrupar Objetivo
- Vectores**
- Modo Edición
- Actualizar Mapa
- Borrar Todo

Mapa / Matriz / Metas / Indicadores / Priorizar_Iniciativas / Plan de Accion / Agenda_Ejecutiva / Eficacia / Eficacia_x_Objetivo / Eficacia_Matriz / Eficacia_TDC / Graficos_de_Impacto / Ponderacion / R

0:54 / 1:02



Borrar Objetivos Estratégicos



Application - Soft_2003_TDC_Full_Professional(1)

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana Aplicación 2

Anterior Inicio Siguiente Zoom Mostrar Herramientas

VISION - MISION

TEMAS ESTRATEGICOS

Financiera

Cientes

Lista de Objetivos V-M-TE

- Ser Lider...
- Fabricar Productos
- Crecimiento
- Productividad
- Aumentar Ventas
- Reducir Costos
- Aumentar Satisfacción
- Incrementar Fidelidad de Clientes
- Reducir Tiempos de Entrega
- Certificar Procesos en ISO
- Comprar Motocicletas para distribuir productos
- Implementar modelo de Gestión por Competencias

Ino) Elegir (dic) un elemento de la lista:

Borrar Objetivos-V-M-TE Cancelar

Herramientas

- Vision-Mision
- Temas Estratégicos
- Definir Perspectiva
- Borrar Perspectiva - TE
- Definir Objetivo
- Modificar Objetivos-V-M-TE
- Borrar Objetivos-V-M-TE
- Agrupar Objetivo
- Vectores
- Modo Edición
- Actualizar Mapa
- Borrar Todo

Haga clic en **Borrar Objetivos-V-M-TE** para eliminar el elemento seleccionado.

0:37 / 1:18

Application - Soft_2003_TDC_Full_Professional(1)

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana Aplicación 2

Anterior Inicio Siguiente Zoom Mostrar Herramientas

VISION - MISION

TEMAS ESTRATEGICOS

Financiera

Cientes

Lista de Objetivos V-M-TE

- Ser Lider...
- Fabricar Productos
- Crecimiento
- Productividad
- Aumentar Ventas
- Reducir Costos
- Aumentar Satisfacción
- Incrementar Fidelidad de Clientes
- Reducir Tiempos de Entrega
- Certificar Procesos en ISO
- Comprar Motocicletas para distribuir productos
- Implementar modelo de Gestión por Competencias

Ino) Elegir (dic) un elemento de la lista:

Borrar Objetivos-V-M-TE Cancelar

Herramientas

- Vision-Mision
- Temas Estratégicos
- Definir Perspectiva
- Borrar Perspectiva - TE
- Definir Objetivo
- Modificar Objetivos-V-M-TE
- Borrar Objetivos-V-M-TE
- Agrupar Objetivo
- Vectores
- Modo Edición
- Actualizar Mapa
- Borrar Todo

BORRAR

El elemento seleccionado será borrado. ¿Desea Continuar?

SI NO

Confirme su decisión haciendo clic en **SI**.

0:42 / 1:18

Application - Soft_2003_TDC_Full_Professional(1)

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana Application 2

Anterior Inicio Siguiente Zooms Mostrar Herramientas

VISION - MISION

Observe que el elemento seleccionado ha sido eliminado del mapa.

TEMAS ESTRATEGICOS

Crecimiento Productividad

Rentabilidad

Financiera

Aumentar Ventas Reducir Costos

Cientes

Aumentar Incrementar

Lista de Objetivos-V-M-TE

- Ser Lider...
- Crecimiento
- Productividad
- Aumentar Ventas
- Reducir Costos
- Aumentar Satisfaccion
- Incrementar Fidelidad de Clientes
- Reducir Tiempos de Entrega
- Certificar Procesos en ISO
- Comprar Motocicletas para distribuir productos
- Implementar modelo de Gestión por Competencias

Iro) Elegir (dic) un elemento de la lista:

Borrar Objetivos-V-M-TE Cancelar

Herramientas

- Vision-Mision
- Temas Estrategicos
- Definir Perspectiva
- Borrar Perspectiva - TE
- Definir Objetivo
- Modificar Objetivos-V-M-TE
- Borrar Objetivos-V-M-TE
- Agrupar Objetivo
- Vectores
- Modo Edición
- Actualizar Mapa
- Borrar Todo

Presentacion Vision-Mision Mapa Matriz Metas Indicadores Priorizar_Iniciativas Plan_de_Accion Agenda_Ejecutiva Eficacia Eficacia_Objetivo Eficacia_TDC Graficos

0:46 / 1:18

Application - Soft_2003_TDC_Full_Professional(1)

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana Application 2

Anterior Inicio Siguiente Zooms Mostrar Herramientas

VISION - MISION

Ser Lider...

TEMAS ESTRATEGICOS

Crecimiento Productividad

Rentabilidad

Financiera

Aumentar Ventas Reducir Costos

Cientes

Aumentar Incrementar

Lista de Objetivos-V-M-TE

- Ser Lider...
- Crecimiento
- Productividad
- Aumentar Ventas
- Reducir Costos
- Aumentar Satisfaccion
- Incrementar Fidelidad de Clientes
- Reducir Tiempos de Entrega
- Certificar Procesos en ISO
- Comprar Motocicletas para distribuir productos
- Implementar modelo de Gestión por Competencias

Iro) Elegir (dic) un elemento de la lista:

Borrar Objetivos-V-M-TE Cancelar

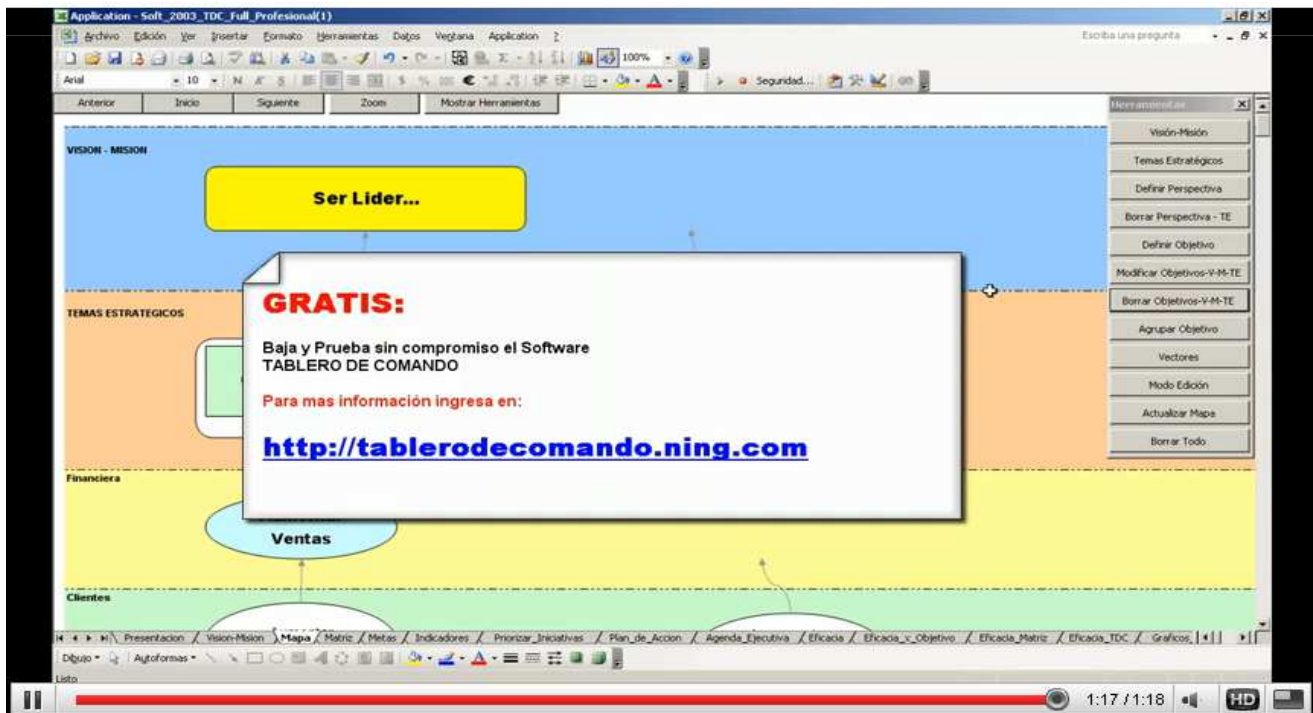
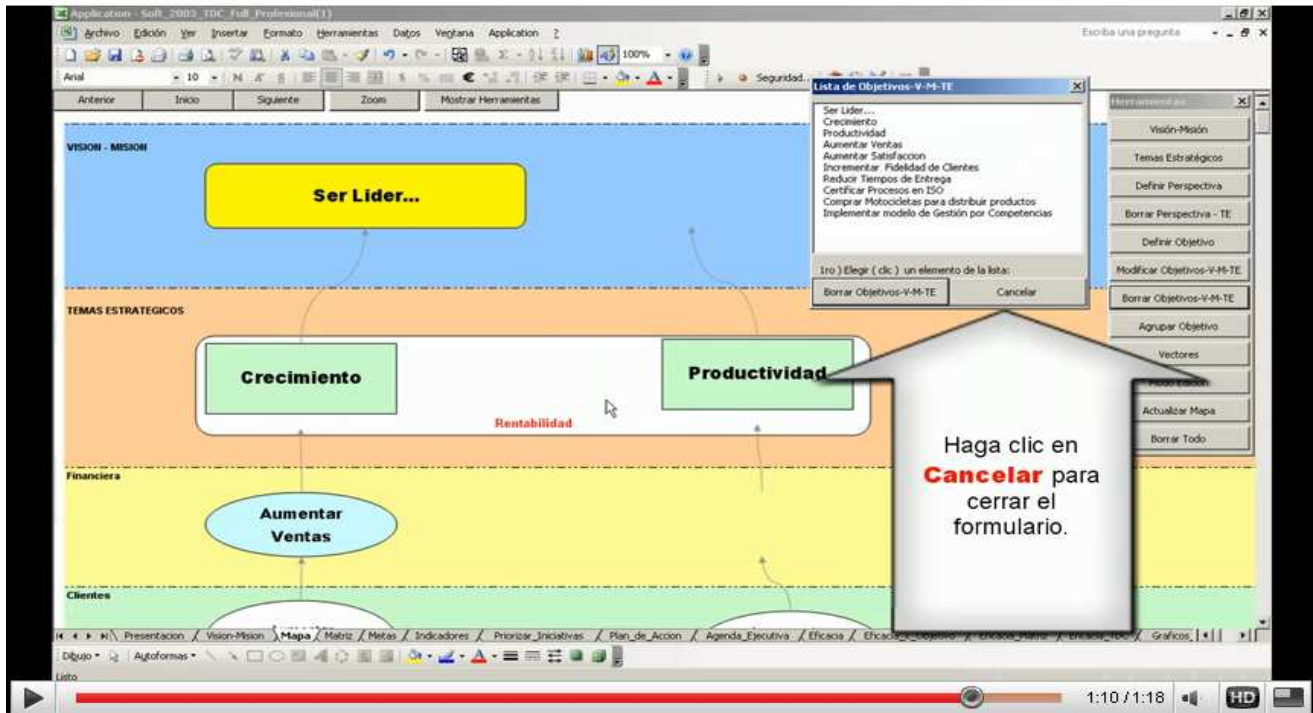
Herramientas

- Vision-Mision
- Temas Estrategicos
- Definir Perspectiva
- Borrar Perspectiva - TE
- Definir Objetivo
- Modificar Objetivos-V-M-TE
- Borrar Objetivos-V-M-TE
- Agrupar Objetivo
- Vectores
- Modo Edición

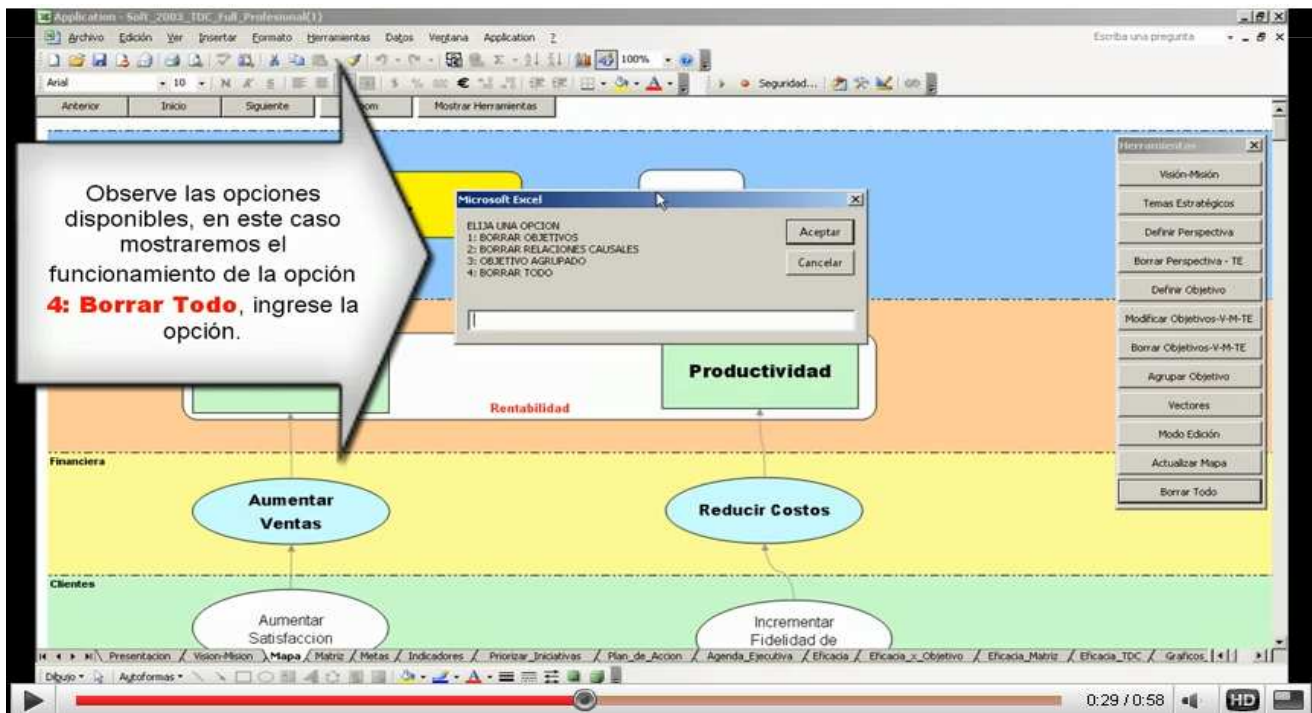
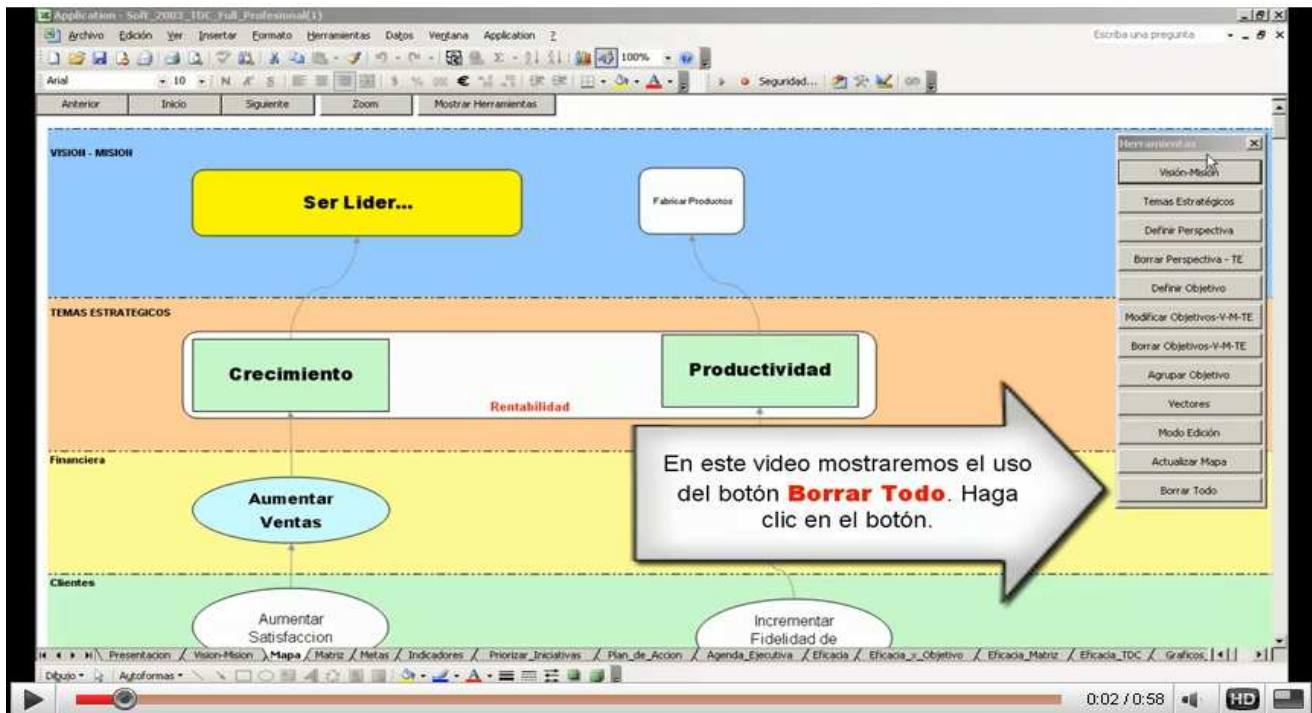
Presentacion Vision-Mision Mapa Matriz Metas Indicadores Priorizar_Iniciativas Plan_de_Accion Agenda_Ejecutiva Eficacia

Repita el proceso para borrar otros elementos del mapa.

0:55 / 1:18







Application - Soft_2003_TDC_Full_Professional(1)

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana Application 2

Anterior Inicio Siguiente Zoom Mostrar Herramientas

VISION - MISIÓN

Ser Lider...

Microsoft Excel

ELIJA UNA OPCIÓN

- 1: BORRAR OBJETIVOS
- 2: BORRAR RELACIONES CAUSALES
- 3: OBJETIVO AGRUPADO
- 4: BORRAR TODO

Aceptar Cancelar

Haga clic en **Aceptar** para continuar.

TEMAS ESTRATEGICOS

Crecimiento Rentabilidad Productividad

Financiera

Aumentar Ventas Reducir Costos

Cientes

Aumentar Satisfacción Incrementar Fidelidad de

Herramientas

- Definir Objetivo
- Modificar Objetivos-V-M-TE
- Borrar Objetivos-V-M-TE
- Agrupar Objetivo
- Vectores
- Modo Edición
- Actualizar Mapa
- Borrar Todo

0:35 / 0:58

Application - Soft_2003_TDC_Full_Professional(1)

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana Application 2

Anterior Inicio Siguiente Zoom Mostrar Herramientas

VISION - MISIÓN

Ser Lider...

Microsoft Excel

ELIJA UNA OPCIÓN

- 1: BORRAR OBJETIVOS
- 2: BORRAR RELACIONES CAUSALES
- 3: OBJETIVO AGRUPADO
- 4: BORRAR TODO

Aceptar Cancelar

BORRAR TODO

TODOS LOS ELEMENTOS DEL MAPA SERAN BORRADOS Y NO PODRAN SER RECUPERADOS, DESEA CONTINUAR.

Si No

Haga clic en **Si** para confirmar la opción elegida.

TEMAS ESTRATEGICOS

Crecimiento

Financiera

Aumentar Ventas Reducir Costos

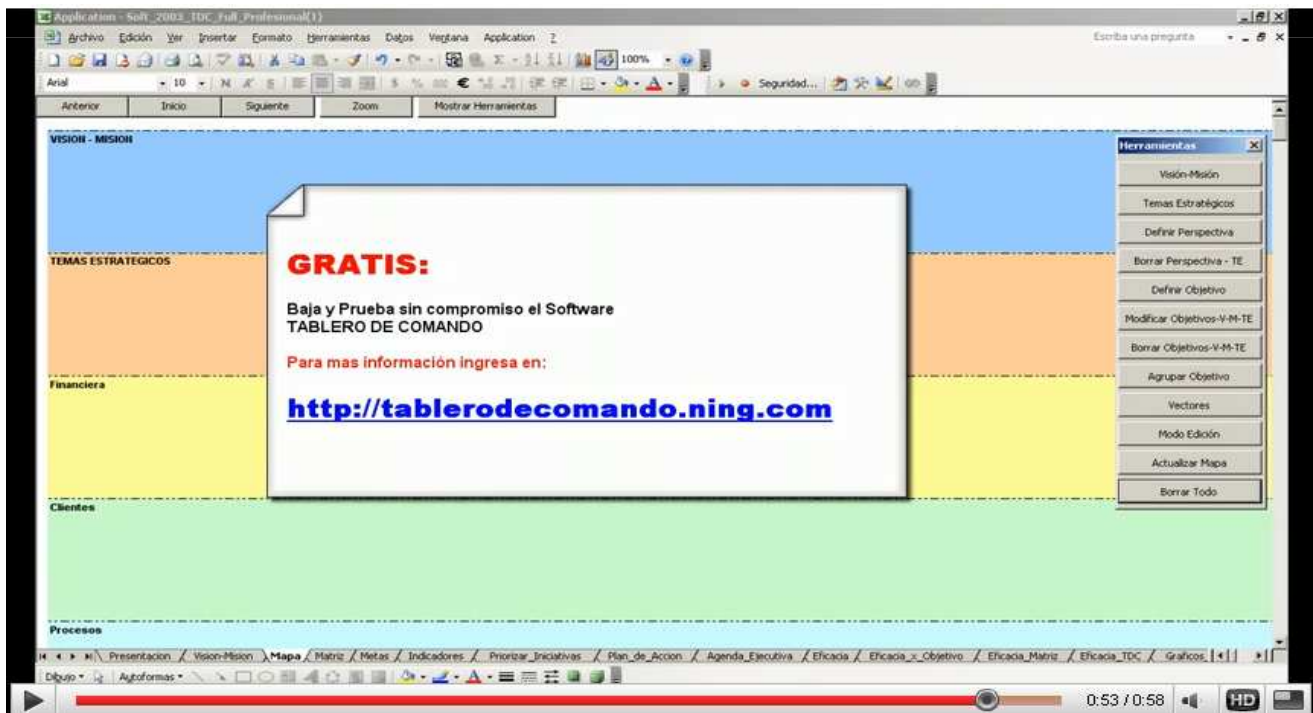
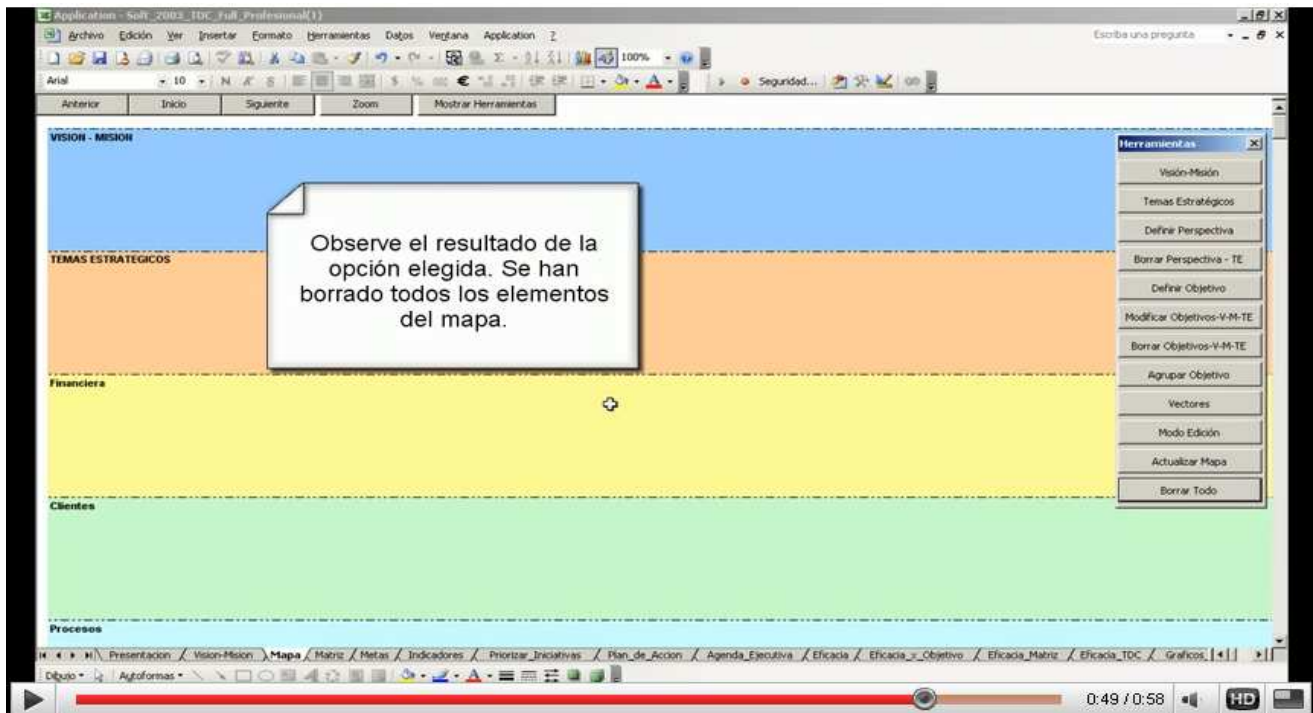
Cientes

Aumentar Satisfacción Incrementar Fidelidad de

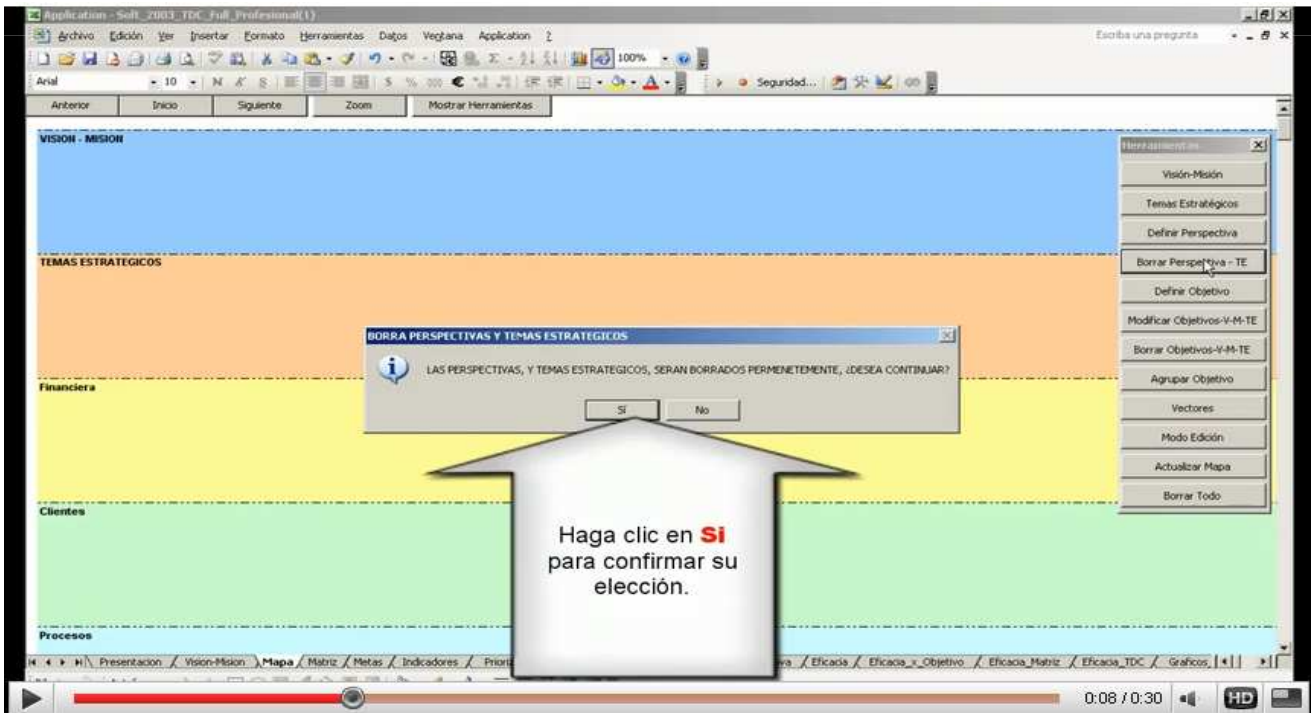
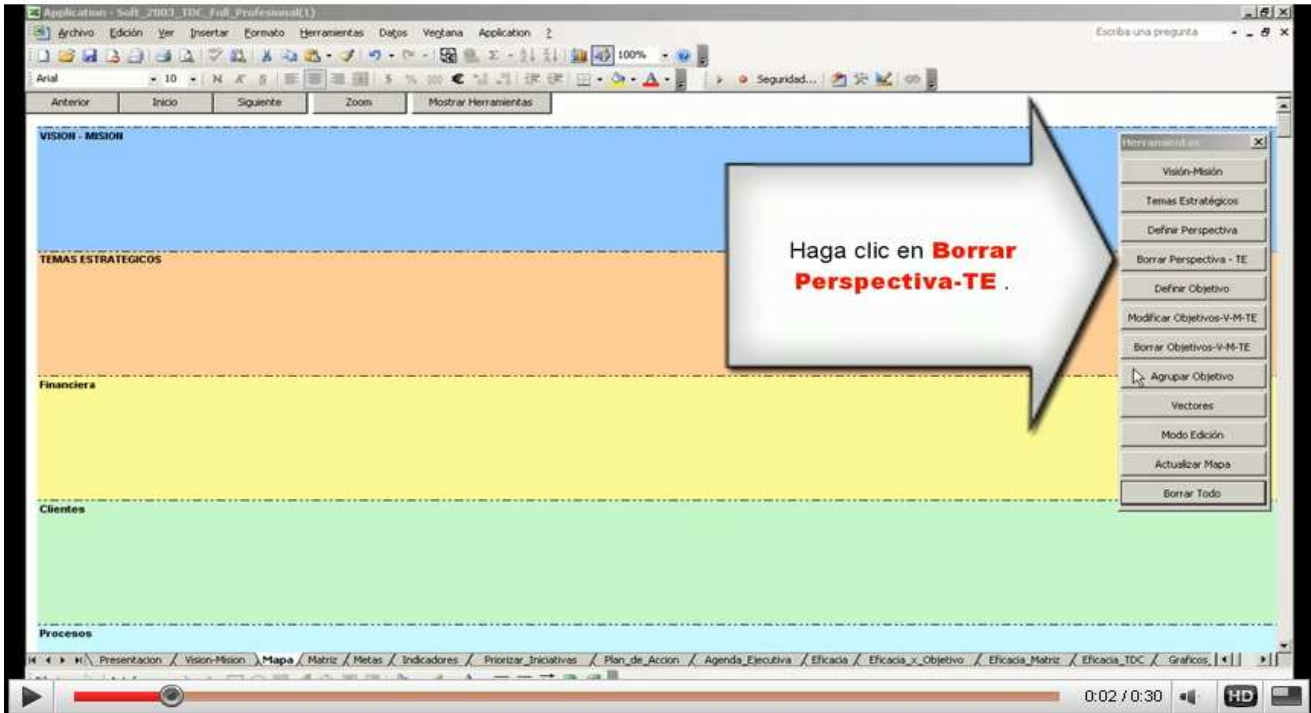
Herramientas

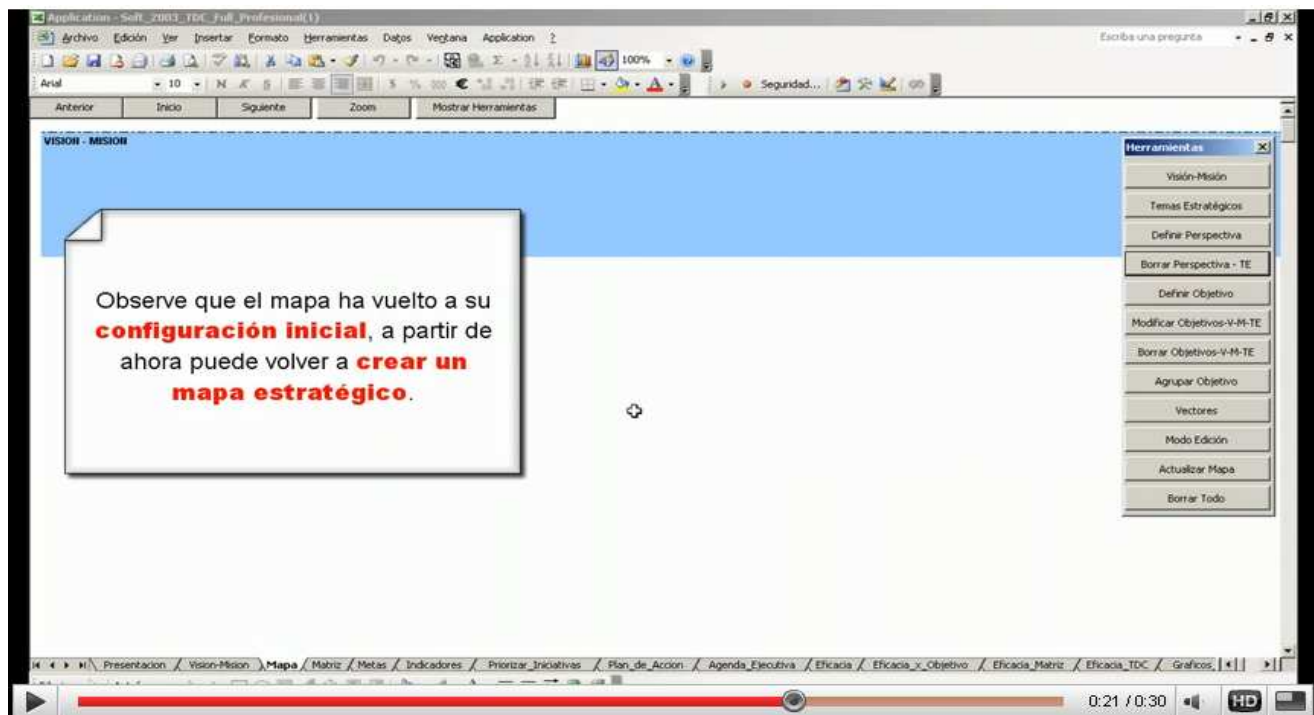
- Visión-Misión
- Temas Estratégicos
- Definir Perspectiva
- Borrar Perspectiva - TE
- Definir Objetivo
- Modificar Objetivos-V-M-TE
- Borrar Objetivos-V-M-TE
- Agrupar Objetivo
- Vectores
- Modo Edición
- Actualizar Mapa
- Borrar Todo

0:38 / 0:58











Creación Matriz Tablero Comando

Application - Soft_2003_TDC_Full_Professional(5)

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana Application 2

100%

Seguridad... Desbloquear

Anterior Inicio Siguiente Zoom Actualizar Borrar... Ficha Objetivos Ficha Indicadores Ficha Iniciativas

Agregar Ordenar

Objetivo Estrategico:
Indicador:
Inductor:
Iniciativa:

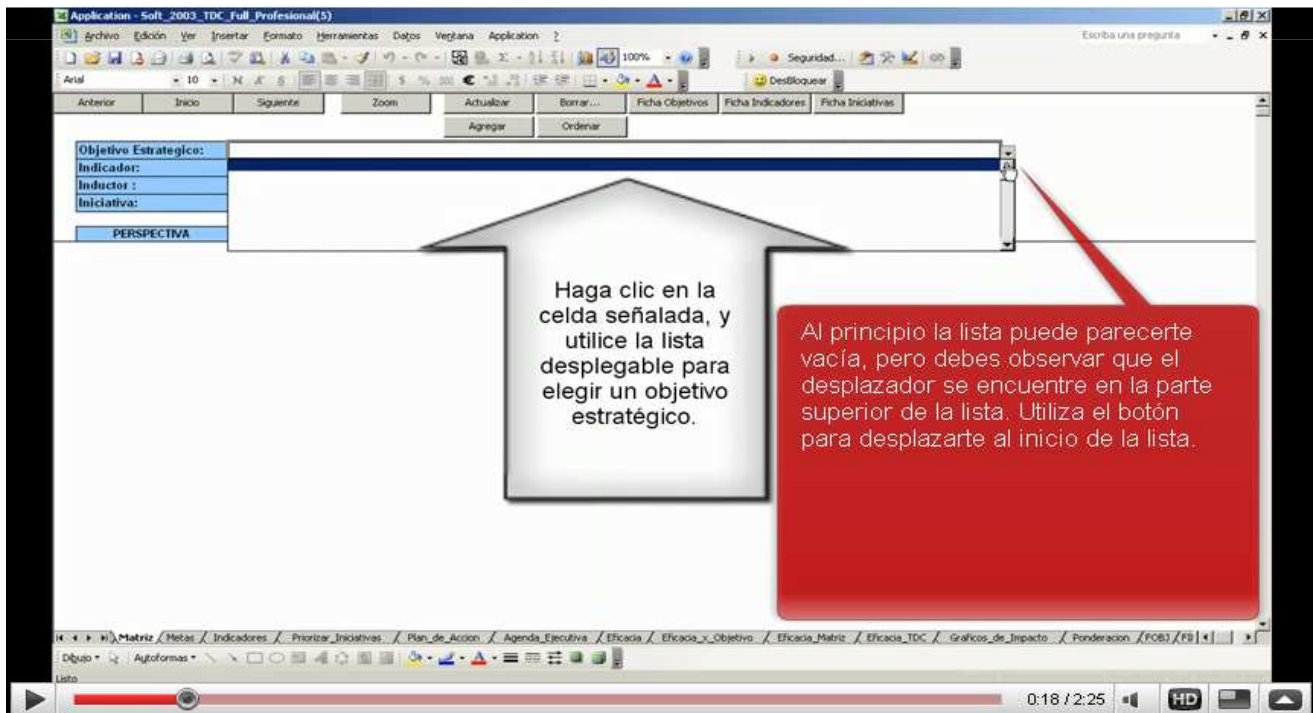
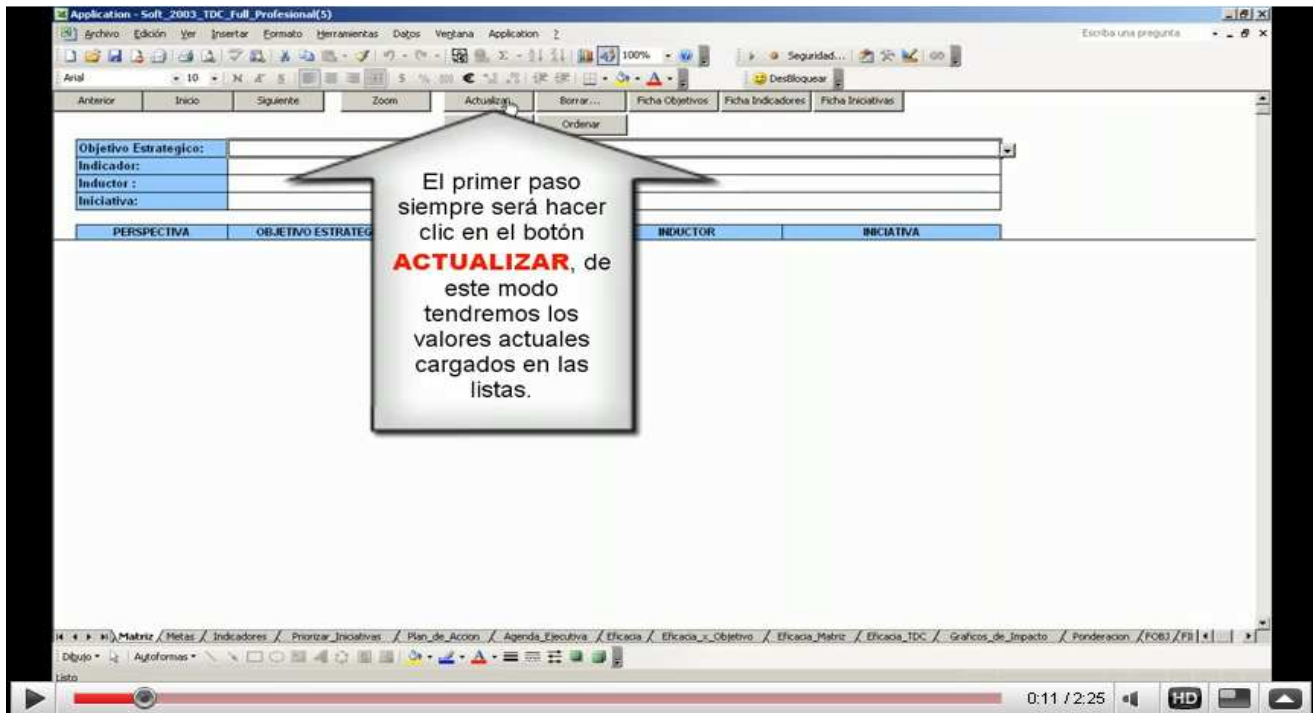
PERSPECTIVA	OBJETIVO ESTRATEGICO	INDICADOR	INDUCTOR	INICIATIVA
-------------	----------------------	-----------	----------	------------

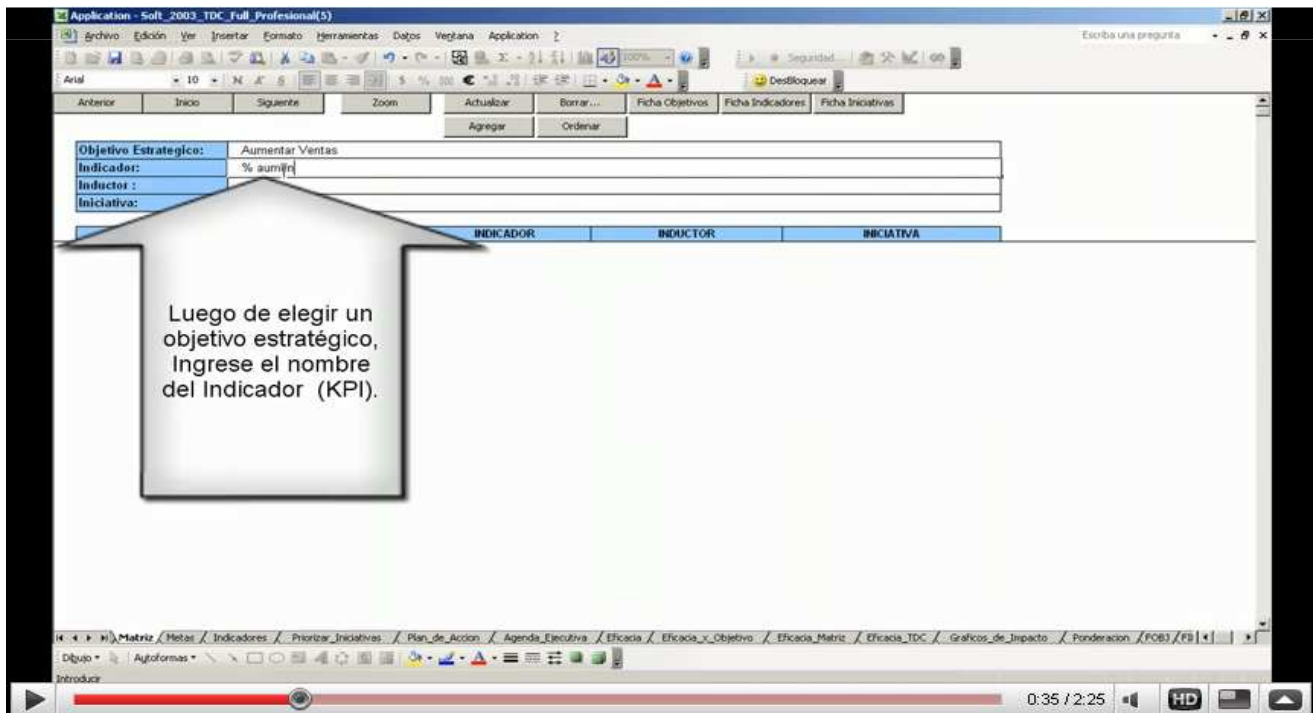
En esta hoja construiremos la Matriz de Tablero de Comando

Eficacia_x_Objeto / Eficacia_Matriz / Eficacia_TDC / Graficos_de_Impacto / Ponderacion / FOBI / FI

Dibujo Autolomas

0:01 / 2:25





Application - Soft_2003_TDC_Full_Profesional(5)

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Vista Aplicación 2

Anterior Inicio Siguiente Zoom Actualizar Borrar... Ficha Objetivos Ficha Indicadores Ficha Inicativas

Agregar Ordenar

Objetivo Estratégico:	Aumentar Ventas
Indicador:	% aumento de ventas
Inductor:	Publicidad
Iniciativa:	

PERSPECTIVA INDICADOR INDUCTOR INICIATIVA

Ingrese el nombre del Inductor.

Matriz / Metas / Indicadores / Priorizar Inicativas / Plan de Accion / Agenda Ejecutiva / Eficacia / Eficacia_x_Objetivo / Eficacia_Matriz / Eficacia_TDC / Graficos_de_Impacto / Ponderacion / FOBI / FB

0:45 / 2:25

Application - Soft_2003_TDC_Full_Profesional(5)

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Vista Aplicación 2

Anterior Inicio Siguiente Zoom Actualizar Borrar... Ficha Objetivos Ficha Indicadores Ficha Inicativas

Agregar Ordenar

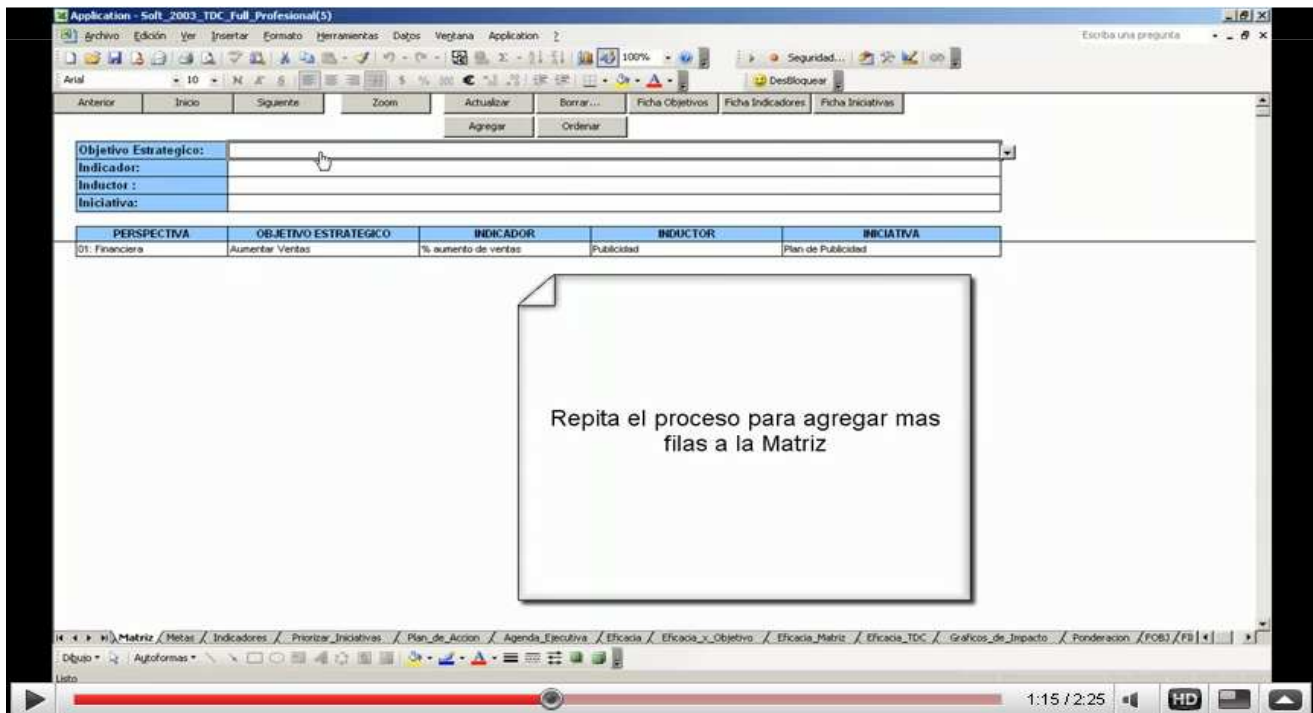
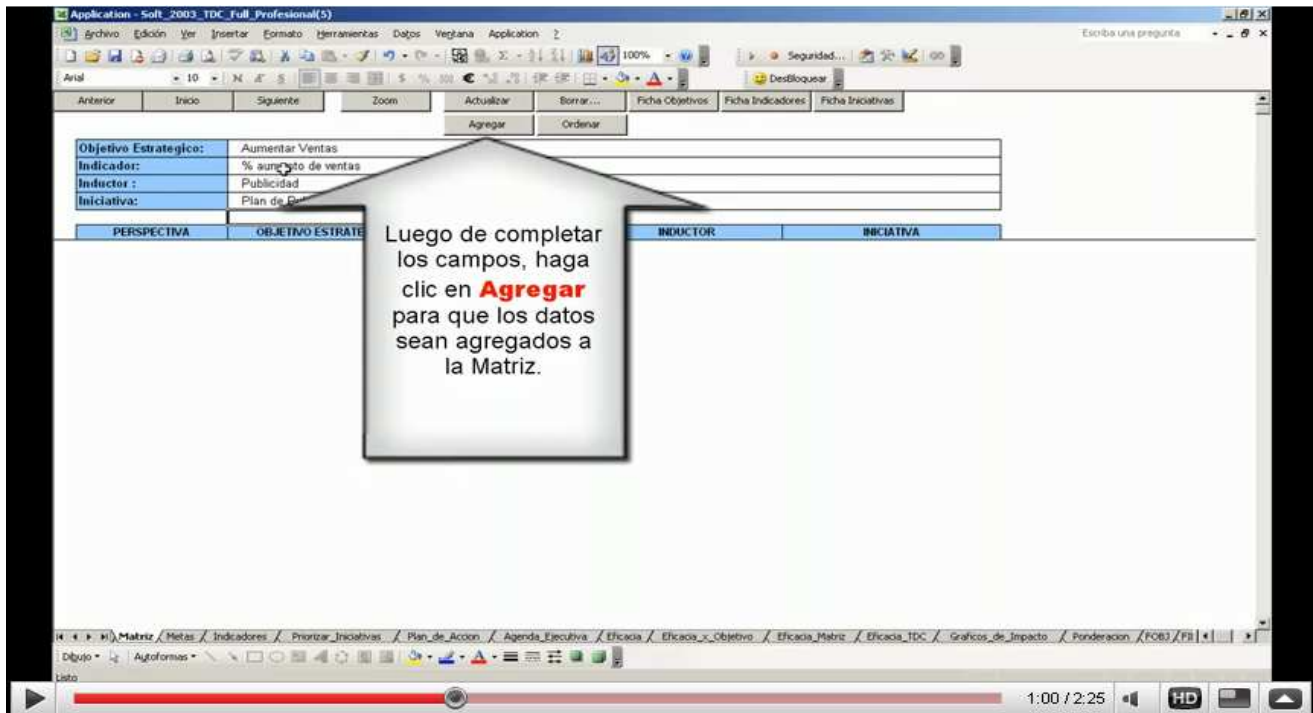
Objetivo Estratégico:	Aumentar Ventas
Indicador:	% aumento de ventas
Inductor:	Publicidad
Iniciativa:	Plan de

PERSPECTIVA INDICADOR INDUCTOR INICIATIVA

Ingrese el nombre de la Inicativa Estratégica.

Matriz / Metas / Indicadores / Priorizar Inicativas / Plan de Accion / Agenda Ejecutiva / Eficacia / Eficacia_x_Objetivo / Eficacia_Matriz / Eficacia_TDC / Graficos_de_Impacto / Ponderacion / FOBI / FB

0:54 / 2:25



Application - Soft_2003_TDC_Full_Profesional(5)

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana Aplicación 2

100%

Seguridad...

Desbloquear

Anterior Inicio Siguiente Zoom Actualizar Borrar... Ficha Objetivos Ficha Indicadores Ficha Inicativas

Agregar Ordenar

Objetivo Estratégico:
Indicador:
Inductor:
Iniciativa:

PERSPECTIVA	OBJETIVO ESTRATEGICO	INDICADOR	INDUCTOR	INICIATIVA
DT. Financiera	Aumentar Ventas	% aumento de ventas	Publicidad	Plan de Publicidad
DT. Financiera	Reduce Costos	% reducción de costos	Mejorar Procesos	Plan de Publicidad

Matriz / Metas / Indicadores / Priorizar Inicativas / Plan de Accon / Agenda Ejecutiva / Eficacia / Eficacia_x_Objeto / Eficacia_Matriz / Eficacia_TDC / Graficos de Impacto / Ponderacion / FOBI / FI

Dibujo

Autoformas

2:23 / 2:25

HD



Ficha de Objetivos

Application - Soft_2003_TDC_Full_Professional

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana Aplicación 2

100%

Seguridad...

Desbloquear

D31

Anterior Inicio Siguiente Zoom Actualizar Borrar... Ficha Objetivos Ficha Indicadores Ficha Iniciativas

Agregar Ordenar

Objetivo Estratégico:

Indicador:

Inductor:

Iniciativa:

PERSPECTIVA	OBJETIVO ESTRATEGICO	INDICADOR	INDUCTOR	INICIATIVA
01: Financiera	Aumentar Ventas	% aumento de ventas	Publicidad	Plan de Publicidad
01: Financiera	Reducir Costos	% reducción de costos	Mejorar Procesos	Plan de Publicidad
02: Clientes	Aumentar Satisfacción	% satisfacción de clientes	Calidad de Productos	Programa de mantenimiento calidad de productos
02: Clientes	Incrementar Fidelidad de Clientes	# de Clientes fieles	Promoción	Plan de Promoción
03: Procesos	Certificar Procesos en ISO	# de procesos certificados	Capacitación	Programa de Capacitación en ISO
03: Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	% de reducción de tiempos	Sensibilización del personal	Plan de sensibilización
03: Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	Tiempo de puesta en marcha del modelo	Selección del profesional que implementará el modelo	Programa de selección
04: Aprendizaje y Crecimiento	Comprar Motocicletas para distribuir productos	# de motocicletas compradas	Selección de Proveedores	Plan de selección de Proveedores
04: Aprendizaje y Crecimiento	Implementar modelo de Gestión por Competencias	Tiempo de puesta en marcha del modelo	Selección del profesional que implementará el modelo	Programa de selección

Ejemplo de una Matriz ya concluida.

Plan de Accon / Agenda Ejecutiva / Eficacia / Eficacia_x_Objeto / Eficacia_Matriz / Eficacia_TDC / Graficos_de_Impact / Ponderacion / F063 / FB

0:01 / 1:55

Application - Soft_2003_TDC_Full_Profesional

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana Application 2

Escriba una pregunta

Anterior Inicio Siguiente Zoom Actualizar Borrar... Ficha Objetivos Ficha Indicadores Ficha Iniciativas

Agregar Ordenar

Objetivo Estratégico:
Indicador:
Inductor:
Iniciativa:

PERSPECTIVA	OBJETIVO ESTRATEGICO	INDICADOR	INDUCTOR	INICIATIVA
01. Financiera	Aumentar Ventas	% aumento de ventas	Publicidad	Plan de Publicidad
01. Financiera	Reducir Costos	% reducción de costos	Mejorar Procesos	Plan de Publicidad
02. Clientes	Aumentar Satisfacción	% satisfacción de clientes	Calidad de Productos	Programa de mantenimiento calidad de productos
02. Clientes	Incrementar Fidelidad de Clientes	# de Clientes fieles	Promoción	Plan de Promoción
03. Procesos	Certificar Procesos en ISO	# de procesos certificados	Capacitación	Programa de Capacitación en ISO
03. Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	% de reducción de Tiempos	Sensibilización del personal	Plan de sensibilización
03. Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	Tiempo de puesta en marcha del modelo	Selección del profesional que implementará el modelo	Programa de selección
04. Aprendizaje y Crecimiento	Comprar Motocicletas para distribuir productos	# de motocicletas compradas	Selección de Proveedores	Plan de selección de Proveedores
04. Aprendizaje y Crecimiento	Implementar modelo de Gestión por Competencias	Tiempo de puesta en marcha del modelo	Selección del profesional que implementará el modelo	Programa de selección

Desde la Hoja Matriz se pueden crear Fichas para almacenar información de Objetivos, Indicadores y Planes de Acción.

Eficacia / Eficacia_x_Objeto / Eficacia_Matriz / Eficacia_TDC / Graficos_de_Impacto / Ponderacion / POB / FB

0:06 / 1:55

Application - Soft_2003_TDC_Full_Profesional

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana Application 2

Escriba una pregunta

Anterior Inicio Siguiente Zoom Actualizar Borrar... **Ficha Objetivos** Ficha Indicadores Ficha Iniciativas

Agregar Ordenar

Objetivo Estratégico:
Indicador:
Inductor:
Iniciativa:

PERSPECTIVA	OBJETIVO ESTRATEGICO	INDICADOR	INDUCTOR	INICIATIVA
01. Financiera	Aumentar Ventas	% aumento de ventas	Publicidad	Plan de Publicidad
01. Financiera	Reducir Costos	% reducción de costos	Mejorar Procesos	Plan de Publicidad
02. Clientes	Aumentar Satisfacción	% satisfacción de clientes	Calidad de Productos	Programa de mantenimiento calidad de productos
02. Clientes	Incrementar Fidelidad de Clientes	# de Clientes fieles	Promoción	Plan de Promoción
03. Procesos	Certificar Procesos en ISO	# de procesos certificados	Capacitación	Programa de Capacitación en ISO
03. Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	% de reducción de Tiempos	Sensibilización del personal	Plan de sensibilización
03. Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	Tiempo de puesta en marcha del modelo	Selección del profesional que implementará el modelo	Programa de selección
04. Aprendizaje y Crecimiento	Comprar Motocicletas para distribuir productos	# de motocicletas compradas	Selección de Proveedores	Plan de selección de Proveedores
04. Aprendizaje y Crecimiento	Implementar modelo de Gestión por Competencias	Tiempo de puesta en marcha del modelo	Selección del profesional que implementará el modelo	Programa de selección

Clic en **Ficha Objetivos** para ir a la Ficha.

Matriz / Metas / Indicadores / Priorizar_Iniciativas / Plan_de_Accion / Agenda_Ejecutiva / Eficacia / Eficacia_x_Objeto / Eficacia_Matriz / Eficacia_TDC / Graficos_de_Impacto / Ponderacion / POB / FB

0:15 / 1:55

Application - Soft_2003_TDC_Full_Profesional

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana Application 2

Esciba una pregunta

C16

FICHA DE DEFINICIÓN DE OBJETIVOS

Volver a Matriz Actualizar Grabar Recuperar

TÍTULO DEL PROBLEMA ACTUAL:

DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA:

CAUSAS DEL PROBLEMA ACTUAL	CON

OBJETIVO (ESTABLECEMOS EL OBJETIVO A MEDIR)

DEFINICIÓN DEL OBJETIVO (ACLARAR EL OBJETIVO BUSCADO)

CONCEPTUALIZAR LA MEDICIÓN (DEFINIR VARIABLES A CONTROLAR)

RESPONSABLE(S) DEL OBJETIVO

Primer paso, hacer clic en **Actualizar.**

Matriz / Metas / Indicadores / Priorizar_Inicisivas / Plan_de_Accion / Agenda_Ejecutiva / Eficacia / Eficacia_x_Objetoivo / Eficacia_Matriz / Eficacia_TDC / Graficos_de_Impacto / Ponderacion_FOB1/FB

Dibujo

0:20 / 1:55

Application - Soft_2003_TDC_Full_Profesional

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana Application 2

Esciba una pregunta

C16

FICHA DE DEFINICIÓN DE OBJETIVOS

Volver a Matriz Actualizar Grabar Recuperar

TÍTULO DEL PROBLEMA ACTUAL:

DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA:

CAUSAS DEL PROBLEMA ACTUAL	CONSECUENCIAS DEL PROBLEMA ACTUAL

OBJETIVO (ESTABLECEMOS EL OBJETIVO A MEDIR)

DEFINICIÓN DEL OBJETIVO (ACLARAR EL OBJETIVO BUSCADO)

CONCEPTUALIZAR LA MEDICIÓN (DEFINIR VARIABLES A CONTROLAR)

RESPONSABLE(S) DEL OBJETIVO

Haga clic en la celda y despliegue la **Lista de Objetivos.**

Matriz / Metas / Indicadores / Priorizar_Inicisivas / Plan_de_Accion / Agenda_Ejecutiva / Eficacia / Eficacia_x_Objetoivo / Eficacia_Matriz / Eficacia_TDC / Graficos_de_Impacto / Ponderacion_FOB1/FB

Dibujo

0:30 / 1:55

Application - Soft_2003_TDC_Full_Profesional

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana Application 2

Escriba una pregunta

Antal 100% Seguridad... Desbloquear

C16

FICHA DE DEFINICIÓN DE OBJETIVOS

Volver a Matriz Actualizar Grabar Recuperar

TÍTULO DEL PROBLEMA ACTUAL:

DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA:

CAUSAS DEL PROBLEMA ACTUAL	CONSECUENCIAS DEL PROBLEMA ACTUAL

OBJETIVO (ESTABLECEMOS EL OBJETIVO A MEDIR)

- Aumentar Ventas
- Reducir Costos
- Aumentar Satisfacción
- Incrementar Fidelidad de Clientes
- Certificar Procesos en ISO
- Reducir Tiempos de Entrega
- Reducir Tiempos de Entrega
- Comparar Motores para distribuir productos

CONCEPTUALIZAR LA MEDICIÓN (DEFINIR VARIABLES A CONTROLAR)

RESPONSABLE(S)

Elija un **Objetivo** de la lista.

Herramientas de dibujo: Dibujo, Autoformas, Listo

0:46 / 1:55

Application - Soft_2003_TDC_Full_Profesional

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana Application 2

Escriba una pregunta

Antal 100% Seguridad... Desbloquear

C16

FICHA DE DEFINICIÓN DE OBJETIVOS

Volver a Matriz Actualizar Grabar Recuperar

TÍTULO DEL PROBLEMA ACTUAL:

DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA:

CAUSAS DEL PROBLEMA ACTUAL	CONSECUENCIAS DEL PROBLEMA ACTUAL

OBJETIVO (ESTABLECEMOS EL OBJETIVO A MEDIR)

Reducir Tiempos de Entrega

DEFINICIÓN DEL OBJETIVO (ACLARAR EL OBJETIVO BUSCADO)

CONCEPTUALIZAR LA MEDICIÓN (DEFINIR VARIABLES A CONTROLAR)

RESPONSABLE(S) DEL OBJETIVO

Haga clic en **Recuperar** para cargar los datos guardados del **Objetivo** seleccionado.

Herramientas de dibujo: Dibujo, Autoformas, Listo

0:56 / 1:55

Observe los campos destacados con el marco ROJO, son los campos en los que usted puede guardar datos.

FICHA DE DEFINICIÓN DE OBJETIVOS

Volver a Matriz Actualizar Grabar Recuperar

TÍTULO DEL PROBLEMA ACTUAL:
Posible pérdida de Clientes

DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA:
Ingresó al Mercado un nuevo competidor que entrega 3 tres horas antes que nosotros

CAUSAS DEL PROBLEMA ACTUAL	CONSECUENCIAS DEL PROBLEMA ACTUAL
No tenemos sensibilizado al personal en tiempos de entrega	Ya perdimos 3 Clientes y puede ir en aumento

OBJETIVO (ESTABLECEMOS EL OBJETIVO A MEDIR)
Reducir Tiempos de Entrega

DEFINICIÓN DEL OBJETIVO (ACLARAR EL OBJETIVO BUSCADO)
Mantener la fidelidad y satisfacción de los Clientes, a través de una entrega dentro del tiempo acordado

CONCEPTUALIZAR LA MEDICIÓN (DEFINIR VARIABLES A CONTROLAR)
Compromiso del personal, fidelidad de los clientes, la satisfacción

RESPONSABLE(S) DEL OBJETIVO
Ing. Jorge Nik Saavedra Lamas

1:00 / 1:55

Application - Soft_2003_TDC_Full_Profesional

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana Application 2

Esciba una pregunta

Desbloquear

E13 Ya perdimos 3 Clientes y puede ir en aumento

FICHA DE DEFINICIÓN DE OBJETIVOS

Volver a Matriz Actualizar Grabar Recuperar

TÍTULO DEL PROBLEMA ACTUAL:
Posible pérdida de Clientes

DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA:
Ingresó al Mercado un nuevo competidor que entrega 3 tres horas antes que nosotros

CAUSAS DEL PROBLEMA ACTUAL	CONSECUENCIAS DEL PROBLEMA ACTUAL
No tenemos sensibilizado al personal en tiempos de entrega	Ya perdimos 3 Clientes y puede ir en aumento

OBJETIVO (ESTABLECEMOS EL OBJETIVO A MEDIR)
Reducir Tiempos de Entrega

DEFINICIÓN DEL OBJETIVO (ACLARAR EL OBJETIVO BUSCADO)
Mantener la fidelidad y satisfacción de los Clientes, a través de una entrega dentro del tiempo acordado

CONCEPTUALIZAR LA MEDICIÓN (DEFINIR VARIABLES A CONTROLAR)
Compromiso del personal, fidelidad de los clientes, la satisfacción

RESPONSABLE(S) DEL OBJETIVO
Ing. Jorge Nik Saavedra Lamas

Modifique los datos que usted quiera en la Ficha.

1:17 / 1:55

Application - Soft_2003_TDC_Full_Profesional

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana Application 2

Esciba una pregunta

E14

FICHA DE DEFINICIÓN DE OBJETIVOS

Volver a Matriz Actualizar Grabar Recuperar

TÍTULO DEL PROBLEMA ACTUAL:
Posible perdida de Clientes

DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA:
Ingresó al Mercado un nuevo competidor que entrega 3 tres horas antes que nosotros

CAUSAS DEL PROBLEMA ACTUAL	CONSECUENCIAS DEL PROBLEMA ACTUAL
No tenemos sensibilizado al personal en tiempos de entrega	Ya perdimos 5 Clientes y puede ir en aumento

OBJETIVO (ESTABLECEMOS EL OBJETIVO A MEDIR)
Reducir Tiempos de Entrega

DEFINICION DEL OBJETIVO (ACLARAR EL OBJETIVO BUSCADO)
Mantener la fidelidad y satisfaccion de los Clientes, a través de una entrega dentro del tiempo acordado

CONCEPTUALIZAR LA MEDICION (DEFINIR VARIABLES A CONTROLAR)
Compromiso del personal, fidelidad de los clientes, la satisfaccion

RESPONSABLE(S) DEL OBJETIVO
Ing. Jorge Nik Saavedra Lamas

Los datos que usted puede modificar son:

- TITULO DEL PROBLEMA
- DESCRIPCION DEL PROBLEMA
- CAUSAS DEL PROBLEMA
- CONSECUENCIAS DEL PROBLEMA
- DEFINICION DEL OBJETIVO
- CONCEPTUALIZAR LA MEDICION
- RESPONSABLES

1:25 / 1:55

Application - Soft_2003_TDC_Full_Profesional

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana Application 2

Esciba una pregunta

E14

FICHA DE DEFINICIÓN DE OBJETIVOS

Volver a Matriz Actualizar Grabar Recuperar

TÍTULO DEL PROBLEMA ACTUAL:
Posible perdida de Clientes

DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA:
Ingresó al Mercado un nuevo competidor que entrega 3 tres horas antes que nosotros

CAUSAS DEL PROBLEMA ACTUAL	CONSECUENCIAS DEL PROBLEMA ACTUAL
No tenemos sensibilizado al personal en tiempos de entrega	Ya perdimos 5 Clientes y puede ir en aumento

OBJETIVO (ESTABLECEMOS EL OBJETIVO A MEDIR)
Reducir Tiempos de Entrega

DEFINICION DEL OBJETIVO (ACLARAR EL OBJETIVO BUSCADO)
Mantener la fidelidad y satisfaccion de los Clientes, a través de una entrega dentro del tiempo acordado

CONCEPTUALIZAR LA MEDICION (DEFINIR VARIABLES A CONTROLAR)
Compromiso del personal, fidelidad de los clientes, la satisfaccion

RESPONSABLE(S) DEL OBJETIVO
Ing. Jorge Nik Saavedra Lamas

Haga clic en **Grabar** para Guardar los datos modificados del **Objetivo** seleccionado.

1:39 / 1:55

Application - Soft_2003_TDC_Full_Profesional

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana Application 2

Esciba una pregunta

Antal

E14

FICHA DE DEFINICIÓN DE OBJETIVOS

Volver a Matriz Actualizar Grabar Recuperar

TÍTULO DEL PROBLEMA ACTUAL:
Posible perdida de Clientes

DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA:
Ingresó al Mercado un nuevo competidor que entrega 3 tres horas antes que nosotros

CAUSAS DEL PROBLEMA ACTUAL
No tenemos sensibilizado al personal en tiempos de entrega

OBJETIVO (ESTABLECEMOS EL OBJETIVO A MEDIR)
Reducir Tiempos de Entrega

DEFINICIÓN DEL OBJETIVO (ACLARAR EL OBJETIVO BUSCADO)
Mantener la fidelidad y satisfacción de los Clientes, a través de una entrega dentro del tiempo acordado

CONCEPTUALIZAR LA MEDICIÓN (DEFINIR VARIABLES A CONTROLAR)
Compromiso del personal, fidelidad de los clientes, la satisfacción

RESPONSABLE(S) DEL OBJETIVO
Ing. Jorge Nik Saavedra Lamas

Haga clic en **Volver a Matriz** para regresar a la matriz.

Matriz / Metas / Indicadores / Priorizar_Iniciativas / Plan_de_Accion / Agenda_Ejecutiva / Eficacia / Eficacia_x_Objeto / Eficacia_Matriz / Eficacia_TDC / Graficos_de_Impacto / Ponderacion / FORO / FB

Dibujo / Algorismos

1:46 / 1:55

Application - Soft_2003_TDC_Full_Profesional

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana Application 2

Esciba una pregunta

Antal

D01

Anterior Inicio Siguiente Zoom Actualizar Borrar... Agregar Ordenar

Ficha Objetivos Ficha Indicadores Ficha Inicativas

Objetivo Estratégico:

Indicador:

Inductor:

Iniciativa:

PERSPECTIVA	OBJETIVO ESTRATEGICO	INDICADOR	INDUCTOR	INICIATIVA
01. Financiera	Aumentar Ventas	% aumento de ventas	Publicidad	Plan de Publicidad
01. Financiera	Reducir Costos	% reducción de costos	Mejorar Procesos	Plan de Publicidad
02. Clientes	Aumentar Satisfacción	% satisfacción de clientes	Calidad de Productos	Programa de mantenimiento calidad de productos
02. Clientes	Incrementar Fidelidad de Clientes	# de Clientes fieles	Promoción	Plan de Promoción
03. Procesos	Certificar Procesos en ISO	# de procesos certificados	Capacitación	Programa de Capacitación en ISO
03. Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	% de reducción de tiempos	Sensibilización del personal	Plan de sensibilización
03. Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	Tiempo de puesta en marcha del modelo	Selección del profesional que implementará el modelo	Programa de selección
04. Aprendizaje y Crecimiento	Comprar Motocicletas para distribuir productos	# de motocicletas compradas	Selección de Proveedores	Plan de selección de Proveedores
04. Aprendizaje y Crecimiento	Implementar modelo de Gestión por Competencias	Tiempo de puesta en marcha del modelo	Selección del profesional que implementará el modelo	Programa de selección

Matriz / Metas / Indicadores / Priorizar_Inicativas / Plan_de_Accion / Agenda_Ejecutiva / Eficacia / Eficacia_x_Objeto / Eficacia_Matriz / Eficacia_TDC / Graficos_de_Impacto / Ponderacion / FORO / FB

Dibujo / Algorismos

1:50 / 1:55



Ficha Indicadores

Application - Soft_2003_TDC_Full_Profesional(1)

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana Aplicación 2

Escriba una pregunta

Anterior Inicio Siguiente Zoom Actualizar Borrar... Ficha Objetivos Ficha Indicadores Ficha Inicativas

Agregar Ordenar

Objetivo Estratégico:
Indicador:
Inductor :
Iniciativa:

Para acceder a la Ficha, haga clic en **Ficha Indicadores.**

PERSPECTIVA	OBJETIVO ESTRATEGICO	INDICADOR	
01: Financiera	Aumentar Ventas	% aumento de ventas	Público
01: Financiera	Reducir Costos	% reducción de costos	Mejor
02: Clientes	Aumentar Satisfacción	% satisfacción de clientes	Calidad de
02: Clientes	Incrementar Fidelidad de Clientes	# de Clientes fieles	Promoc
03: Procesos	Certificar Procesos en ISO	# de procesos certificados	Capacitación
03: Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	% de reducción de tiempos	Sensibilización del personal
03: Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	Tiempo de puesta en marcha del modelo	Selección del profesional que implementara el modelo
04: Aprendizaje y Crecimiento	Comprar Motocicletas para distribuir productos	# de motocicletas compradas	Selección de Proveedores
04: Aprendizaje y Crecimiento	Implementar modelo de Gestión por Competencias	Tiempo de puesta en marcha del modelo	Selección del profesional que implementara el modelo

Matriz / Metas / Indicadores / Priorizar_Inicativas / Plan_de_Accion / Agenda_Ejecutiva / Eficacia / Eficacia_x_Objeto / Eficacia_Matriz / Eficacia_TDC / Graficos_de_Impacto / Ponderacion / FOB / FINIC / FINI / Gr

0:03 / 4:04

Application - Soft_2003_TDC_Full_Profesional(1)

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana Aplicación 2

Escriba una pregunta

C7

FICHA DE DEFINICIÓN DE INDICADORES

Volver a Matriz Actualizar Grabar Recuperar

Ir a Tablero

INDICADOR

DEFINICIÓN DE INDICADOR

RESPONSABLE DE

FORMULA DE CALCULO

FUENTE DE VERIFICACION

FRECUENCIA DE MEDICION

ATRIBUTOS DE INDICADOR

PERTINENCIA: SIN IMPORTANCIA

PRECISION: IMPRECISO

OPORTUNIDAD: INOPORTUNO

ECONOMIA: COSTOSO

NO ES CONFIABLE

ESTE SOFTWARE ALMACENA HASTA 60 PERIODOS, SELECCIONE ENTRE LOS 6 PERIODOS Y LUEGO PULSE SOBRE EL BOTON ACTUALIZAR

PERIODO: 1 Actualizar Grafico

EVOLUCION DEL INDICADOR indicador 1

1
0.9
0.8
0.7
0.6
0.5
0.4
0.3
0.2
0.1
0

10% 20% 30% 40% 50% 60% 70% 80% 90% 100%

El primer paso en esta hoja es hacer clic en **Actualizar**, para sincronizar las listas de indicadores.

Matriz / Metas / Indicadores / Priorizar_Inicativas / Plan_de_Accion / Agenda_Ejecutiva / Eficacia / Eficacia_x_Objeto / Eficacia_Matriz / Eficacia_TDC / Graficos_de_Impacto / Ponderacion / FOB / FINIC / FINI / Gr

0:18 / 4:04

Application - Soft_2003_TDC_Full_Profesional(1)

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana Application 2

Escriba una pregunta

Antal

C7

FICHA DE DEFINICIÓN DE INDICADORES

Volver a Matriz Actualizar Grabar Recuperar

Ir a Tablero

% de Datos Almacenados

0% 10% 20% 30% 40% 50% 60% 70% 80% 90% 100%

ESTE SOFTWARE ALMACENA HASTA 60 PERIODOS, SELECCIONE ENTRE LOS 6 PERIODOS Y LUEGO PULSE SOBRE EL BOTON ACTUALIZAR

PERIODO: 1 Actualizar Grafico

EVOLUCION DEL INDICADOR
Indicador 1

1
0.9
0.8
0.7
0.6
0.5
0.4
0.3
0.2
0.1
0

Observe que la celda seleccionada contiene una lista de validacion.

PERTINENCIA: SIN IMPORTANCIA
PRECISION: IMPRECISO
OPORTUNIDAD: INOPORTUNO
ECONOMIA: COSTOSO
CONFIABILIDAD: NO ES CONFIABLE

Indicadores / Priorizar_Iniciativas / Plan_de_Accion / Agenda_Ejecutiva / Eficacia / Eficacia_Objetivo / Eficacia_Matriz / Eficacia_TDC / Graficos_de_Impacto / Ponderacion / FOBI / FINIC / FINE / Graf |

Dibujo / Autoformas

0:38 / 4:04

Application - Soft_2003_TDC_Full_Profesional(1)

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana Application 2

Escriba una pregunta

Antal

C7

FICHA DE DEFINICIÓN DE INDICADORES

Volver a Matriz Actualizar Grabar Recuperar

Ir a Tablero

% de Datos Almacenados

0% 10% 20% 30% 40% 50% 60% 70% 80% 90% 100%

ESTE SOFTWARE ALMACENA HASTA 60 PERIODOS, SELECCIONE ENTRE LOS 6 PERIODOS Y LUEGO PULSE SOBRE EL BOTON ACTUALIZAR

PERIODO: 1 Actualizar Grafico

EVOLUCION DEL INDICADOR
Indicador 1

1
0.9
0.8
0.7
0.6
0.5
0.4
0.3
0.2
0.1
0

Haga clic para desplegar la lista, y seleccione un **indicador** con un clic.

de motocicletas compradas
Tiempo de puesta en marcha del modelo

RESPONSABLE DE LA MEDICION

FORMULA DE CALCULO

FUENTE DE VERIFICACION

FRECUENCIA DE MEDICION

ATRIBUTOS DE INDICADOR
PERTINENCIA: SIN IMPORTANCIA
PRECISION: IMPRECISO
OPORTUNIDAD: INOPORTUNO
ECONOMIA: COSTOSO
CONFIABILIDAD: NO ES CONFIABLE

Indicadores / Priorizar_Iniciativas / Plan_de_Accion / Agenda_Ejecutiva / Eficacia / Eficacia_Objetivo / Eficacia_Matriz / Eficacia_TDC / Graficos_de_Impacto / Ponderacion / FOBI / FINIC / FINE / Graf |

Dibujo / Autoformas

0:47 / 4:04

Application - Soft_2003_TDC_Full_Profesional(1)

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana Application 2

Artal 10 % aumento de ventas

FICHA DE DEFINICIÓN DE INDICADORES

Volver a Matriz Actualizar Grabar Recuperar

INDICADOR: % aumento de ventas

DEFINICIÓN DEL INDICADOR

RESPONSABLE DE LA MEDICIÓN

FORMULA DE CALCULO

FUENTE DE VERIFICACION

FRECUENCIA DE MEDICION

ATRIBUTOS DE INDICADOR

PERTINENCIA:	SIN IMPORTANCIA
PRECISION:	IMPRECISO
OPORTUNIDAD:	INOPORTUNO
ECONOMIA:	COSTOSO
CONFIABLIDAD:	N.O. ES CONFIABLE

ESTE SOFTWARE ALMACENA HASTA 60 PERIODOS, SELECCIONE ENTRE PERIODOS Y LUEGO PULSE SOBRE EL BOTON ACTUALIZAR

PERIODO: 1 Actualizar Grafico

EVOLUCION DEL INDICADOR
Indicador 1

1:00 / 4:04

Haga clic en **Recuperar** para cargar datos guardados del indicador (si los hubiere).

Application - Soft_2003_TDC_Full_Profesional(1)

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana Application 2

Artal 10 % aumento de ventas

FICHA DE DEFINICIÓN DE INDICADORES

Volver a Matriz Actualizar Grabar Recuperar

INDICADOR: % aumento de ventas

DEFINICIÓN DEL INDICADOR

RESPONSABLE DE LA MEDICIÓN

FORMULA DE CALCULO

FUENTE DE VERIFICACION

FRECUENCIA DE MEDICION

ATRIBUTOS DE INDICADOR

PERTINENCIA:	SIN IMPORTANCIA
PRECISION:	IMPRECISO
OPORTUNIDAD:	INOPORTUNO
ECONOMIA:	COSTOSO
CONFIABLIDAD:	N.O. ES CONFIABLE

ESTE SOFTWARE ALMACENA HASTA 60 PERIODOS, SELECCIONE ENTRE LOS 6 PERIODOS Y LUEGO PULSE SOBRE EL BOTON ACTUALIZAR

PERIODO: 1

Ir a Tablero

% de Datos Almacenados

0% 10% 20% 30% 40% 50% 60% 70% 80% 90% 100%

1

0.9

0.8

0.7

0.6

0.5

0.4

0.3

0.2

0.1

0

En este caso, no hay datos guardados, por ello al recuperar, los campos quedaron vacíos. A continuación guardaremos datos para este indicador.

1:13 / 4:04

Application - Soft_2003_TDC_Full_Profesional(1)

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana Application 2

Escriba una pregunta

Antal

C10

FICHA DE DEFINICIÓN DE INDICADORES

Volver a Matriz Actualizar Grabar Recuperar

Ir a Tablero

INDICADOR
% aumento de ventas

DEFINICIÓN DEL INDICADOR
El indicador mide el

RESPONSABLE DE LA MEDICIÓN

FORMULA DE CALCULO

FUENTE DE VERIFICACION

FRECUENCIA DE MEDICION

ATRIBUTOS DE INDICADOR

PERTINENCIA:	SIN IMPORTANCIA
PRECISION:	IMPRECISO
OPORTUNIDAD:	INOPORTUNO
ECONOMIA:	COSTOSO
CONFIABILIDAD:	NO ES CONFIABLE

PERIODO: 1 Actualizar Grafico

EVOLUCION DEL INDICADOR
Indicador 1

0 0.1 0.2 0.3 0.4 0.5 0.6 0.7 0.8 0.9 1

0% 10% 20% 30% 40% 50% 60% 70% 80% 90% 100%

ALMACENA HASTA 60 PERIODOS, SELECCIONE ENTRE Y LUEGO PULSE SOBRE EL BOTON ACTUALIZAR

1:32 / 4:04

Application - Soft_2003_TDC_Full_Profesional(1)

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana Application 2

Escriba una pregunta

Antal

C13

FICHA DE DEFINICIÓN DE INDICADORES

Volver a Matriz Actualizar Grabar Recuperar

Ir a Tablero

INDICADOR
% aumento de ventas

DEFINICIÓN DEL INDICADOR
El indicador mide el incremento mensual de las ventas de los distribuidores

RESPONSABLE DE LA MEDICIÓN

FORMULA DE CALCULO

FUENTE DE VERIFICACION

FRECUENCIA DE MEDICION

ATRIBUTOS DE INDICADOR

PERTINENCIA:	SIN IMPORTANCIA
PRECISION:	IMPRECISO
OPORTUNIDAD:	INOPORTUNO
ECONOMIA:	COSTOSO
CONFIABILIDAD:	NO ES CONFIABLE

PERIODO: 1 Actualizar Grafico

EVOLUCION DEL INDICADOR
Indicador 1

0 0.1 0.2 0.3 0.4 0.5 0.6 0.7 0.8 0.9 1

0% 10% 20% 30% 40% 50% 60% 70% 80% 90% 100%

ESTE SOFTWARE ALMACENA HASTA 60 PERIODOS, SELECCIONE ENTRE LOS 6 PERIODOS Y LUEGO PULSE SOBRE EL BOTON ACTUALIZAR

1:54 / 4:04

Application - Soft_2003_TDC_Full_Profesional(1)

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana Application 2

Escriba una pregunta

Antal

C19

FICHA DE DEFINICIÓN DE INDICADORES

Volver a Matriz Actualizar Grabar Recuperar

Ir a Tablero

INDICADOR
% aumento de ventas

DEFINICIÓN DEL INDICADOR
El indicador mide el incremento mensual de las ventas de los distribuidores

RESPONSABLE DE LA MEDICIÓN
Cont. Alberto Piorre

FORMULA DE CALCULO

FUENTE DE VERIFICACION

FRECUENCIA DE MEDICION

ATRIBUTOS DE INDICADOR

PERTINENCIA:	SIN IMPORTANCIA
PRECISION:	IMPRECISO
OPORTUNIDAD:	INOPORTUNO
ECONOMIA:	COSTOSO
CONTABILIDAD:	NO ES CONTABILIZABLE

ESTE SOFTWARE ALMACENA HASTA 60 PERIODOS, SELECCIONE ENTRE LOS 6 PERIODOS Y LUEGO PULSE SOBRE EL BOTON ACTUALIZAR

PERIODO: 1 Actualizar Grafico

EVOLUCION DEL INDICADOR
Indicador 1

% de Datos Almacenados

0% 10% 20% 30% 40% 50% 60% 70% 80% 90% 100%

0,8
0,7
0,6
0,5
0,4
0,3
0,2
0,1
0

Cargue los datos.

2:13 / 4:04

Application - Soft_2003_TDC_Full_Profesional(1)

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana Application 2

Escriba una pregunta

Antal

C22

FICHA DE DEFINICIÓN DE INDICADORES

Volver a Matriz Actualizar Grabar Recuperar

Ir a Tablero

INDICADOR
% aumento de ventas

DEFINICIÓN DEL INDICADOR
El indicador mide el incremento mensual de las ventas de los distribuidores

RESPONSABLE DE LA MEDICIÓN
Cont. Alberto Piorre

FORMULA DE CALCULO
% del aumento resultante de la sumatoria de las ventas

FUENTE DE VERIFICACION

FRECUENCIA DE MEDICION

ATRIBUTOS DE INDICADOR

PERTINENCIA:	SIN IMPORTANCIA
PRECISION:	IMPRECISO
OPORTUNIDAD:	INOPORTUNO
ECONOMIA:	COSTOSO
CONTABILIDAD:	NO ES CONTABILIZABLE

ESTE SOFTWARE ALMACENA HASTA 60 PERIODOS, SELECCIONE ENTRE LOS 6 PERIODOS Y LUEGO PULSE SOBRE EL BOTON ACTUALIZAR

PERIODO: 1 Actualizar Grafico

EVOLUCION DEL INDICADOR
Indicador 1

% de Datos Almacenados

0% 10% 20% 30% 40% 50% 60% 70% 80% 90% 100%

1
0,9
0,8
0,7
0,6
0,5
0,4
0,3
0,2
0,1
0

Cargue los datos.

2:33 / 4:04

Application - Soft_2003_TDC_Full_Profesional(1)

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana Application 2

Escriba una pregunta

Artal

C26

FICHA DE DEFINICIÓN DE INDICADORES

Volver a Matriz Actualizar Grabar Recuperar

INDICADOR
% aumento de ventas

DEFINICIÓN DEL INDICADOR
El indicador mide el incremento mensual de las ventas de los distribuidores

RESPONSABLE DE LA MEDICIÓN
Cont. Alberto Piorre

FÓRMULA DE CÁLCULO
% del aumento resultante de la sumatoria de las ventas

FUENTE DE VERIFICACIÓN
Libro de Ventas

FRECUENCIA DE MEDICIÓN

ATRIBUTOS DE INDICADOR

PERTINENCIA:	SIN IMPORTANCIA
PRECISIÓN:	IMPRECISO
OPORTUNIDAD:	INOPORTUNO
ECONOMÍA:	COSTOSO
CONFIDABILIDAD:	NO ES CONFIABLE

Ir a Tablero

% de Datos Almacenados

0% 10% 20% 30% 40% 50% 60% 70% 80% 90% 100%

ESTE SOFTWARE ALMACENA HASTA 60 PERIODOS, SELECCIONE ENTRE LOS 6 PERIODOS Y LUEGO PULSE SOBRE EL BOTÓN ACTUALIZAR

PERIODO: 1 Actualizar Gráfico

EVOLUCIÓN DEL INDICADOR
Indicador 1

1
0.9
0.8
0.7
0.6
0.5
0.4
0.3
0.2
0.1
0

Cargue los datos.

NO ES CONFIABLE

Indicadores / Priorizar_Iniciativas / Plan_de_Accion / Agenda_Ejecutiva / Eficacia / Eficacia_Objetivo / Eficacia_Matriz / Eficacia_TDC / Graficos_de_Impacto / Ponderacion / FOBI / FINIC / FOND / Gral

Dibujar Aglomerados

2:41 / 4:04

Application - Soft_2003_TDC_Full_Profesional(1)

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana Application 2

Escriba una pregunta

Artal

D32

FICHA DE DEFINICIÓN DE INDICADORES

Volver a Matriz Actualizar Grabar Recuperar

INDICADOR
% aumento de ventas

DEFINICIÓN DEL INDICADOR
El indicador mide el incremento mensual de las ventas de los distribuidores

RESPONSABLE DE LA MEDICIÓN
Cont. Alberto Piorre

FÓRMULA DE CÁLCULO
% del aumento resultante de la sumatoria de las ventas

FUENTE DE VERIFICACIÓN
Libro de Ventas

FRECUENCIA DE MEDICIÓN
Mensual

ATRIBUTOS DE INDICADOR

PERTINENCIA:	
PRECISIÓN:	
OPORTUNIDAD:	
ECONOMÍA:	COSTOSO
CONFIDABILIDAD:	NO ES CONFIABLE

Ir a Tablero

% de Datos Almacenados

0% 10% 20% 30% 40% 50% 60% 70% 80% 90% 100%

ESTE SOFTWARE ALMACENA HASTA 60 PERIODOS, SELECCIONE ENTRE LOS 6 PERIODOS Y LUEGO PULSE SOBRE EL BOTÓN ACTUALIZAR

PERIODO: 1 Actualizar Gráfico

EVOLUCIÓN DEL INDICADOR
Indicador 1

1
0.9
0.8
0.7
0.6
0.5
0.4
0.3

Seleccione un valor de la lista.

NO ES CONFIABLE

Indicadores / Priorizar_Iniciativas / Plan_de_Accion / Agenda_Ejecutiva / Eficacia / Eficacia_Objetivo / Eficacia_Matriz / Eficacia_TDC / Graficos_de_Impacto / Ponderacion / FOBI / FINIC / FOND / Gral

Dibujar Aglomerados

2:54 / 4:04

Application - Soft_2003_TDC_Full_Profesional(1)

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana Aplicación 2

Escriba una pregunta

D33

FICHA DE DEFINICIÓN DE INDICADORES

Volver a Matriz Actualizar Grabar Recuperar

INDICADOR
% aumento de ventas

DEFINICIÓN DEL INDICADOR
El indicador mide el incremento mensual de las ventas de los distribuidores

RESPONSABLE DE LA MEDICIÓN
Cont. Alberto Piorre

FORMULA DE CALCULO
% del aumento resultante de la sumatoria de las ventas

FUENTE DE VERIFICACION
Libro de Ventas

FRECUENCIA DE MEDICION
Mensual

ATRIBUTOS DE INDICADOR

PERTINENCIA:	1,00
PRECISION:	
OPORTUNIDAD:	0
ECONOMIA:	0,5
CONFIDABILIDAD:	1

Ir a Tablero

% de Datos Almacenados

0% 10% 20% 30% 40% 50% 60% 70% 80% 90% 100%

ESTE SOFTWARE ALMACENA HASTA 60 PERIODOS, SELECCIONE ENTRE LOS 6 PERIODOS Y LUEGO PULSE SOBRE EL BOTON ACTUALIZAR

PERIODO: 1 Actualizar Grafico

EVOLUCION DEL INDICADOR
Indicador 1

1
0,9
0,8
0,7
0,6
0,5
0,4
0,3
0,2
0,1

Seleccione un valor de la lista.

Indicadores / Priorizar_Iniciativas / Plan_de_Accion / Agenda_Ejecutiva / Eficacia / Eficacia_Objetoivo / Eficacia_Matriz / Eficacia_TDC / Graficos_de_Impacto / Ponderacion / FOBI / FINIC / FINE / Graf / |

Dibujo / Autogramas /

3:06 / 4:04

Application - Soft_2003_TDC_Full_Profesional(1)

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana Aplicación 2

Escriba una pregunta

D34

FICHA DE DEFINICIÓN DE INDICADORES

Volver a Matriz Actualizar Grabar Recuperar

INDICADOR
% aumento de ventas

DEFINICIÓN DEL INDICADOR
El indicador mide el incremento mensual de las ventas de los distribuidores

RESPONSABLE DE LA MEDICIÓN
Cont. Alberto Piorre

FORMULA DE CALCULO
% del aumento resultante de la sumatoria de las ventas

FUENTE DE VERIFICACION
Libro de Ventas

FRECUENCIA DE MEDICION
Mensual

ATRIBUTOS DE INDICADOR

PERTINENCIA:	1,00
PRECISION:	0,50
OPORTUNIDAD:	0
ECONOMIA:	0,5
CONFIDABILIDAD:	1

Ir a Tablero

% de Datos Almacenados

0% 10% 20% 30% 40% 50% 60% 70% 80% 90% 100%

ESTE SOFTWARE ALMACENA HASTA 60 PERIODOS, SELECCIONE ENTRE LOS 6 PERIODOS Y LUEGO PULSE SOBRE EL BOTON ACTUALIZAR

PERIODO: 1 Actualizar Grafico

EVOLUCION DEL INDICADOR
Indicador 1

1
0,9
0,8
0,7
0,6
0,5
0,4
0,3
0,2
0,1

Seleccione un valor de la lista.

Indicadores / Priorizar_Iniciativas / Plan_de_Accion / Agenda_Ejecutiva / Eficacia / Eficacia_Objetoivo / Eficacia_Matriz / Eficacia_TDC / Graficos_de_Impacto / Ponderacion / FOBI / FINIC / FINE / Graf / |

Dibujo / Autogramas /

3:18 / 4:04

Application - Soft_2003_TDC_Full_Profesional(1)

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana Aplicación 2

Escriba una pregunta

D36 1

FICHA DE DEFINICIÓN DE INDICADORES

Volver a Matriz Actualizar Grabar Recuperar Ir a Tablero

INDICADOR
% aumento de ventas

DEFINICIÓN DEL INDICADOR
El indicador mide el incremento mensual

RESPONSABLE DE LA MEDICIÓN
Cont. Alberto Piorre

FÓRMULA DE CÁLCULO
% del aumento resultante de la sumatoria de las ventas

FUENTE DE VERIFICACIÓN
Libro de Ventas

FRECUENCIA DE MEDICIÓN
Mensual

ATRIBUTOS DE INDICADOR		
PERTINENCIA:	1,00	MUY IMPORTANTE
PRECISION:	0,50	PRECISO
OPORTUNIDAD:	1,00	MUY OPORTUNO
ECONOMÍA:	1,00	MUY ECONOMICO
COMPARABILIDAD:	1,00	MUY COMPARABLE

Haga clic en **Grabar** para guardar los datos ingresados en la base de datos.

ESTE SOFTWARE ALMACENA HASTA 60 PERIODOS, SELECCIONE ENTRE LOS 6 PERIODOS Y LUEGO PULSE SOBRE EL BOTÓN ACTUALIZAR

PERIODO: 1 Actualizar Gráfico

EVOLUCIÓN DEL INDICADOR
Indicador 1

% de Datos Almacenados

0% 10% 20% 30% 40% 50% 60% 70% 80% 90% 100%

0 0,1 0,2 0,3 0,4 0,5 0,6 0,7 0,8 0,9 1

0 0,1 0,2 0,3 0,4 0,5 0,6 0,7 0,8 0,9 1

Indicadores Priorizar Inicializar Plan de Acción Agenda Ejecutiva Eficacia Eficacia Objetivo Eficacia Matriz Eficacia TDC Gráficos de Impacto Ponderación (FOB) (FINIC) (FIND) (Gr) (I) (I)

Dibujo Autogramas

3:39 / 4:04

Application - Soft_2003_TDC_Full_Profesional(1)

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana Aplicación 2

Escriba una pregunta

D36 1

FICHA DE DEFINICIÓN DE INDICADORES

Volver a Matriz Actualizar Grabar Recuperar Ir a Tablero

INDICADOR
% aumento de ventas

DEFINICIÓN DEL INDICADOR
El indicador mide el incremento mensual de las ventas de los distribuidores

RESPONSABLE DE LA MEDICIÓN
Cont. Alberto Piorre

FÓRMULA DE CÁLCULO
% del aumento resultante de la sumatoria de las ventas

FUENTE DE VERIFICACIÓN
Libro de Ventas

FRECUENCIA DE MEDICIÓN
Mensual

ATRIBUTOS DE INDICADOR		
PERTINENCIA:	1,00	MUY IMPORTANTE
PRECISION:	0,50	PRECISO
OPORTUNIDAD:	1,00	MUY OPORTUNO
ECONOMÍA:	1,00	MUY ECONOMICO
COMPARABILIDAD:	1,00	MUY COMPARABLE

Los datos han sido guardados en la base de datos. Usted podrá verlos nuevamente más adelante utilizando el botón **Recuperar**.

% de Datos Almacenados

0% 10% 20% 30% 40% 50% 60% 70% 80% 90% 100%

0 0,1 0,2 0,3 0,4 0,5 0,6

Indicadores Priorizar Inicializar Plan de Acción Agenda Ejecutiva Eficacia Eficacia Objetivo Eficacia Matriz Eficacia TDC Gráficos de Impacto Ponderación (FOB) (FINIC) (FIND) (Gr) (I) (I)

Dibujo Autogramas

3:47 / 4:04

Application - Soft_2003_TDC_Full_Profesional(1)

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana Aplicación 2

Escribo una pregunta

D36

FICHA DE DEFINICIÓN DE INDICADORES

Volver a Matriz Actualizar Grabar Recuperar

Ir a Tablero

% de Datos Almacenados

0% 10% 20% 30% 40% 50% 60% 70% 80% 90% 100%

ESTE SOFTWARE ALMACENA HASTA 60 PERIODOS, SELECCIONE ENTRE LOS 6 PERIODOS Y LUEGO PULSE SOBRE EL BOTON ACTUALIZAR

PERIODO: 1 Actualizar Grafico

EVOLUCION DEL INDICADOR
Indicador 1

Haga clic en **Volver a Matriz** para

INDICADOR
% aumento de ventas

DEFINICIÓN
Efectividad de los distribuidores

RESPONSABLE
Cont. Albert

FORMULA
% del aumento de las ventas

FUENTE DE DATOS
Libro de Ventas

FRECUENCIA DE MEDICION
Mensual

ATRIBUTOS DE INDICADOR

PERTINENCIA:	1.00	MUY IMPORTANTE
PRECISION:	0.50	PRECISO
OPORTUNIDAD:	1.00	MUY OPORTUNO
ECONOMIA:	1.00	MUY ECONOMICO
COMPARABILIDAD:	1.00	MUY COMPARABLE

Matriz / Metas / Indicadores / Priorizar_Iniciativas / Plan_de_Accion / Agenda_Ejecutiva / Eficacia / Eficacia_x_Objetivo / Eficacia_Matriz / Eficacia_TDC / Graficos_de_Impacto / Ponderacion / FOBI / FNIC / FND / Gr

Dibujo - Agrofomas

3:57 / 4:04

Application - Soft_2003_TDC_Full_Profesional(1)

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana Aplicación 2

Escribo una pregunta

D31

Anterior Inicio Siguiente Zoom Actualizar Borrar... Fichas Objetivos Fichas Indicadores Fichas Iniciativas

Agregar Ordenar

Objetivo Estratégico:

Indicador:

Inductor:

Iniciativa:

PERSPECTIVA	OBJETIVO ESTRATEGICO	INDICADOR	INDUCTOR	INICIATIVA
01: Financiera	Aumentar Ventas	% aumento de ventas	Publicidad	Plan de Publicidad
01: Financiera	Reducir Costos	% reducción de costos	Mejorar Procesos	Plan de Publicidad
02: Clientes	Aumentar Satisfacción	% satisfacción de clientes	Calidad de Productos	Programa de mantenimiento calidad de productos
02: Clientes	Incrementar Fidelidad de Clientes	# de Clientes fieles	Promoción	Plan de Promoción
03: Procesos	Certificar Procesos en ISO	# de procesos certificados	Capacitación	Programa de Capacitación en ISO
03: Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	% de reducción de tiempos	Sensibilización del personal	Plan de sensibilización
03: Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	Tiempo de puesta en marcha del modelo	Selección del profesional que implementara el modelo	Programa de selección
04: Aprendizaje y Crecimiento	Comprar Motocicletas para distribuir productos	# de motocicletas compradas	Selección de Proveedores	Plan de selección de Proveedores
04: Aprendizaje y Crecimiento	Implementar modelo de Gestión por Competencias	Tiempo de puesta en marcha del modelo	Selección del profesional que implementara el modelo	Programa de selección

Matriz / Metas / Indicadores / Priorizar_Iniciativas / Plan_de_Accion / Agenda_Ejecutiva / Eficacia / Eficacia_x_Objetivo / Eficacia_Matriz / Eficacia_TDC / Graficos_de_Impacto / Ponderacion / FOBI / FNIC / FND / Gr

Dibujo - Agrofomas

4:01 / 4:04



Application - Soft_2003_TDC_Full_Profesional(1)

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana Application 2

100%

Seguridad...

FICHA DE DEFINICIÓN DE INICIATIVAS

Volver a Matriz Actualizar Grabar Recuperar

INICIATIVA: ¿QUE SE VA HACER?

Plan de selección de Proveedores
Programa de selección

CUANDO SE VA HACER

QUIEN LO VA HACER

COMO SE VA HACER

CUANTO VA COSTAR

Metas / Indicadores / Priorizar Inicativas / Plan de Acción / Agenda Ejecutiva / Eficacia / Eficacia_x_Objetivo / Eficacia_Matriz / Eficacia_TDC / Graficos de Impacto / Ponderacion / FOBI / FINIC / FBI

Dibujo Autoformas

0:33 / 3:38

HD

Escriba una pregunta

A continuación seleccione una iniciativa de la lista desplegable. observe el ejemplo.

Application - Soft_2003_TDC_Full_Profesional(1)

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana Application 2

100%

Seguridad...

FICHA DE DEFINICIÓN DE INICIATIVAS

Volver a Matriz Actualizar Grabar Recuperar

INICIATIVA: ¿QUE SE VA HACER?

Programa de Capacitación en ISO

POR QUE SE VA HACER

Para controlar las operaciones

DONDE SE VA HACER

CUANDO SE VA HACER

QUIEN LO VA HACER

COMO SE VA HACER

CUANTO VA COSTAR

Metas / Indicadores / Priorizar Inicativas / Plan de Acción / Agenda Ejecutiva / Eficacia / Eficacia_x_Objetivo / Eficacia_Matriz / Eficacia_TDC / Graficos de Impacto / Ponderacion / FOBI / FINIC / FBI

Dibujo Autoformas

Introducir

0:57 / 3:38

HD

Escriba una pregunta

Cargue los datos adicionales.

Application - Soft_2003_TDC_Full_Profesional(1)

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana Aplicación 2

Esciba una pregunta

FICHA DE DEFINICIÓN DE INICIATIVAS

Volver a Matriz Actualizar Grabar Recuperar

INICIATIVA: ¿QUE SE VA HACER?
Programa de Capacitación en ISO

POR QUE SE VA HACER
Para controlar las operaciones del Área de Producción, Inventarios y Mantenimiento.

DONDE SE VA HACER
En el A

CUANDO SE VA HACER

QUIEN LO VA HACER

COMO SE VA HACER

CUANTO VA COSTAR

Introducir

1:33 / 3:38

Application - Soft_2003_TDC_Full_Profesional(1)

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana Aplicación 2

Esciba una pregunta

FICHA DE DEFINICIÓN DE INICIATIVAS

Volver a Matriz Actualizar Grabar Recuperar

INICIATIVA: ¿QUE SE VA HACER?
Programa de Capacitación en ISO

POR QUE SE VA HACER
Para controlar las operaciones del Área de Producción, Inventarios y Mantenimiento.

DONDE SE VA HACER
En el Área de Producción, Almacenes y Taller

CUANDO SE VA HACER
de inmediato

QUIEN LO VA HACER

COMO SE VA HACER

CUANTO VA COSTAR

Introducir

1:59 / 3:38

Application - Soft_2003_TDC_Full_Profesional(1)

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana Application 2

Escriba una pregunta

Arial 10

FICHA DE DEFINICIÓN DE INICIATIVAS

Volver a Matriz Actualizar Grabar Recuperar

INICIATIVA: ¿QUE SE VA HACER?
Programa de Capacitación en ISO

POR QUE SE VA HACER
Para controlar las operaciones del Área de Producción, Inventarios y Mantenimiento.

DONDE SE VA HACER
En el Área de Producción, Almacenes y Taller

CUANDO SE VA HACER
de inmediato

QUIEN LO VA HACER
Gerente de P] I

COMO SE VA HACER

CUANTO VA COSTAR

H > > H Metas / Indicadores / Priorizar_Iniciativas / Plan_de_Accion / Agenda_Ejecutiva / Eficacia / Eficacia_x_Objeto / Eficacia_Matriz / Eficacia_TDC / Graficos_de_Impacto / Ponderacion / FOBI / FINC / FBI

Dibujo / Autoformas

Introducir

2:07 / 3:38

Cargue los datos adicionales.

Application - Soft_2003_TDC_Full_Profesional(1)

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana Application 2

Escriba una pregunta

Arial 10

FICHA DE DEFINICIÓN DE INICIATIVAS

Volver a Matriz Actualizar Grabar Recuperar

INICIATIVA: ¿QUE SE VA HACER?
Programa de Capacitación en ISO

POR QUE SE VA HACER
Para controlar las operaciones del Área de Producción, Inventarios y Mantenimiento.

DONDE SE VA HACER
En el Área de Producción, Almacenes y Taller

CUANDO SE VA HACER
de inmediato

QUIEN LO VA HACER
Gerente de Producción y Supervisores

COMO SE VA HACER
Optimizando e in]

CUANTO VA COSTAR

H > > H Metas / Indicadores / Priorizar_Iniciativas / Plan_de_Accion / Agenda_Ejecutiva / Eficacia / Eficacia_x_Objeto / Eficacia_Matriz / Eficacia_TDC / Graficos_de_Impacto / Ponderacion / FOBI / FINC / FBI

Dibujo / Autoformas

Introducir

2:23 / 3:38

Cargue los datos adicionales.

Application - Soft_2003_TDC_Full_Profesional(1)

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana Application 2

Esciba una pregunta

FICHA DE DEFINICIÓN DE INICIATIVAS

Volver a Matriz Actualizar Grabar Recuperar

INICIATIVA: ¿QUE SE VA HACER?

Programa de Capacitación en ISO

POR QUE SE VA HACER

Para controlar las operaciones del Área de Producción, Inventarios y Mantenimiento.

DONDE SE VA HACER

En el Área de Producción, Almacenes y Taller

CUANDO SE VA HACER

de inmediato

QUIEN LO VA HACER

Gerente de Producción y Supervisores

COMO SE VA HACER

Optimizando e implementando el procedimiento de flujo del proceso.

CUANTO VA COSTAR

a Presupuestar

Cargue los datos adicionales.

Metas / Indicadores / Priorizar_Iniciativas / Plan_de_Accion / Agenda_Ejecutiva / Eficacia / Eficacia_x_Objetivo / Eficacia_Matriz / Eficacia_TDC / Graficos de Impacto

Introducir

2:56 / 3:38

Application - Soft_2003_TDC_Full_Profesional(1)

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana Application 2

Esciba una pregunta

FICHA DE DEFINICIÓN DE INICIATIVAS

Volver a Matriz Actualizar **Grabar** Recuperar

INICIATIVA: ¿QUE SE VA HACER?

Programa de Capacitación en ISO

POR QUE SE VA HACER

Para controlar las operaciones del Área de Producción, Inventarios y Mantenimiento.

DONDE SE VA HACER

En el Área de Producción, Almacenes y Taller

CUANDO SE VA HACER

de inmediato

QUIEN LO VA HACER

Gerente de Producción y Supervisores

COMO SE VA HACER

Optimizando e implementando el procedimiento de flujo del proceso.

CUANTO VA COSTAR

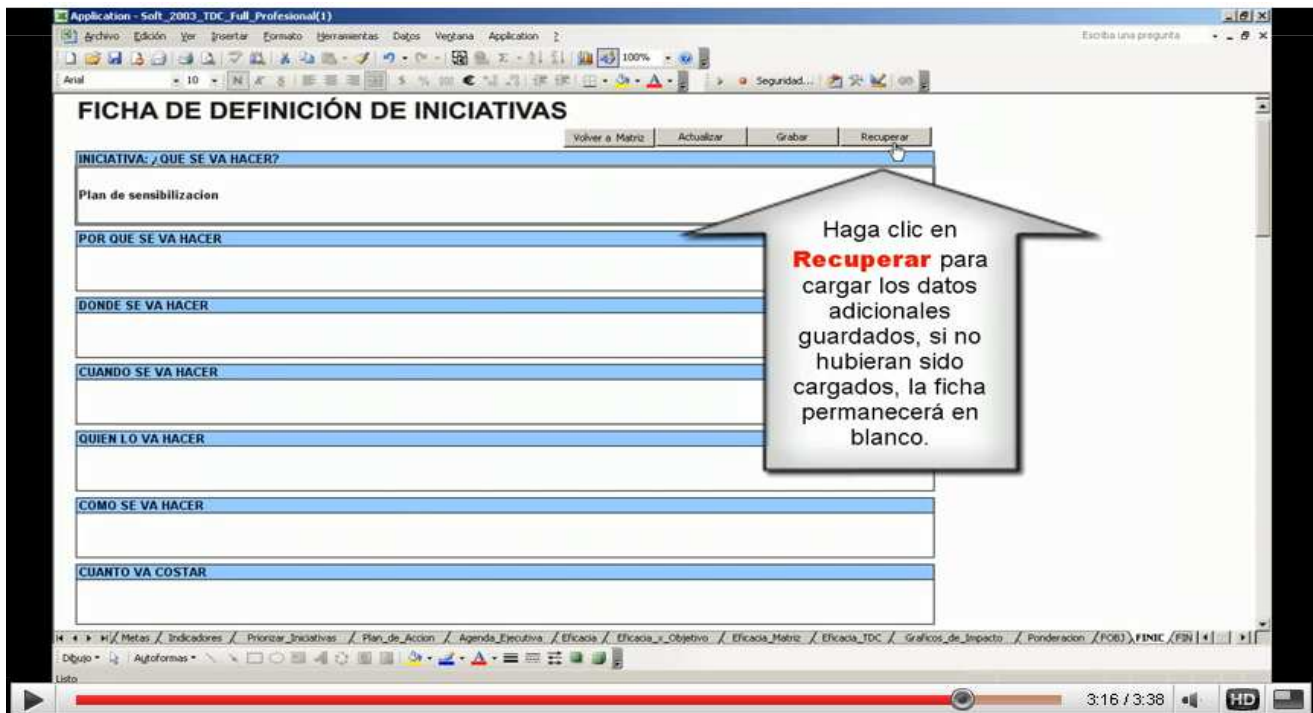
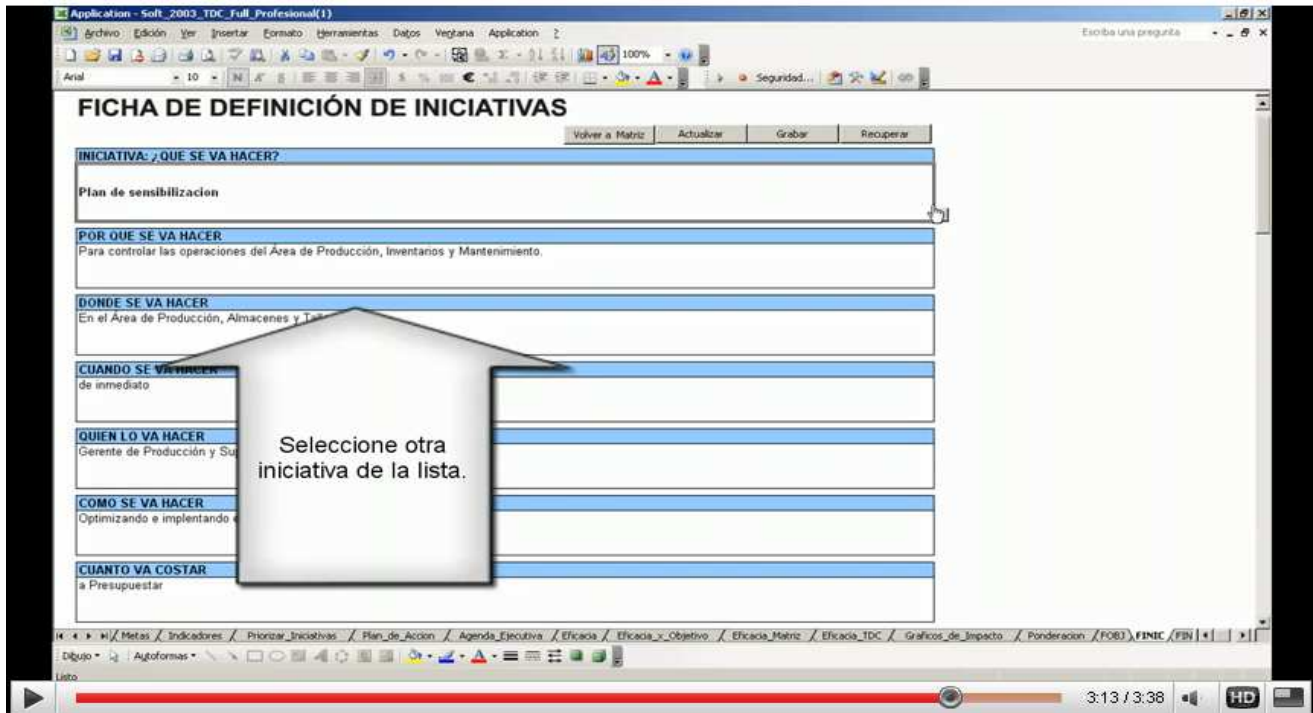
a Presupuestar

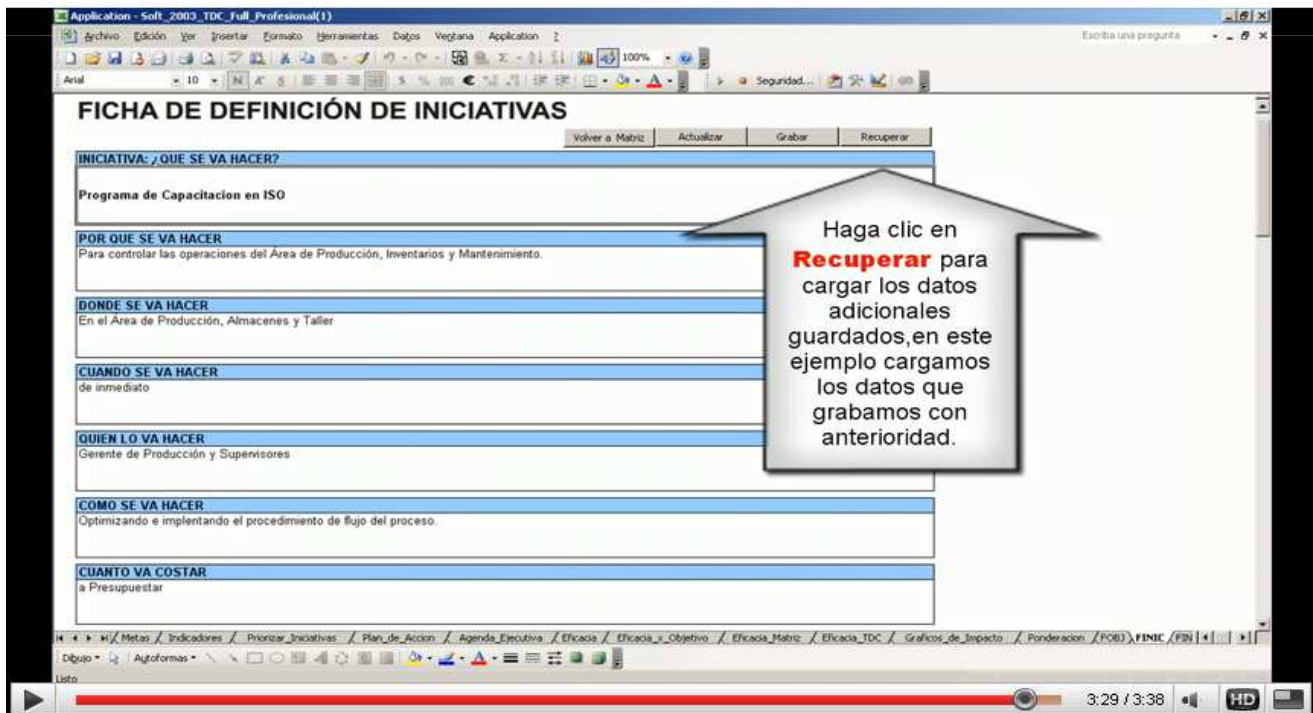
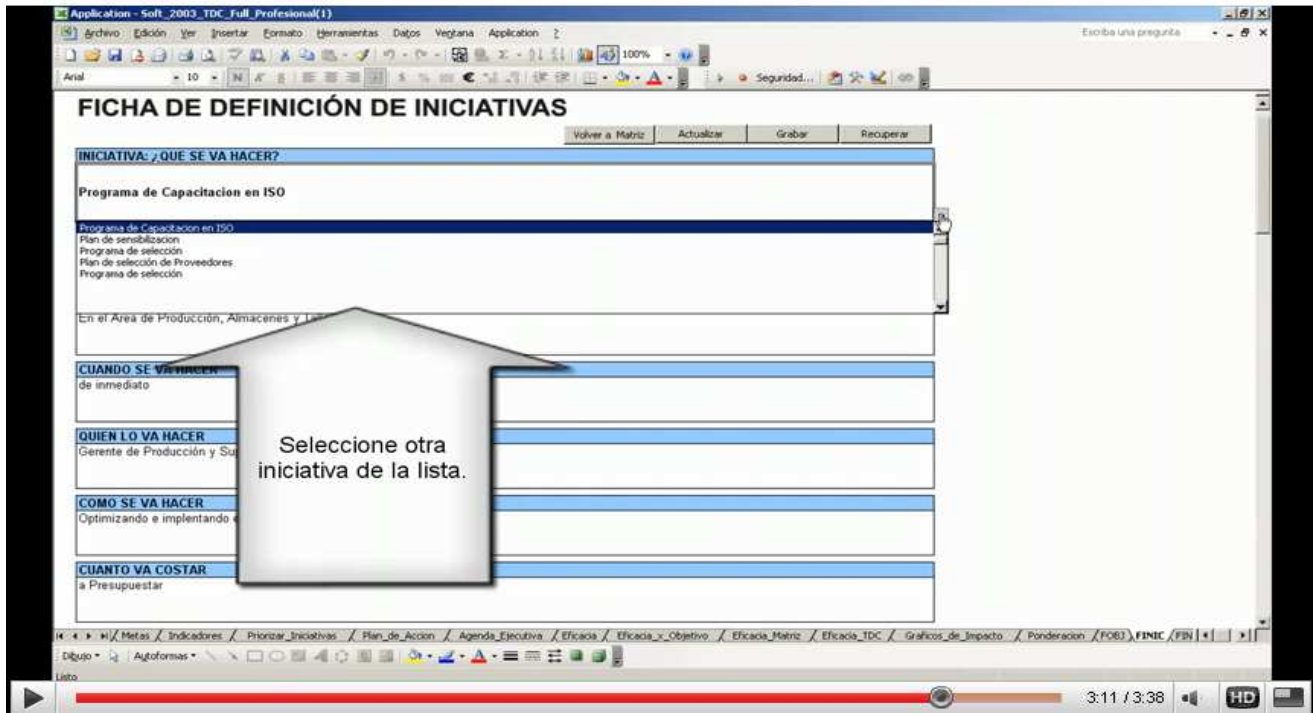
Haga clic en **Grabar** para guardar los datos adicionales ingresados.

Metas / Indicadores / Priorizar_Iniciativas / Plan_de_Accion / Agenda_Ejecutiva / Eficacia / Eficacia_x_Objetivo / Eficacia_Matriz / Eficacia_TDC / Graficos de Impacto / Ponderacion / F001 / F1NC / F2R

Listo

3:01 / 3:38







Borrar Elementos de la Matriz

Application - Soft_2003_TDC_A_Distric(2)

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana Application 2

Anterior Inicio Siguiente Zoom Actualizar Borrar... Ficha Objetivos Ficha Indicadores Ficha Inicativas (F) Video Tutorial

Objetivo Estratégico:
Indicador:
Inductor:
Iniciativa:

PERSPECTIVA	OBJETIVO ESTRATEGICO		INICIATIVA
01. Financiera	Aumentar Ventas	% aument	Plan de Publicidad
01. Financiera	Reducir Costos	% reducc	Plan de Publicidad
02. Clientes	Aumentar Satisfacción	% satisf	Programa de mantenimiento calidad de productos
02. Clientes	Incrementar Fidelidad de Clientes	# de Cien	Plan de Promoción
03. Procesos	Certificar Procesos en ISO	# de proce	Programa de Capacitación en ISO
03. Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	% de redu	Plan de sensibilización
03. Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	Tiempo de modelo	Programa de selección
04. Aprendizaje y Crecimiento	Comprar Motocicletas para distribuir productos	# de motocicletas compradas	Selección de Proveedores
04. Aprendizaje y Crecimiento	Implementar modelo de Gestión por Competencias	Tiempo de puesta en marcha del modelo	Selección del profesional que implementara el modelo

En este video explicaremos el funcionamiento del botón **Borrar...**. Haga clic en el botón para continuar.

0:01 / 0:45

Application - Soft_2003_TDC_A_Distric(2)

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana Application 2

Anterior Inicio Siguiente Zoom Actualizar Borrar... Ficha Objetivos Ficha Indicadores Ficha Inicativas (F) Video Tutorial

Objetivo Estratégico:
Indicador:
Inductor:
Iniciativa:

PERSPECTIVA	OBJETIVO ESTRATEGICO		INICIATIVA
01. Financiera	Aumentar Ventas	% aumen	
01. Financiera	Reducir Costos	% reduc	
02. Clientes	Aumentar Satisfacción	% satisf	mantenimiento calidad de
02. Clientes	Incrementar Fidelidad de Clientes	# de Cie	notación en ISO
03. Procesos	Certificar Procesos en ISO	# de pro	Plan de sensibilización
03. Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	% de reducción de tiempo	Plan de selección
03. Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	Tiempo de modelo	Plan de selección de Proveedores
04. Aprendizaje y Crecimiento	Comprar Motocicletas para distribuir productos	# de motocicletas con	Programa de selección
04. Aprendizaje y Crecimiento	Implementar modelo de Gestión por Competencias	Tiempo de puesta en marcha del modelo	

Borrado de Datos

Elige la Opción a Borrar

01 : Perspectivas
02 : Objetivo Estratégico
03 : Indicadores
04 : Inductores
05 : Inicativas
06 : Todo

Aceptar
Cancelar

Para continuar, elija una opción del formulario. En este caso, para ilustrar el ejemplo, probaremos la opción 5.

0:11 / 0:45

Application - Soft_2003_TDC_A_Distri(2)

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana Application 2

Anterior Inicio Siguiente Zoom Actualizar Borrar... Ficha Objetivos Ficha Indicadores Ficha Iniciativas (7) Video Tutorial

Objetivo Estratégico:
Indicador:
Indicador:
Iniciativa:

PERSPECTIVA	OBJETIVO ESTRATEGICO	INDICADOR	INDUCTOR	INICIATIVA
01. Financiera	Aumentar Ventas	% aumento de ventas	Publicidad	
01. Financiera	Reducir Costos	% reducción de costos	Mejorar Procesos	
02. Clientes	Aumentar Satisfacción	% satisfacción de clientes	Calidad de Productos	
02. Clientes	Incrementar Fidelidad de Clientes	# de Clientes fieles	Promoción	
03. Procesos	Certificar Procesos en ISO	# de procesos certificados	Capacitación	
03. Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	% de reducción de tiempos	Sensibilización del personal	
03. Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	Tiempo de puesta en marcha del modelo	Selección del profesional que implementara el modelo	
04. Aprendizaje y Crecimiento	Comprar Motocicletas para distribuir productos	# de motocicletas compradas	Selección de Proveedores	
04. Aprendizaje y Crecimiento	Implementar modelo de Gestión por Competencias	Tiempo de puesta en marcha del modelo	Selección del profesional que implementara el modelo	

Observe el resultado de la operación, del mismo modo, puede borrar cualquiera de las columnas de la matriz.

Presentacion / Vision-Mision / Mapa / Matriz / Metas / Indicadores / FOBI / FINIC / FINI / Grafico_Indicador /

0:19 / 0:45

Application - Soft_2003_TDC_A_Distri(2)

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana Application 2

Anterior Inicio Siguiente Zoom Actualizar Borrar... Ficha Objetivos Ficha Indicadores Ficha Iniciativas (7) Video Tutorial

Objetivo Estratégico:
Indicador:
Indicador:
Iniciativa:

PERSPECTIVA	OBJETIVO ESTRATEGICO	INDICADOR	INDUCTOR	INICIATIVA
01. Financiera	Aumentar Ventas	% aumento de ventas	Publicidad	
01. Financiera	Reducir Costos	% reducción de costos	Mejorar Procesos	
02. Clientes	Aumentar Satisfacción	% satisfacción de clientes	Calidad de Productos	
02. Clientes	Incrementar Fidelidad de Clientes	# de Clientes fieles	Promoción	
03. Procesos	Certificar Procesos en ISO	# de procesos certificados	Capacitación	
03. Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	% de reducción de tiempos	Sensibilización del personal	
03. Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	Tiempo de puesta en marcha del modelo	Selección del profesional que implementara el modelo	
04. Aprendizaje y Crecimiento	Comprar Motocicletas para distribuir productos	# de motocicletas compradas	Selección de Proveedores	
04. Aprendizaje y Crecimiento	Implementar modelo de Gestión por Competencias	Tiempo de puesta en marcha del modelo	Selección del profesional que implementara el modelo	

Clic en el botón nuevamente, para continuar ejemplificando el funcionamiento.

Presentacion / Vision-Mision / Mapa / Matriz / Metas / Indicadores / FOBI / FINIC / FINI / Grafico_Indicador /

0:26 / 0:45

Application - Soft_2003_TDC_A_Distrib(z)

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana Application 2

Anterior Inicio Siguiente Zoom Actualizar Borrar... Ficha Objetivos Ficha Indicadores Ficha Inicativas (7) Video Tutorial

Objetivo Estratégico:
Indicador:
Indicador:
Iniciativa:

Borrado de Datos

Elija la Opcion a Borrar

- 01 : Perspectivas
- 02 : Objetivo Estratégico
- 03 : Indicadores
- 04 : Inductores
- 05 : Inicativas
- 06 : Todo

Aceptar
Cancelar

PERSPECTIVA	OBJETIVO ESTRATEGICO	INDICADOR	INDUCTOR	INICIATIVA
01: Financiera	Aumentar Ventas	% aumen		
01: Financiera	Reducir Costos	% reduc		
02: Clientes	Aumentar Satisfaccion	% satisf		
02: Clientes	Incrementar Fidelidad de Clientes	# de Cle		
03: Procesos	Certificar Procesos en ISO	# de pro		
03: Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	% de reduccion de tiempos		
03: Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	Tiempo de puesta a modelo		
04: Aprendizaje y Crecimiento	Comprar Motocicletas para distribuir productos	# de motocicletas con		
04: Aprendizaje y Crecimiento	Implementar modelo de Gestión por Competencias	Tiempo de puesta a modelo		

En este caso usaremos la **opción 6**, de este modo borraremos toda la matriz.

Presentacion / Vision-Mision / Mapa / Matriz / Metas / Indicadores / FOE / FINIC / FINO / Grafico_Indicador /

Dibujo / Algorformas

0:32 / 0:45

Application - Soft_2003_TDC_A_Distrib(z)

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana Application 2

Anterior Inicio Siguiente Zoom Actualizar Borrar... Ficha Objetivos Ficha Indicadores Ficha Inicativas (7) Video Tutorial

Objetivo Estratégico:
Indicador:
Indicador:
Iniciativa:

PERSPECTIVA	OBJETIVO ESTRATEGICO	INDICADOR	INDUCTOR	INICIATIVA
-------------	----------------------	-----------	----------	------------

Observe el resultado del proceso. La matriz ha sido completamente borrada, ahora puede crear una nueva matriz.

Presentacion / Vision-Mision / Mapa / Matriz / Metas / Indicadores / FOE / FINIC / FINO / Grafico_Indicador /

Dibujo / Algorformas

Listo

0:40 / 0:45



**Modificar Datos de la Matriz
(Indicador-Inductor-Iniciativa)**

Microsoft Excel - Soft_2003_TDC_Full_Profesional

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana ?

Anterior Inicio Siguiente Zoom Actualizar Borrar... Ficha Objetivos Ficha Indicadores Ficha Iniciativas (?) Video Tutorial

Agregar Modificar

Objetivo Estrategico:
Indicador:
Inductor:
Iniciativa:

PERSPECTIVA	OBJETIVO ESTRATEGICO	INDICADOR	INDUCTOR	INICIATIVA
01: Financiera	Aumentar Ventas Mensuales	% aumento de ventas	Publicidad	Plan de Publicidad
01: Financiera	Reducir Costos	% reducción de costos	Mejorar Procesos	Programa mejora de Procesos
02: Clientes	Aumentar Satisfacción	% satisfacción de clientes	Calidad de Productos	Programa mantenimiento calidad de productos
02: Clientes	Incrementar Fidelidad de Clientes	# de Clientes fieles	Promoción	Plan de Promoción
03: Procesos	Certificar Procesos en ISO	# de procesos certificados	Capacitación	Programa de Capacitación en ISO
03: Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	% de reducción de tiempos	Sensibilización del personal	Plan de sensibilización
03: Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	Tiempo de Puesta en marcha del modelo	Selección del Profesional que implementara el modelo	Programa de selección
04: Aprendizaje y Crecimiento	Comprar Motocicletas para distribuir productos	# de motocicletas compradas	Selección de Proveedores	Plan de selección de proveedores
04: Aprendizaje y Crecimiento	Implementar modelo de gestión por competencias	Tiempo de puesta en marcha del modelo	Selección del Profesional que implementara el modelo	Programa de selección

En este video le mostraremos el proceso para modificar los datos de la matriz, en esta hoja solo podremos modificar Indicadores, Inductores e Iniciativas, ya que la Perspectiva y el Objetivo solo pueden modificarse en la hoja Mapa.

0:02 / 2:03

Microsoft Excel - Soft_2003_TDC_Full_Profesional

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana ?

Anterior Inicio Siguiente Zoom Actualizar Borrar... Ficha Objetivos Ficha Indicadores Ficha Iniciativas (?) Video Tutorial

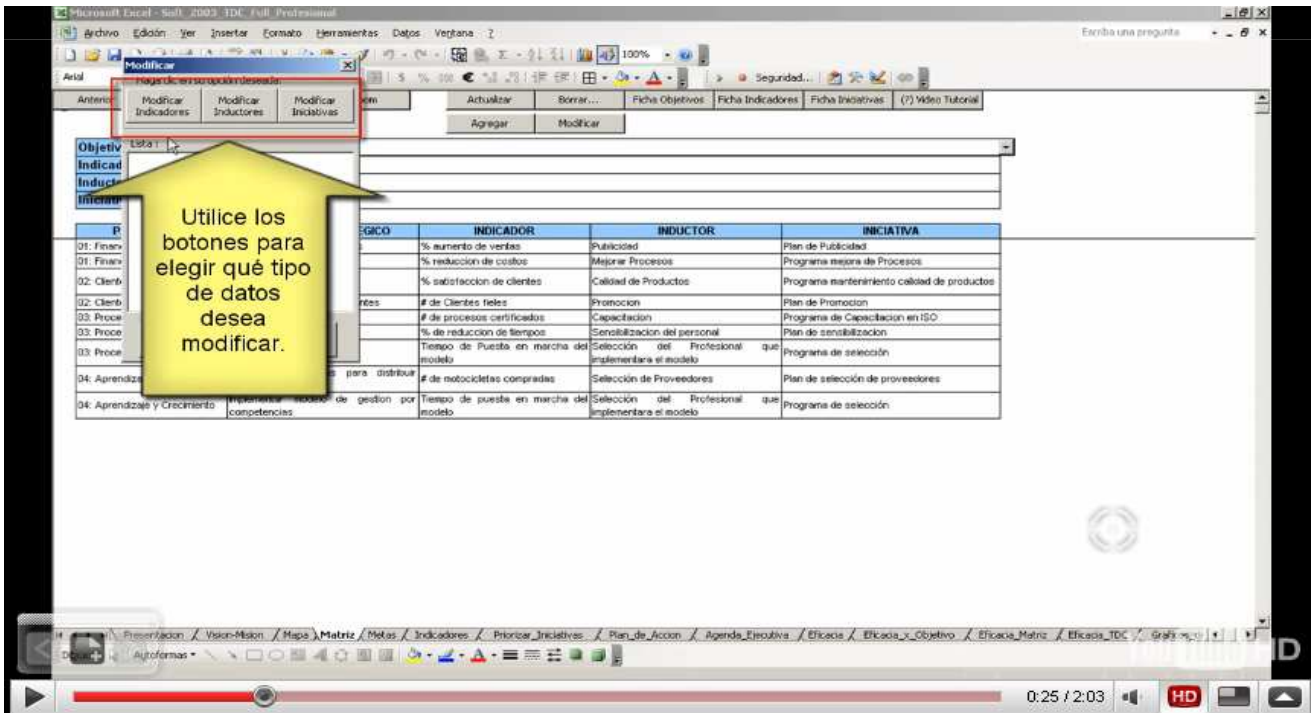
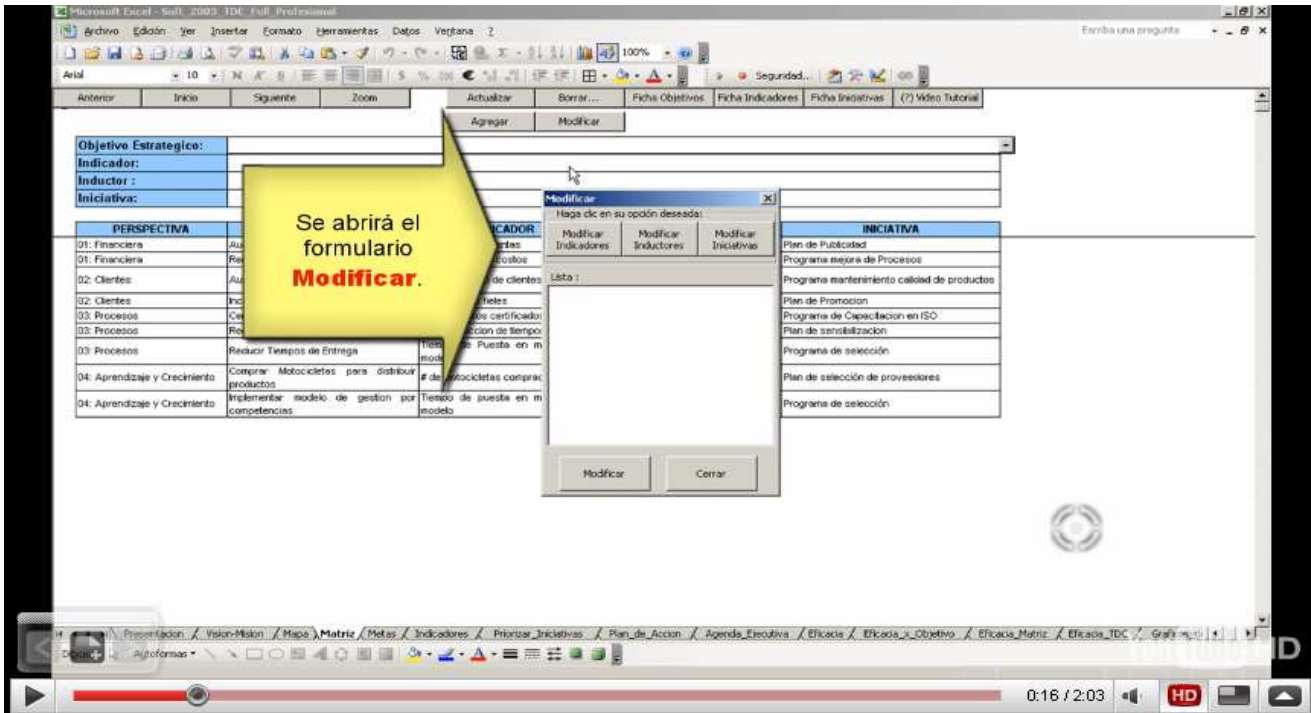
Agregar Modificar

Objetivo Estrategico:
Indicador:
Inductor:
Iniciativa:

PERSPECTIVA	OBJETIVO ESTRATEGICO	INDICADOR	INDUCTOR	INICIATIVA
01: Financiera	Aumentar Ventas Mensuales	% aumento de		Plan de Publicidad
01: Financiera	Reducir Costos	% reducción de		Programa mejora de Procesos
02: Clientes	Aumentar Satisfacción	% satisfacción		Programa mantenimiento calidad de productos
02: Clientes	Incrementar Fidelidad de Clientes	# de Clientes fi		Plan de Promoción
03: Procesos	Certificar Procesos en ISO	# de procesos		Programa de Capacitación en ISO
03: Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	% de reducción	personal	Plan de sensibilización
03: Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	Tiempo de Pu	Profesional que	Programa de selección
04: Aprendizaje y Crecimiento	Comprar Motocicletas para distribuir productos	# de motocicletas compradas	Selección de Proveedores	Plan de selección de proveedores
04: Aprendizaje y Crecimiento	Implementar modelo de gestión por competencias	Tiempo de puesta en marcha del modelo	Selección del Profesional que implementara el modelo	Programa de selección

Haga clic en **Modificar**.

0:12 / 2:03



Microsoft Excel - Soft_2003_TDC_Full_Profesional

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana ?

Haga clic en su opción deseada:

Modificar Indicadores Modificar Inductores Modificar Iniciativas

Objetivo: % aumento de ventas, % reducción de costos, % satisfacción de clientes, # de Clientes fieles, # de procesos certificados, % de reducción de tiempos, Tiempo de Puesta en marcha del modelo, # de motocicletas compradas

Indicador: % aumento de ventas, % reducción de costos, % satisfacción de clientes, # de Clientes fieles, # de procesos certificados, % de reducción de tiempos, Tiempo de Puesta en marcha del modelo, # de motocicletas compradas

Iniciativa: Plan de Publicidad, Programa mejora de Procesos, Programa mantenimiento calidad de productos, Plan de Promoción, Programa de Capacitación en ISO, Plan de sensibilización, Selección del Profesional que implementara el modelo, Selección de Proveedores, Plan de selección de proveedores, Programa de selección

Observa que la lista se carga con los datos correspondientes a su elección.

0:30 / 2:03

Microsoft Excel - Soft_2003_TDC_Full_Profesional

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana ?

Haga clic en su opción deseada:

Modificar Indicadores Modificar Inductores Modificar Iniciativas

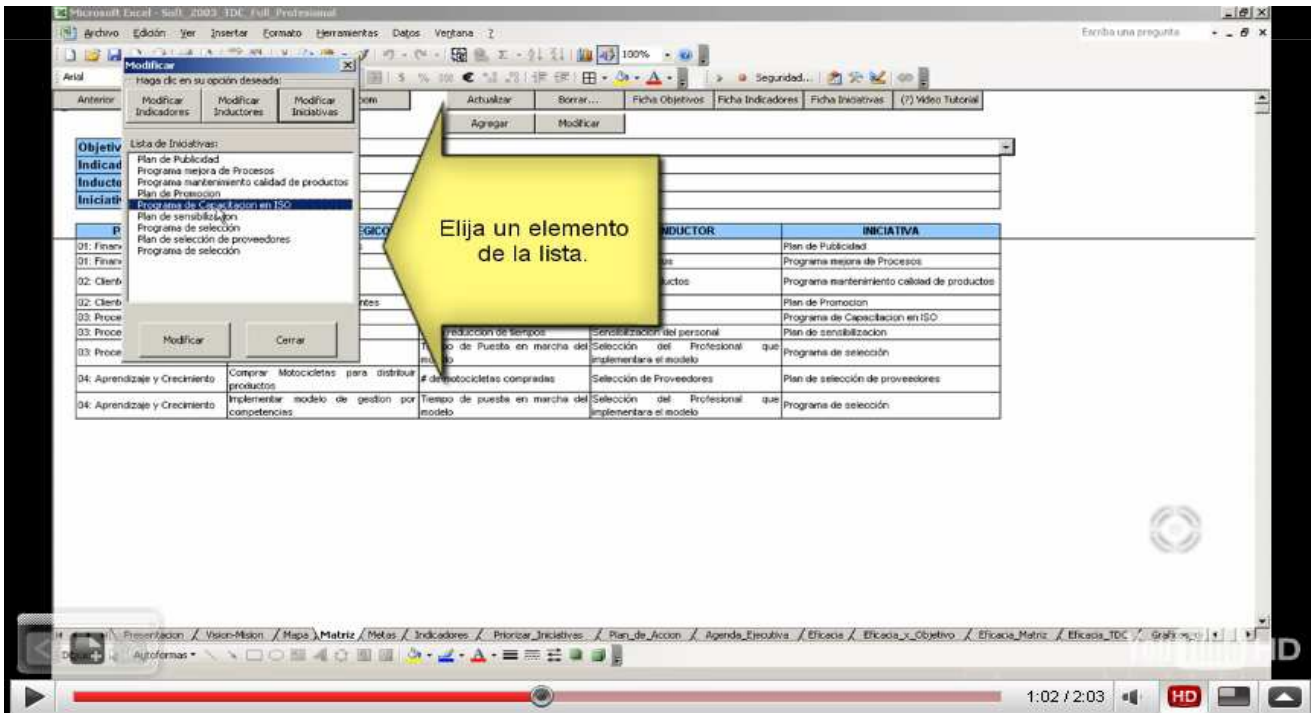
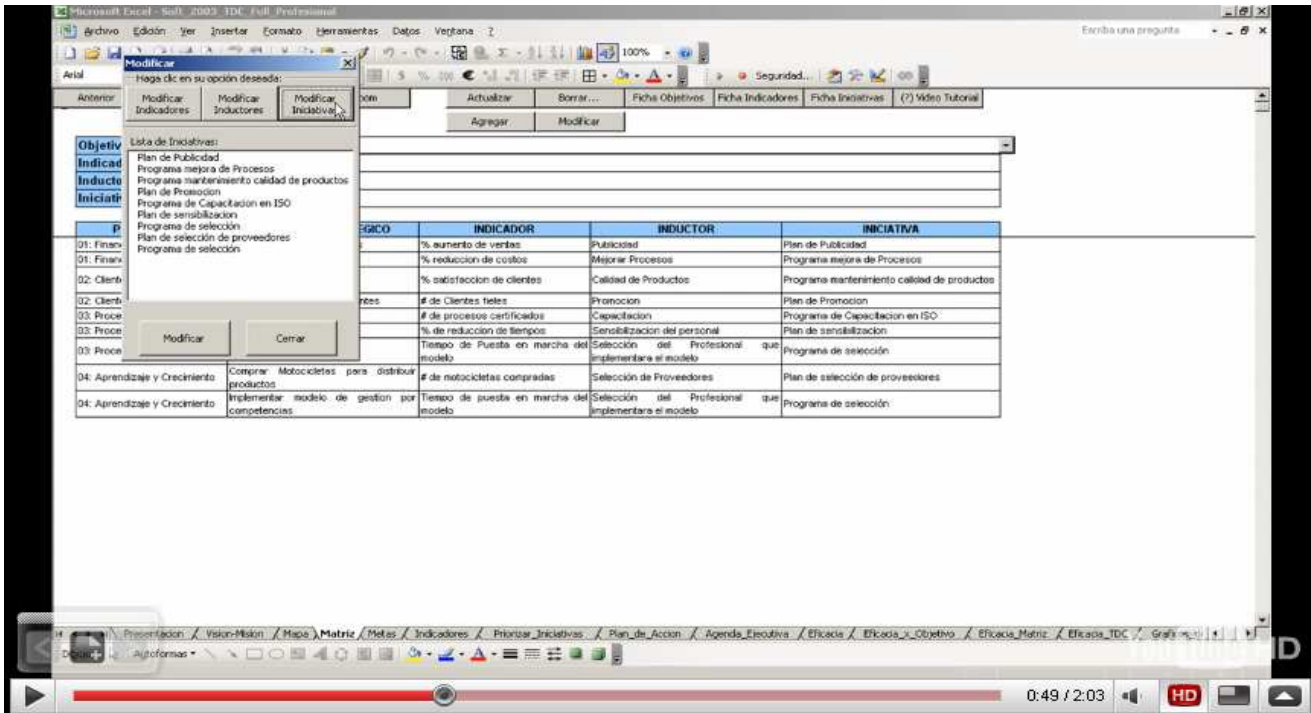
Objetivo: Publicidad, Mejorar Procesos, Calidad de Productos, Promoción, Capacitación, Seresificación del personal, Selección del Profesional que implementara el modelo, Selección de Proveedores

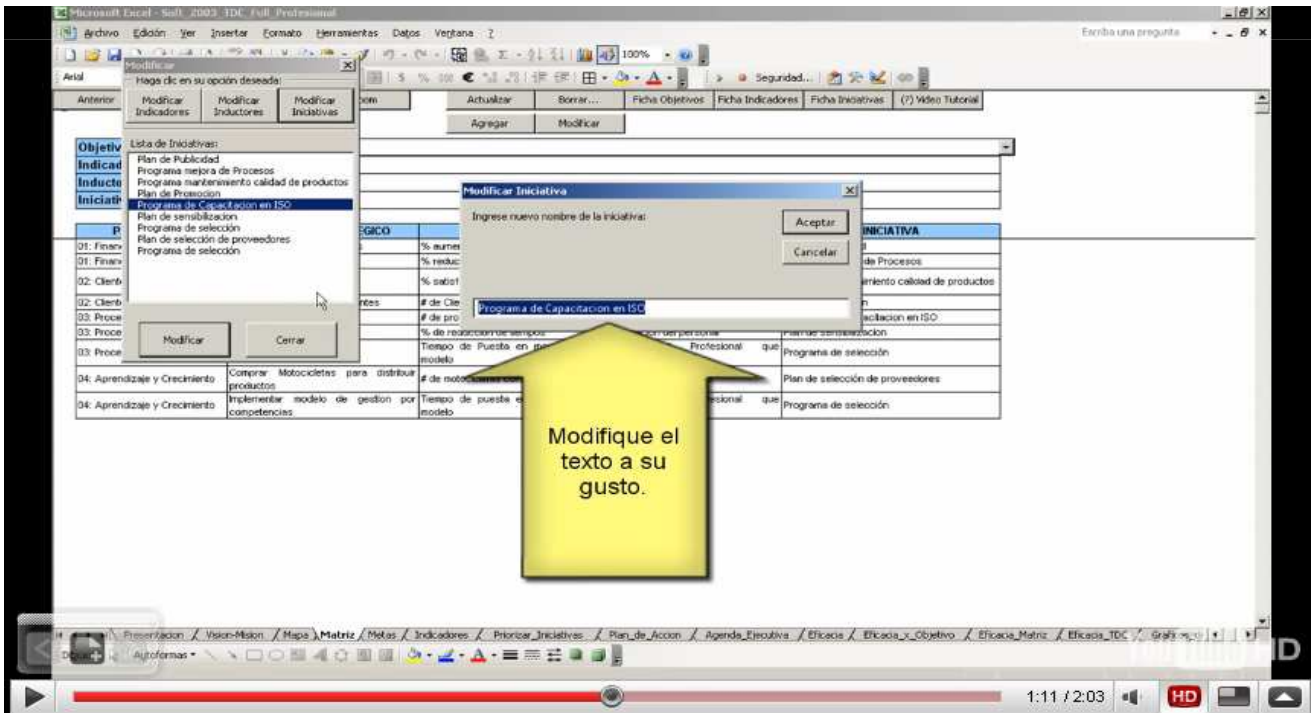
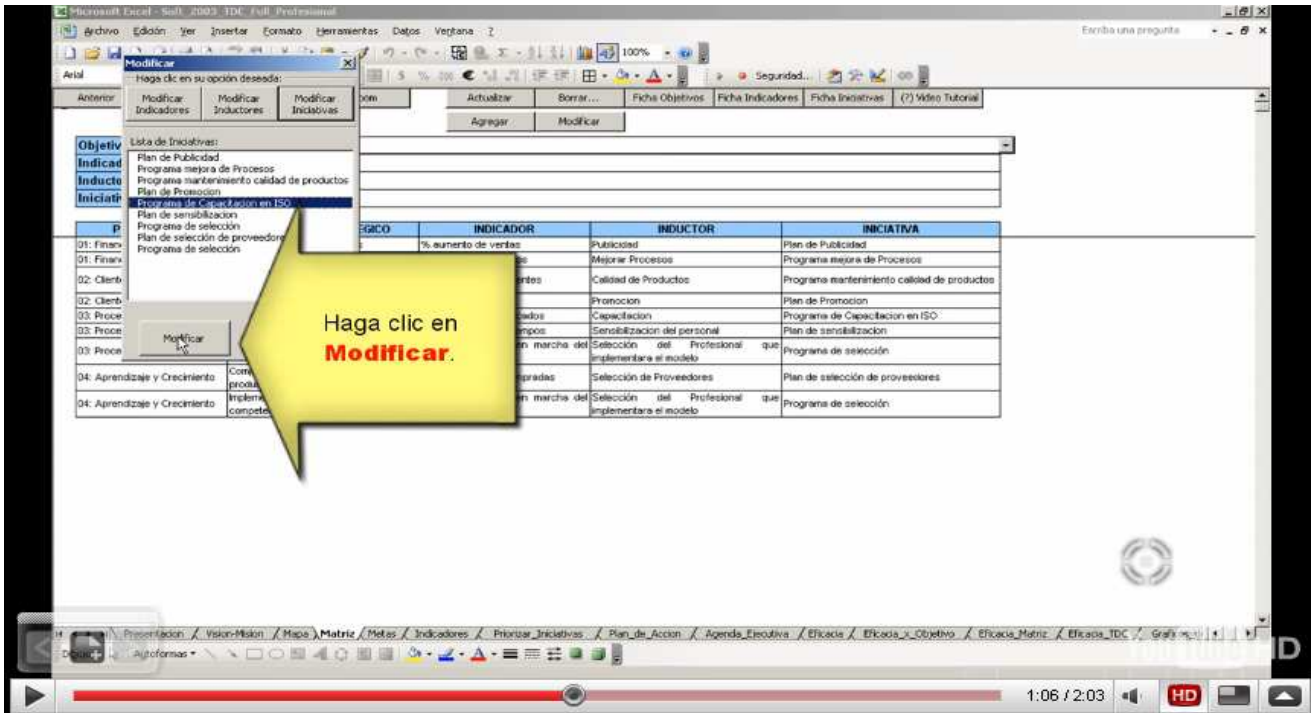
Indicador: Publicidad, Mejorar Procesos, Calidad de Productos, Promoción, Capacitación, Seresificación del personal, Selección del Profesional que implementara el modelo, Selección de Proveedores

Iniciativa: Plan de Publicidad, Programa mejora de Procesos, Programa mantenimiento calidad de productos, Plan de Promoción, Programa de Capacitación en ISO, Plan de sensibilización, Selección del Profesional que implementara el modelo, Selección de Proveedores, Plan de selección de proveedores, Programa de selección

Observa que la lista se carga con los datos correspondientes a su elección.

0:36 / 2:03





Haga clic en Aceptar para confirmar el cambio.

INDICADOR	INDICADOR	INDICADOR	INDICADOR
% aumento de ventas	Publicidad	Plan de Publicidad	
% reducción de costos	Mejorar Procesos	Programa mejora de Procesos	
% satisfacción de clientes	Calidad de Productos	Programa mantenimiento calidad de productos	
# de Clientes fieles	Promocion	Plan de Promocion	
# de procesos certificados	Capacitacion	Programa de Capacitación en ISO 9000	
% de reducción de tiempos	Sensibilización del personal	Plan de sensibilización	
Tiempo de Puesta en marcha del modelo	Selección del Profesional que implementara el modelo	Programa de selección	
# de motocicletas compradas	Selección de Proveedores	Plan de selección de proveedores	
Tiempo de puesta en marcha del modelo	Selección del Profesional que implementara el modelo	Programa de selección	

Observe que el dato fue cambiado.

INDICADOR	INDICADOR	INDICADOR	INDICATIVA
% aumento de ventas	Publicidad	Plan de Publicidad	
% reducción de costos	Mejorar Procesos	Programa mejora de Procesos	
% satisfacción de clientes	Calidad de Productos	Programa mantenimiento calidad de productos	
# de Clientes fieles	Promocion	Plan de Promocion	
# de procesos certificados	Capacitacion	Programa de Capacitación en ISO 9000	
% de reducción de tiempos	Sensibilización del personal	Plan de sensibilización	
Tiempo de Puesta en marcha del modelo	Selección del Profesional que implementara el modelo	Programa de selección	
# de motocicletas compradas	Selección de Proveedores	Plan de selección de proveedores	
Tiempo de puesta en marcha del modelo	Selección del Profesional que implementara el modelo	Programa de selección	

Microsoft Excel - Soft_2003_TDC_Full_Profesional

Haga clic en su opción deseada:

Modificar Indicadores Modificar Inductores Modificar Iniciativas

Objetivo: Plan de Publicidad
 Indicador: Programa mejora de Procesos
 Inductor: Programa mantenimiento calidad de productos
 Iniciativa: Plan de Promoción

PERSPECTIVA	INDICADOR	INDUCTOR	INICIATIVA
01: Financ	% aumento de ventas	Publicidad	Plan de Publicidad
01: Financ	% reducción de costos	Mejorar Procesos	Programa mejora de Procesos
02: Client	% satisfacción de clientes	Calidad de Productos	Programa mantenimiento calidad de productos
02: Client	# de Clientes fieles	Promoción	Plan de Promoción
03: Proce	# de procesos certificados	Capacitación	Programa de Capacitación en ISO 9000
03: Proce	% de reducción de tiempos	Sensibilización del personal	Plan de sensibilización
03: Proce	Tiempo de Puesta en marcha del modelo	Selección del Profesional que implementara el modelo	Programa de selección
04: Aprendizaje y Crecimiento	# de motocicletas compradas	Selección de Proveedores	Plan de selección de proveedores
04: Aprendizaje y Crecimiento	Tiempo de puesta en marcha del modelo	Selección del Profesional que implementara el modelo	Programa de selección

Haga clic en el botón para **Cerrar** el

1:46 / 2:03

Microsoft Excel - Soft_2003_TDC_Full_Profesional

Objetivo Estratégico:

Indicador:

Inductor:

Iniciativa:

PERSPECTIVA	OBJETIVO ESTRATEGICO	INDICADOR	INDUCTOR	INICIATIVA
01: Financiera	Aumentar Ventas Mensuales	% aumento de ventas	Publicidad	Plan de Publicidad
01: Financiera	Reducir Costos	% reducción de costos	Mejorar Procesos	Programa mejora de Procesos
02: Clientes	Aumentar Satisfacción	% satisfacción de clientes	Calidad de Productos	Programa mantenimiento calidad de productos
02: Clientes	Incrementar Fidelidad de Clientes	# de Clientes fieles	Promoción	Plan de Promoción
03: Procesos	Certificar Procesos en ISO	# de procesos certificados	Capacitación	Programa de Capacitación en ISO 9000
03: Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	% de reducción de tiempos	Sensibilización del personal	Plan de sensibilización
03: Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	Tiempo de Puesta en marcha del modelo	Selección del Profesional que implementara el modelo	Programa de selección
04: Aprendizaje y Crecimiento	Comprar Motocicletas para distribuir productos	# de motocicletas compradas	Selección de Proveedores	Plan de selección de proveedores
04: Aprendizaje y Crecimiento	Implementar modelo de gestión por competencias	Tiempo de puesta en marcha del modelo	Selección del Profesional que implementara el modelo	Programa de selección

Repita el procedimiento para modificar otros datos. El procedimiento es análogo para el resto de los datos.

1:51 / 2:03

Microsoft Excel - Soft_2009_TDC_Full_Profesional

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana ?

100%

Anterior Inicio Siguiente Zoom Actualizar Borrar... Ficha Objetivos Ficha Indicadores Ficha Inicativas (?) Video Tutorial

Agregar Modificar

Objetivo Estrategico:
 Indicador:
 Inductor:
 Iniciativa:

PERSPECTIVA	OBJETIVO ESTRATEGICO	INDICADOR	INDUCTOR	INICIATIVA
01: Financiera	Aumentar Ventas Mensuales	% aumento de ventas	Publicidad	Plan de Publicidad
01: Financiera	Reducir Costos	% reducción de costos	Mejorar Procesos	Programa mejora de Procesos
02: Clientes	Aumentar Satisfacción	% satisfacción de clientes	Calidad de Productos	Programa mantenimiento calidad de productos
02: Clientes	Incrementar Fidelidad de Clientes	# de Clientes fieles	Promoción	Plan de Promoción
03: Procesos	Certificar Procesos en ISO	# de procesos certificados	Capacitación	Programa de Capacitación en ISO 9000
03: Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	% de reducción de tiempos	Sensibilización del personal	Plan de sensibilización
03: Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	Tiempo de Puesta en marcha del modelo	Selección del Profesional que implementara el modelo	Programa de selección
04: Aprendizaje y Crecimiento	Comprar Motocicletas para distribuir productos	# de motocicletas compradas	Selección de Proveedores	Plan de selección de proveedores
04: Aprendizaje y Crecimiento	Implementar modelo de gestión por competencias	Tiempo de puesta en marcha del modelo	Selección del Profesional que implementara el modelo	Programa de selección

GRATIS:

Baja y Prueba sin compromiso el Software
TABLERO DE COMANDO

Para mas información ingresa en:

<http://tablerodecomando.ning.com>

Procesamiento / Vision/Mision / Mapa / Matriz / Metas / Indicadores / Priorizar Inicativas / Plan de Accion

1:58 / 2:03



Definición de Unidades y Metas

Application - Soft 2003 TDC Full Professional(5)

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana Aplicación Z

100%

Seguridad...

Desbloquear

Anterior Inicio Siguiente Zoom Actualizar Borrar... Ficha Objetivos Ficha Indicadores Ficha Inicativas

Agregar Ordenar

Objetivo Estratégico:

Indicador:

Inductor:

Iniciativa:

PERSPECTIVA	OBJETIVO ESTRATEGICO	INDICADOR	INDUCTOR	INICIATIVA
01: Financiera	Aumentar Ventas	% aumento de ventas	Publicidad	Plan de Publicidad
01: Financiera	Reducir Costos	% reducción de costos	Mejorar Procesos	Plan de Publicidad
02: Clientes	Aumentar Satisfacción	% satisfacción de clientes	Calidad de Productos	Programa de mantenimiento calidad de productos
02: Clientes	Incrementar Fidelidad de Clientes	# de Clientes fieles	Promoción	Plan de Promoción
03: Procesos	Certificar Procesos en ISO	# de procesos certificados	Capacitación	Programa de Capacitación en ISO
03: Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	% de reducción de tiempos	Sensibilización del personal	Plan de sensibilización
03: Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	Tiempo de puesta en marcha del modelo	Selección del profesional que implementara el modelo	Programa de selección
04: Aprendizaje y Crecimiento	Comprar Motocicletas para distribuir productos	# de motocicletas compradas	Selección de Proveedores	Plan de selección de Proveedores
04: Aprendizaje y Crecimiento	Implementar modelo de Gestión por Competencias	Tiempo de puesta en marcha del modelo	Selección del profesional que implementara el modelo	Programa de selección

Asi luce una Matriz de Tablero de Comando con los datos cargados.

Matriz / Metas / Indicadores / Priorizar Inicativas / Plan de Accion / Agenda Ejecutiva / Eficacia / Eficacia_x_Objeto / Eficacia_Matriz / Eficacia_TDC / Graficos de Impacto / Ponderacion / F063 / FB

0:03 / 2:09

Application - Soft_2003_TDC_Full_Profesional(5)

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana Application 2

Escriba una pregunta

Antal

Inicio Anterior Siguiente Zoom Actualizar Borrar Asignar Unidad +

PERSPECTIVA	OBJETIVO ESTRATEGICO	INDICADOR	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
01 Financiera	Aumentar Ventas	% aumento de ventas																
01 Financiera	Reducir Costos	% reducción de costos																
02 Clientes	Aumentar Satisfacción	% satisfacción de clientes																
02 Clientes	Incrementar Fidelidad de Clientes	# de Clientes fieles																
03 Procesos	Certificar Procesos en ISO	# de procesos certificados																
03 Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	% de reducción de tiempos																
03 Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	Tiempo de puesta en marcha del modelo																
04 Aprendizaje y Crecimiento	Comprar Motocicletas para distribuir productos	# de motocicletas compradas																
04 Aprendizaje y Crecimiento	Implementar modelo de Gestión por Competencias	Tiempo de puesta en marcha del modelo																

Observe que se sincronizaron los datos entre ambas hojas.

Plan de Accion / Agenda Ejecutiva / Eficacia / Eficacia_x_Objeto / Eficacia_Matriz / Eficacia_TDC / Graficos de Impacto / Ponderacion / POB / FB

0:26 / 2:09

Application - Soft_2003_TDC_Full_Profesional(5)

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana Application 2

Escriba una pregunta

Antal

Inicio Anterior Siguiente Zoom Actualizar Borrar Asignar Unidad +

PERSPECTIVA	OBJETIVO ESTRATEGICO	INDICADOR	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
01 Financiera	Aumentar Ventas	% aumento de ventas																
01 Financiera	Reducir Costos	% reducción de costos																
02 Clientes	Aumentar Satisfacción	% satisfacción de clientes																
02 Clientes	Incrementar Fidelidad de Clientes	# de Clientes fieles																
03 Procesos	Certificar Procesos en ISO	# de procesos certificados																
03 Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	% de reducción de tiempos																
03 Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	Tiempo de puesta en marcha del modelo																
04 Aprendizaje y Crecimiento	Comprar Motocicletas para distribuir productos	# de motocicletas compradas																
04 Aprendizaje y Crecimiento	Implementar modelo de Gestión por Competencias	Tiempo de puesta en marcha del modelo																

Para asignar la unidad de medición al indicador, selecciónelo con un clic, y luego presione el botón **Asignar Unidad.**

Plan de Accion / Agenda Ejecutiva / Eficacia / Eficacia_x_Objeto / Eficacia_Matriz / Eficacia_TDC / Graficos de Impacto / Ponderacion / POB / FB

0:37 / 2:09

Se abrirá el formulario de Asignación de formato numérico, elija el que corresponda a la medición del KPI y luego haga clic en Aceptar

PERSPECTIVA	OBJETIVO ESTRATEGICO	INDICADOR	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
01. Financiera	Aumentar Ventas																	
01. Financiera	Reducir Costos																	
02. Clientes	Aumentar Satisfacción																	
02. Clientes	Incrementar Fidelidad de Clientes																	
03. Procesos	Certificar Procesos en ISO																	
03. Procesos	Reducir Tiempos de Entrega																	
03. Procesos	Reducir Tiempos de Entrega																	
04. Aprendizaje y Crecimiento	Comprar Motocicletas para distribuir productos																	
04. Aprendizaje y Crecimiento	Implementar modelo de Gestión por Competencias																	

Observe ahora que al ingresar los valores correspondientes a las metas, estos tienen el formato de la unidad elegida en el formulario.

PERSPECTIVA	OBJETIVO ESTRATEGICO	INDICADOR	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
01. Financiera	Aumentar Ventas	% aumento de ventas																
01. Financiera	Reducir Costos	% reducción de costos																
02. Clientes	Aumentar Satisfacción	% satisfacción de clientes																
02. Clientes	Incrementar Fidelidad de Clientes	# de Clientes fieles																
03. Procesos	Certificar Procesos en ISO	# de procesos certificados																
03. Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	% de reducción																
03. Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	Tiempo de puesta en marcha modelo																
04. Aprendizaje y Crecimiento	Comprar Motocicletas para distribuir productos	# de motocicletas compradas																
04. Aprendizaje y Crecimiento	Implementar modelo de Gestión por Competencias	Tiempo de puesta en marcha modelo																

Application - Soft_2003_TDC_Full_Profesional(5)

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana Aplicación 2

100%

Seguridad...

Desbloquear

Inicio Anterior Siguiente Zoom Actualizar Borrar Asignar Unidad

PERSPECTIVA	OBJETIVO ESTRATEGICO	INDICADOR	ESTABLECIMIENTO DE METAS																
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	
01 Financiera	Aumentar Ventas	% aumento de ventas	12,00%	13,00%	12,00%	3,00%													
01 Financiera	Reducir Costos	% reducción de costos																	
02 Clientes	Aumentar Satisfacción	% satisfacción de clientes																	
02 Clientes	Incrementar Fidelidad de Clientes	# de Clientes fieles																	
03 Procesos	Certificar Procesos en ISO	# de procesos certificados																	
03 Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	% de reducción de tiempos																	
03 Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	Tiempo de puesta en marcha del modelo																	
04 Aprendizaje y Crecimiento	Comprar Motocicletas para distribuir productos	# de motocicletas compradas																	
04 Aprendizaje y Crecimiento	Implementar modelo de Gestión por Competencias	Tiempo de puesta en marcha del modelo																	

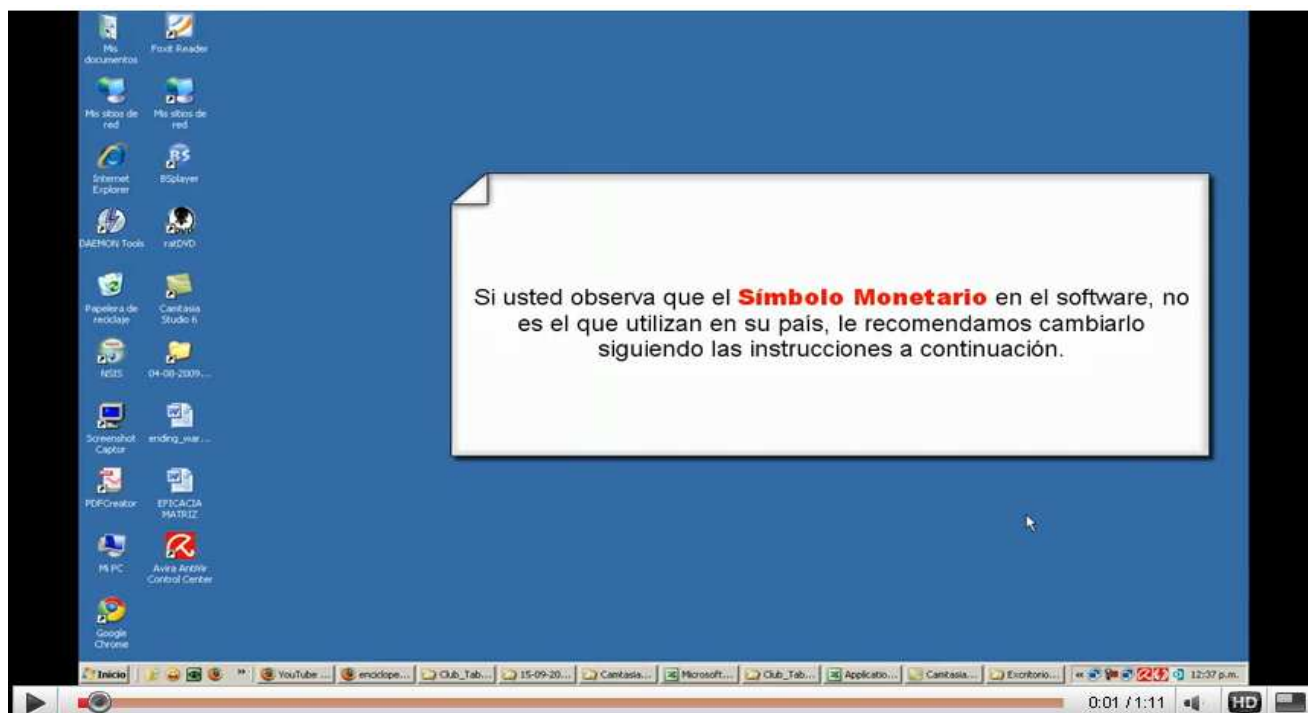
Repita el procedimiento para asignar los formatos de unidad correspondientes a cada uno de los indicadores de la matriz.

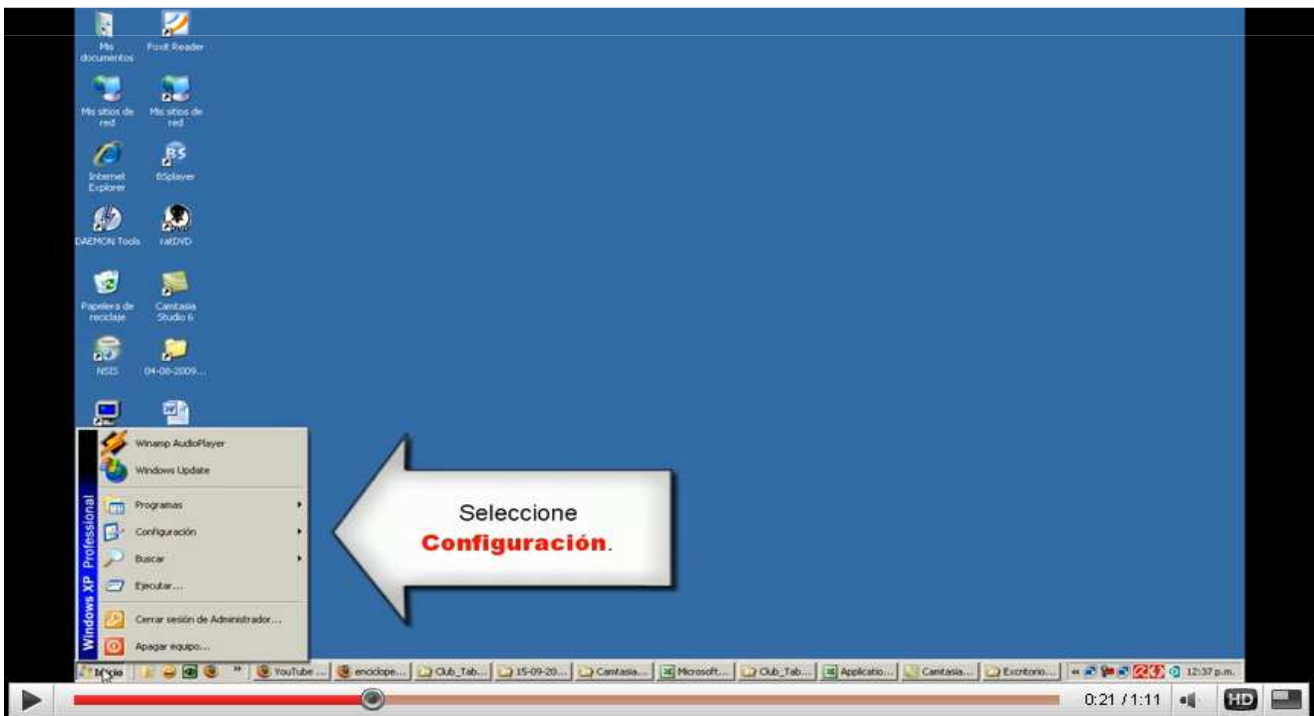
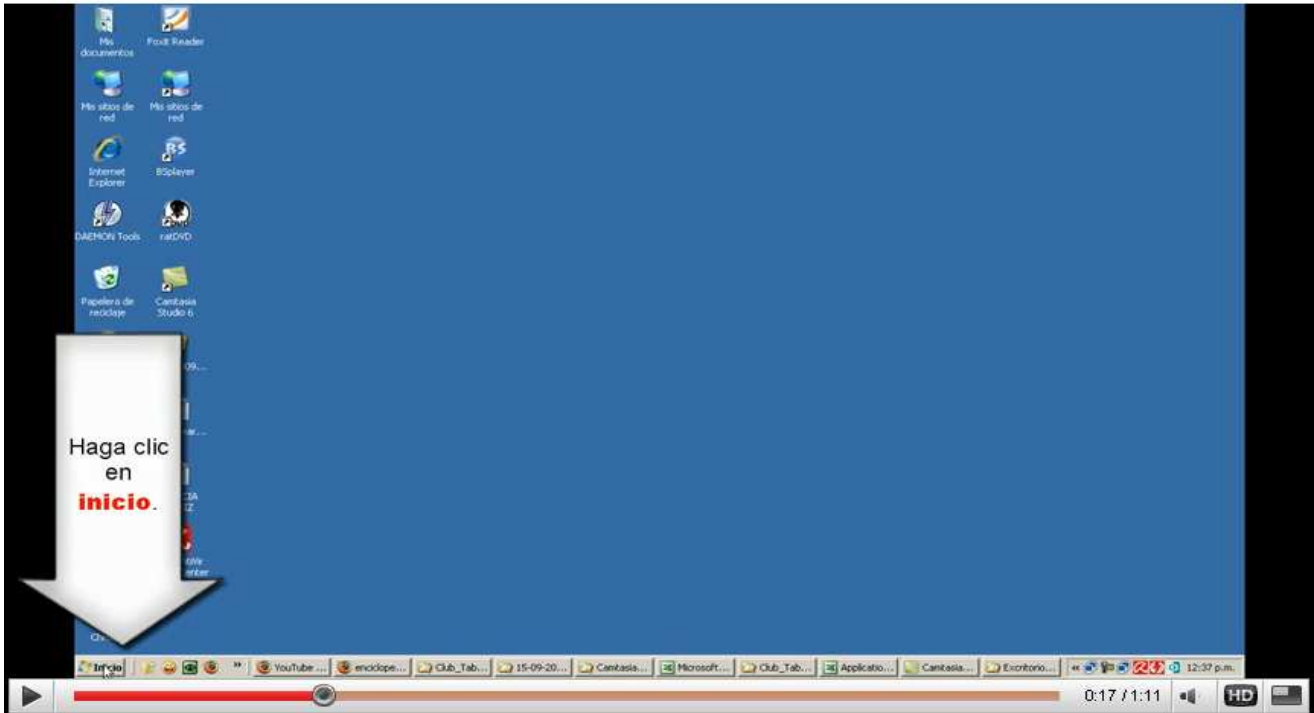
Matriz_Metas / Indicadores / Priorizar_Iniciativas / Plan_de_Accion / Agenda_Ejecutiva / Eficacia / Eficacia_x_Objetivo / Eficacia_Matriz / Eficacia_TDC / Graficos_de_Impacto / Ponderacion / FOE3 / FB

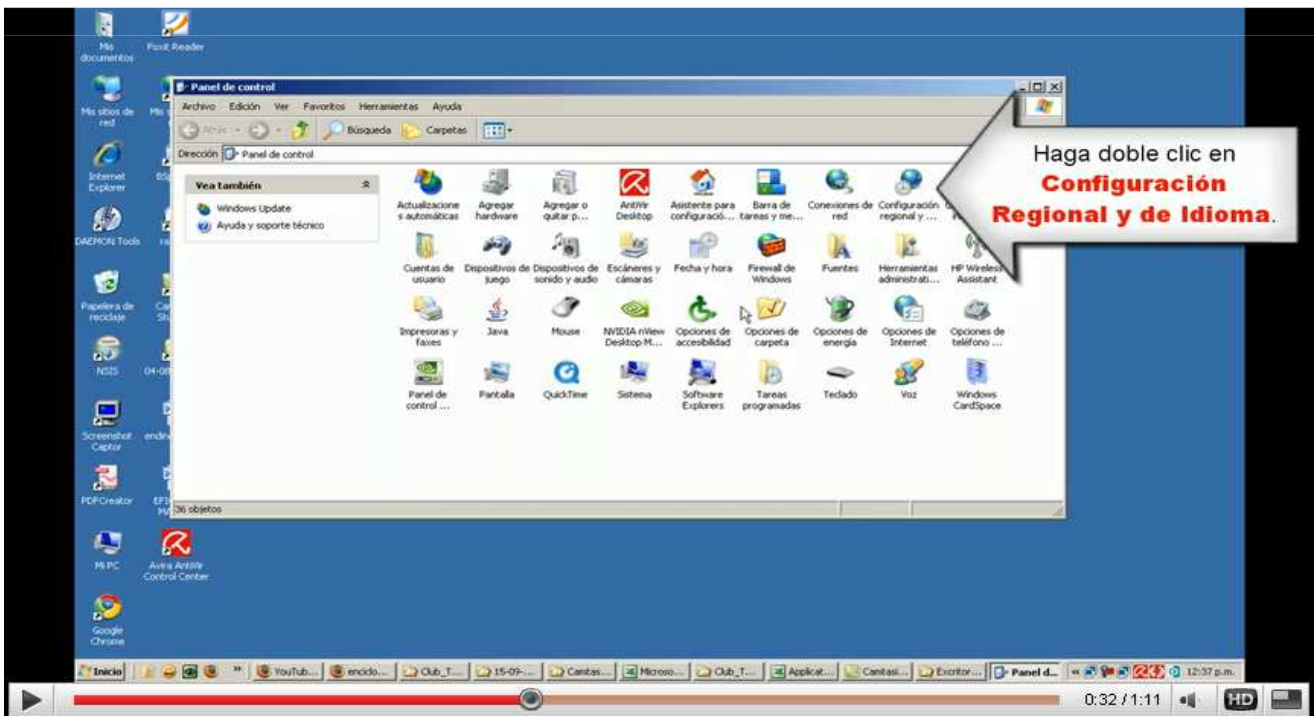
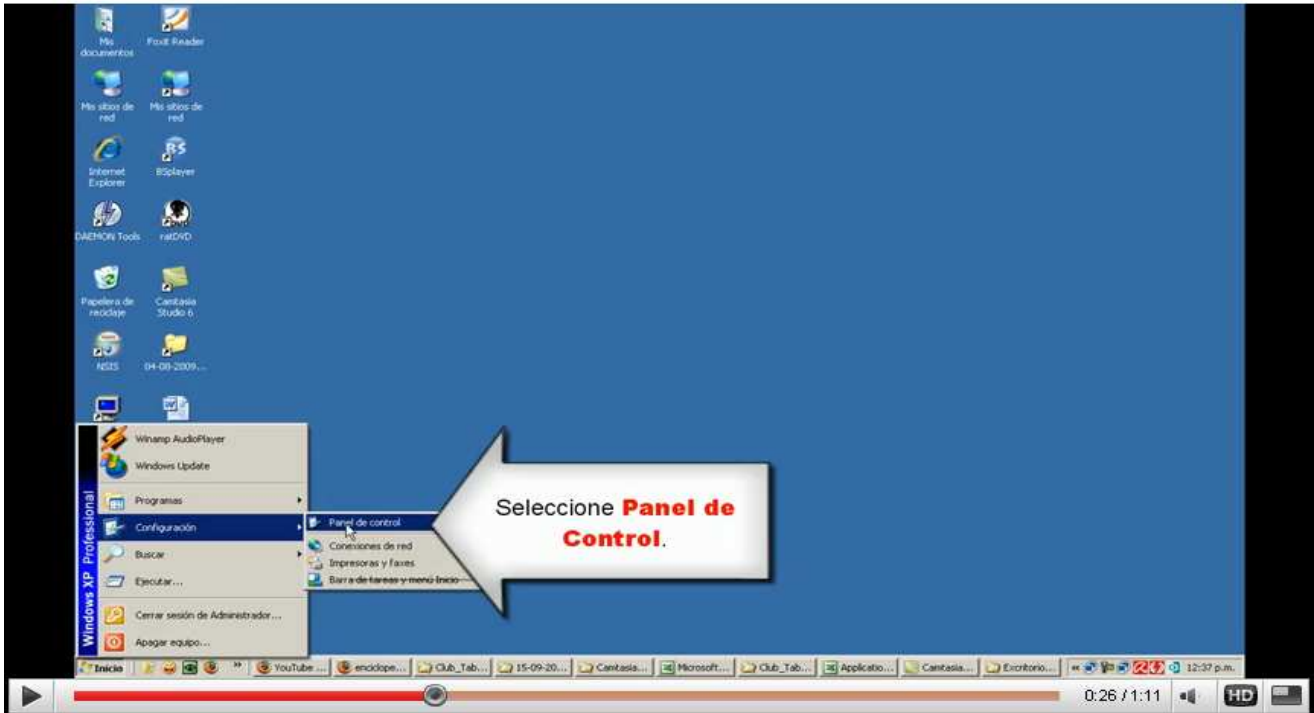
1:31 / 2:09

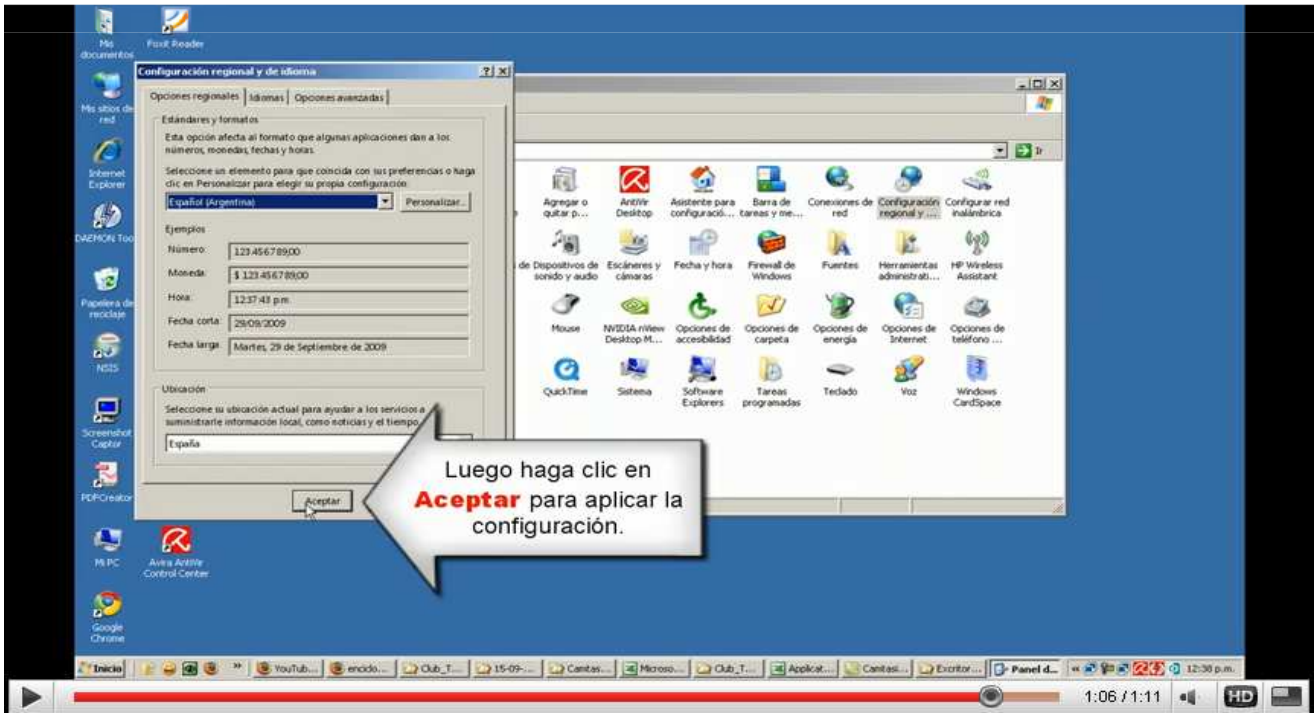
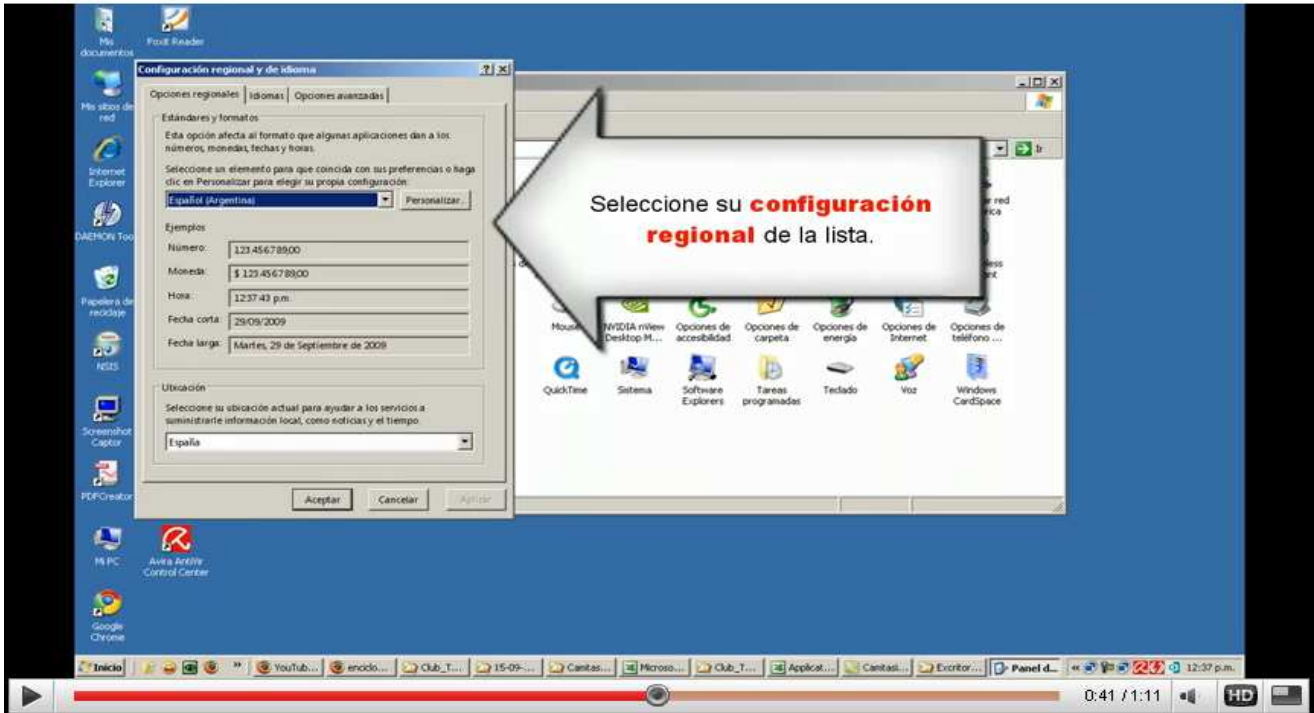


**Configuración del Símbolo
Monetario de su país**











**Indicadores: Carga de
Parámetros y Resultados**

Applications - Soft_2003_TDC_Full_Professional(S)

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Vegiana Application 2

Escriba una pregunta

Inicio Anterior Siguiente Zoom Actualizar Borrar Asignar Unidad

PERSPECTIVA	OBJETIVO ESTRATEGICO	INDICADOR	ESTABLECIMIENTO DE METAS																
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	
01. Financiera	Aumentar Ventas	% aumento de ventas	12,00%	13,00%	12,00%	3,00%													
01. Financiera	Reducir Costos	% reduccion de costos	5,00%	5,00%	23,00%	23,00%													
02. Clientes	Aumentar Satisfaccion	% satisfaccion de clientes	89,00%	89,00%	32,00%	3,00%													
02. Clientes	Incrementar Fidelidad de Clientes	# de Clientes fieles	250,00	260,00	22,00	3,00													
03. Procesos	Certificar Procesos en ISO	# de procesos certificados	5,00	5,00	22,00	2,00													
03. Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	% de reduccion de tiempos	15,00%	16,00%	17,00%	17,00%													
03. Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	Tiempo de puesta en marcha del modelo	\$ 55,00	\$ 56,00	\$ 56,00	\$ 57,00													
04. Aprendizaje y Crecimiento	Comprar Motocicletas para distribuir productos	# de motocicletas compradas	45,00	45,00	46,00	48,00													
04. Aprendizaje y Crecimiento	Implementar modelo de Gestión por Competencias	Tiempo de puesta en marcha del modelo	\$ 55,00	\$ 56,00	\$ 56,00	\$ 57,00													

Asi luce la hoja Meta con los datos cargados. Estos valores corresponden a las metas establecidas para cada Indicador en cada uno de los **17 periodos** preestablecidos.

Presentacion / Vision-Mision / Mapa / Mapa / Metas / Indicadores / Priorizar Inicativas / Plan de Accion / Agenda Ejecutiva / Eficacia / Eficacia_x_Objetivo / Eficacia_Matrx / Eficacia_TDC / Graficos

Dibujo Autoformas

0:02 / 2:26

Applications - Soft_2003_TDC_Full_Professional(S)

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Vegiana Application 2

Escriba una pregunta

Inicio Anterior Siguiente Zoom Actualizar Borrar Asignar Unidad

PERSPECTIVA	OBJETIVO ESTRATEGICO	INDICADOR	ESTABLECIMIENTO DE METAS																
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	
01. Financiera	Aumentar Ventas	% aumento de ventas	12,00%	13,00%	12,00%	3,00%													
01. Financiera	Reducir Costos	% reduccion de costos	5,00%	5,00%	23,00%	23,00%													
02. Clientes	Aumentar Satisfaccion	% satisfaccion de clientes	89,00%	89,00%	32,00%	3,00%													
02. Clientes	Incrementar Fidelidad de Clientes	# de Clientes fieles	250,00	260,00	22,00	3,00													
03. Procesos	Certificar Procesos en ISO	# de procesos certificados	5,00	5,00	22,00	2,00													
03. Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	% de reduccion de tiempos	15,00%	16,00%	17,00%	17,00%													
03. Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	Tiempo de puesta en marcha del modelo	\$ 55,00	\$ 56,00	\$ 56,00	\$ 57,00													
04. Aprendizaje y Crecimiento	Comprar Motocicletas para distribuir productos	# de motocicletas compradas	45,00	45,00	46,00	48,00													
04. Aprendizaje y Crecimiento	Implementar modelo de Gestión por Competencias	Tiempo de puesta en marcha del modelo	\$ 55,00	\$ 56,00	\$ 56,00	\$ 57,00													

Haga clic en **Siguiente** para acceder a la hoja Indicadores

Presentacion / Vision-Mision / Mapa / Mapa / Metas / Indicadores / Priorizar Inicativas / Plan de Accion / Agenda Ejecutiva / Eficacia / Eficacia_x_Objetivo / Eficacia_Matrx / Eficacia_TDC / Graficos

Dibujo Autoformas

0:07 / 2:26

Application - Soft_2003_TDC_Full_Profesional(5)

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana Aplicación 2

100%

Seguridad...

Actualizar Borrar Escalas Grabar Evaluar Borrar Historial Grabar Historial

Zoom Anterior Siguiente Inicio

Seleccionar un Indicador:
de motocicletas compradas
Semaforos

Perspectiva Objetivo Indicador Peligro Precaucion Meta Resultado Actual

M01 L01 F01 M02 L02 F02 M03 L03 F03 M04 L04

El primer paso en esta hoja es hacer clic en **Actualizar** para sincronizar esta hoja con la hoja anterior.

Presentacion / Vision-Mision / Mapa / Mapa / Metas / Indicadores / Priorizar_Iniciativas / Plan_de_Accion / Agenda_Ejecutiva / Eficacia / Eficacia_x_Objetivo / Eficacia_Matriz / Eficacia_TDC / Graficos

0:21 / 2:26

Application - Soft_2003_TDC_Full_Profesional(5)

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana Aplicación 2

100%

Seguridad...

Actualizar Borrar Escalas Grabar Evaluar Borrar Historial Grabar Historial

Zoom Anterior Siguiente Inicio

Reporte Completo Graficar

Seleccionar un Indicador:
de motocicletas compradas
Semaforos

Perspectiva Objetivo Estrategico Indicador Peligro Precaucion Meta Resultado Actual

Perspectiva	Objetivo Estrategico	Indicador	Peligro	Precaucion	Meta	Resultado Actual	M01	L01	F01	M02	L02	F02	M03	L03	F03	M04	L04
01 Financiera	Aumentar Ventas	% aumento de ventas			12,00%	12,00%				12,00%			12,00%			12,00%	
01 Financiera	Reducir Costos	% reduccion de costos			5,00%	5,00%				5,00%			5,00%			5,00%	
02 Clientes	Aumentar Satisfaccion	% satisfaccion de clientes			89,00%	89,00%				89,00%			89,00%			89,00%	
02 Clientes	Incrementar Fidelidad de Clientes	# de Clientes fieles			250,00	250,00				250,00			250,00			250,00	
03 Procesos	Certificar Procesos en ISO	# de procesos certificados			5,00	5,00				5,00			5,00			5,00	
03 Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	% de reduccion de tiempos			15,00%	15,00%				15,00%			15,00%			15,00%	
03 Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	Tiempo de puesta en marcha del modelo			\$ 55,00	\$ 55,00				\$ 55,00			\$ 55,00			\$ 55,00	
04 Aprendizaje y Crecimiento	Comprar y distribuir productos	# de motocicletas compradas			45,00	45,00				45,00			45,00			45,00	
04 Aprendizaje y Crecimiento	Implementar modelo de Oestón por Competencias	Tiempo de puesta en marcha del modelo			\$ 55,00	\$ 55,00				\$ 55,00			\$ 55,00			\$ 55,00	

Observar que la hoja se ha sincronizado con la hoja Metas, a continuación, deberán ingresarse los parámetros correspondientes a cada Indicador.

Indicativos / Plan_de_Accion / Agenda_Ejecutiva / Eficacia / Eficacia_x_Objetivo / Eficacia_Matriz / Eficacia_TDC / Graficos

0:38 / 2:26

Application - Soft_2003_TDC_Full_Profesional(5)

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana Aplicación 2

Escibe una pregunta

Zoom Anterior Siguiente Inicio

Actualizar Borrar Escalas Grabar Evaluar Borrar Historial Grabar Historial

Seleccionar un Indicador:
de motocicletas compradas

Semaforos

Perspectiva	Objetivo Estrategico	Indicador	Peligro	Precaucion	Meta	Resultado Actual	M01	L01	F01	M02	L02	F02	M03	L03	F03	M04	L04
01 Financiera	Aumentar Ventas	% aumento de ventas			12,00%		12,00%			13,00%			12,00%			5,00%	
01 Financiera	Reducir Costos	% reduccion de costos			5,00%		5,00%			5,00%			23,00%			23,00%	
02 Clientes	Aumentar Satisfaccion	% satisfaccion de clientes			89,00%		89,00%			89,00%			32,00%			3,00%	
02 Clientes	Incrementar Fidelidad de Clientes	# de Clientes fieles			250,00		250,00			200,00			22,00			3,00	
03 Procesos	Certificar Procesos en ISO	# de procesos certificados			5,00		5,00			5,00			22,00			2,00	
03 Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	% de reduccion de tiempos			18,00%		18,00%			18,00%			17,00%			17,00%	
03 Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	Tiempo de puesta en marcha del modelo			\$ 55,00		\$ 55,00			\$ 56,00			\$ 56,00			\$ 57,00	
04 Aprendizaje y Crecimiento	Comprar Motocicletas para distribuir productos	# de motocicletas compradas			45,00		45,00			46,00			46,00			46,00	
04 Aprendizaje y Crecimiento	Implementar modelo de Gestión por Competencias	Tiempo de puesta en marcha del modelo			\$ 55,00		\$ 55,00			\$ 56,00			\$ 56,00			\$ 57,00	

Ingrese manualmente los parámetros **PELIGRO** y **PRECAUCION** para cada Indicador.

Presentacion / Vision-Mision / Mapa / Matriz / Metas / Indicadores / Priorizar Inicativas / Plan de Accion / Agenda Ejecutiva / Eficacia / Eficacia_x_Objetivo / Eficacia_Matriz / Eficacia_TDC / Graficos

1:00 / 2:26

Application - Soft_2003_TDC_Full_Profesional(5)

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana Aplicación 2

Escibe una pregunta

Zoom Anterior Siguiente Inicio

Actualizar Borrar Escalas Grabar Evaluar Borrar Historial Grabar Historial

Seleccionar un Indicador:
de motocicletas compradas

Semaforos

Perspectiva	Objetivo Estrategico	Indicador	Peligro	Precaucion	Meta	Resultado Actual	M01	L01	F01	M02	L02	F02	M03	L03	F03	M04	L04
01 Financiera	Aumentar Ventas	% aumento de ventas	8,00%	10,00%	12,00%	1%	12,00%			13,00%			12,00%			5,00%	
01 Financiera	Reducir Costos	% reduccion de costos			5,00%		5,00%			5,00%			23,00%			23,00%	
02 Clientes	Aumentar Satisfaccion	% satisfaccion de clientes			89,00%		89,00%			89,00%			32,00%			3,00%	
02 Clientes	Incrementar Fidelidad de Clientes	# de Clientes fieles			250,00		250,00			200,00			22,00			3,00	
03 Procesos	Certificar Procesos en ISO	# de procesos certificados			5,00		5,00			5,00			22,00			2,00	
03 Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	% de reduccion de tiempos			18,00%		18,00%			18,00%			17,00%			17,00%	
03 Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	Tiempo de puesta en marcha del modelo			\$ 55,00		\$ 55,00			\$ 56,00			\$ 56,00			\$ 57,00	
04 Aprendizaje y Crecimiento	Comprar Motocicletas para distribuir productos	# de motocicletas compradas			45,00		45,00			46,00			46,00			46,00	
04 Aprendizaje y Crecimiento	Implementar modelo de Gestión por Competencias	Tiempo de puesta en marcha del modelo			\$ 55,00		\$ 55,00			\$ 56,00			\$ 56,00			\$ 57,00	

También debe ingresar manualmente el **RESULTADO ACTUAL** de la medición del Indicador.

Presentacion / Vision-Mision / Mapa / Matriz / Metas / Indicadores / Priorizar Inicativas / Plan de Accion / Agenda Ejecutiva / Eficacia / Eficacia_x_Objetivo / Eficacia_Matriz / Eficacia_TDC / Graficos

1:24 / 2:26

Application - Soft_2003_TDC_Full_Profesional(5)

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana Aplicación 2

Escibe una pregunta

Zoom Anterior Siguiente Inicio

Actualizar Borrar Escalas Grabar Evaluar Borrar Historial Grabar Historial

Seleccionar un Indicador:
de motocicletas compradas

Semaforos

Perspectiva	Objetivo Estrategico	Indicador	Peligro	Precaucion	Meta	Resultado Actual	M01	L01	F01	M02	L02	F02	M03	L03	F03	M04	L04
01 Financiera	Aumentar Ventas	% aumento de ventas	8,00%	10,00%	12,00%	13,00%	13,00%			13,00%			13,00%			13,00%	
01 Financiera	Reducir Costos	% reduccion de costos			5,00%		3,00%			3,00%			3,00%			3,00%	
02 Clientes	Aumentar Satisfaccion	% satisfaccion de clientes			89,00%		89,00%			89,00%			89,00%			89,00%	
02 Clientes	Incrementar Fidelidad de Clientes	# de Clientes fieles			250,00		250,00			250,00			250,00			250,00	
03 Procesos	Certificar Procesos en ISO	# de procesos certificados			5,00		5,00			5,00			5,00			5,00	
03 Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	% de reduccion de tiempos			15,00%		15,00%			15,00%			15,00%			15,00%	
03 Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	Tiempo de puesta en marcha del modelo			\$ 55,00		\$ 55,00			\$ 55,00			\$ 55,00			\$ 55,00	
04 Aprendizaje y Crecimiento	Comprar Motocicletas para distribuir productos	# de motocicletas compradas			45,00		45,00			45,00			45,00			45,00	
04 Aprendizaje y Crecimiento	Implementar modelo de Gestión por Competencias	Tiempo de puesta en marcha del modelo			\$ 55,00		\$ 55,00			\$ 55,00			\$ 55,00			\$ 55,00	

Cargue los parámetros y resultados de el resto de los Indicadores.

1:42 / 2:26

Application - Soft_2003_TDC_Full_Profesional(5)

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana Aplicación 2

Escibe una pregunta

Zoom Anterior Siguiente Inicio

Actualizar Borrar Escalas Grabar Evaluar

Seleccionar un Indicador:
de motocicletas compradas

Semaforos

Perspectiva	Objetivo Estrategico	Indicador	Peligro	Precaucion	Meta	Resultado Actual	M01	L01	F01	M02	L02	F02	M03	L03	F03	M04	L04
01 Financiera	Aumentar Ventas	% aumento de ventas	8,00%	10,00%	12,00%	13,00%	13,00%			13,00%			13,00%			13,00%	
01 Financiera	Reducir Costos	% reduccion de costos	10,00%	8,00%	5,00%	7,00%	3,00%			3,00%			3,00%			3,00%	
02 Clientes	Aumentar Satisfaccion	% satisfaccion de clientes			89,00%		89,00%			89,00%			89,00%			89,00%	
02 Clientes	Incrementar Fidelidad de Clientes	# de Clientes fieles			250,00		250,00			250,00			250,00			250,00	
03 Procesos	Certificar Procesos en ISO	# de procesos certificados			5,00		5,00			5,00			5,00			5,00	
03 Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	% de reduccion de tiempos			15,00%		15,00%			15,00%			15,00%			15,00%	
03 Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	Tiempo de puesta en marcha del modelo			\$ 55,00		\$ 55,00			\$ 55,00			\$ 55,00			\$ 55,00	
04 Aprendizaje y Crecimiento	Comprar Motocicletas para distribuir productos	# de motocicletas compradas			45,00		45,00			45,00			45,00			45,00	
04 Aprendizaje y Crecimiento	Implementar modelo de Gestión por Competencias	Tiempo de puesta en marcha del modelo			\$ 55,00		\$ 55,00			\$ 55,00			\$ 55,00			\$ 55,00	

Luego de Ingresar los Parámetros y los Resultados, haga clic en **Evaluar** para activar la colorimetria en la matriz.

2:02 / 2:26

Application - Soft_2003_TDC_Full_Profesional(5)

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana Aplicación 2

Escoba una pregunta

Zoom: 10 Actualizar Borrar Escalas Grabar Evalar Borrar Historial Grabar Historial

Seleccionar un Indicador: # de motocicletas compradas

Reporte Completo Graficar

Perspectiva	Objetivo Estratégico	Indicador	Semáforos			Resultado Actual
			Peligro	Precaucion	Meta	
01 Financiera	Aumentar Ventas	% aumento de ventas	8,00%	10,00%	12,00%	13,00%
01 Financiera	Reducir Costos	% reduccion de costos	10,00%	8,00%	5,00%	7,00%
02 Clientes	Aumentar Satisfaccion	% satisfaccion de clientes			89,00%	89,00%
02 Clientes	Incrementar Fidelidad de Clientes	# de Clientes fieles			250,00	250,00
03 Procesos	Certificar Procesos en ISO	# de procesos certificados			5,00	5,00
03 Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	% de reduccion de tiempos			15,00%	15,00%
03 Procesos	Reduce Tiempos de Entrega	Tiempo de puesta en marcha del modelo			\$ 55,00	\$ 55,00
04 Aprendizaje y Crecimiento	Comprar Motocicletas para distribuir productos	# de motocicletas compradas			45,00	45,00
04 Aprendizaje y Crecimiento	Implementar modelo de Gestión por Competencias	Tiempo de puesta en marcha del modelo			\$ 55,00	\$ 55,00

M01 L04

Presentacion / Vision-Mision / Mapa / Mapa / Metas / Indicadores / Priorizar_Iniciativas / Plan_de_Accion / Agenda_Ejecutiva / Eficacia / Eficacia_x_Objetivo / Eficacia_Matriz / Eficacia_TDC / Graficos

Dibujo / Autoformas

2:11 / 2:26

HD

Observe que cada Indicador toma un color que informa su estado actual de acuerdo a sus parámetros y su resultado.



Grabación de Datos en el Historial

Application - Soft. 2003 TDC - Full Professional(5)

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana Aplicación 2

100%

Seguridad...

Actualizar Borrar Escalas Grabar Evaluar Borrar Historial Grabar Historial

Reporte Completo Graficar

Seleccionar un Indicador:

Semaforos

Perspectiva	Objetivo Estratégico	Indicador	Peligro	Precaucion	Meta	Resultado Actual	M01	L01	F01	M02	L02	F02	M03	L03	F03	M04	L04
01 Financiera	Aumentar Ventas	% aumento de ventas	8,00%	10,00%	12,00%	13,00%	12,88%			12,88%			12,88%			12,88%	
01 Financiera	Reducir Costos	% reducción de costos	10,00%	8,00%	5,00%	7,00%	5,88%			5,88%			23,88%			23,88%	
02 Clientes	Aumentar Satisfacción	% satisfacción de clientes	60,00%	70,00%	89,00%	75,00%	85,88%			85,88%			72,88%			72,88%	
02 Clientes	Incrementar Fidelidad de Clientes	# de Clientes fieles	150,00	200,00	250,00	155,00	254,89			254,89			22,88			22,88	
03 Procesos	Certificar Procesos en ISO	# de procesos certificados	1,00	3,00	5,00	7,00	5,88			5,88			22,88			22,88	
03 Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	% de reducción de tiempos	25,00%	20,00%	15,00%	13,00%	13,88%			13,88%			17,88%			17,88%	
03 Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	Tiempo de puesta en marcha del modelo	\$ 12,00	\$ 45,00	\$ 55,00	\$ 46,00	\$ 55,88			\$ 54,88			\$ 54,88			\$ 57,88	
04 Aprendizaje y Crecimiento	Comprar Motocicletas para distribuir productos	# de motocicletas compradas	65,00	55,00	45,00	56,00	65,88			65,88			66,88			66,88	
04 Aprendizaje y Crecimiento	Implementar modelo de Gestión por Competencias	Tiempo de puesta en marcha del modelo	\$ 12,00	\$ 45,00	\$ 55,00	\$ 46,00	\$ 55,88			\$ 54,88			\$ 54,88			\$ 57,88	

Observe que los datos de todos los indicadores han sido cargados.

Presentacion / Vision-Mision / Mapa / Matriz / Metas / Indicadores / Priorizar Inicativas / Plan... / Eficacia / Eficacia_x_Objetivo / Eficacia_Matriz / Eficacia_TDC / Graficos

0:02 / 1:22

Application - Soft_2003_TDC_Full_Profesional(5)

Haga clic en **Evaluar** para que se aplique la colorimetría a los Resultados

Perspectiva	Objetivo Estratégico	Indicador	Semáforos				Resultado Actual	M01	L01	F01	M02	L02	F02	M03	L03	F03	M04	L04
			Peligro	Precacion	Meta	Resultado Actual												
01: Financiera	Aumentar Ventas	% aumento de ventas	8,00%	10,00%	12,00%	13,00%	12,88%				12,88%		12,88%				5,88%	
01: Financiera	Reducir Costos	% reduccion de costos	10,00%	8,00%	5,00%	7,00%	5,88%				5,88%		23,88%				23,88%	
02: Clientes	Aumentar Satisfaccion	% satisfaccion de clientes	60,00%	70,00%	89,00%	75,00%	85,88%				85,88%		32,88%				3,88%	
02: Clientes	Incrementar Fidelidad de Clientes	# de Clientes fieles	150,00	200,00	250,00	155,00	258,88				258,88		22,88				3,88	
03: Procesos	Certificar Procesos en ISO	# de procesos certificados	1,00	3,00	5,00	7,00	5,88				5,88		22,88				2,88	
03: Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	% de reduccion de tiempos	25,00%	20,00%	15,00%	13,00%	15,88%				15,88%		17,88%				17,88%	
03: Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	Tiempo de puesta en marcha del modelo	\$ 12,00	\$ 45,00	\$ 55,00	\$ 45,00	\$ 55,88				\$ 55,88		\$ 54,88				\$ 57,88	
04: Aprendizaje y Crecimiento	Comprar Motocicletas para distribuir productos	# de motocicletas compradas	65,00	55,00	45,00	55,00	65,88				65,88		66,88				66,88	
04: Aprendizaje y Crecimiento	Implementar modelo de Gestión por Competencias	Tiempo de puesta en marcha del modelo	\$ 12,00	\$ 45,00	\$ 55,00	\$ 45,00	\$ 55,88				\$ 55,88		\$ 54,88				\$ 57,88	

0:09 / 1:22

Application - Soft_2003_TDC_Full_Profesional(5)

A continuación utilizaremos el botón **Grabar** para guardar los resultados cargados en el historial.

Perspectiva	Objetivo Estratégico	Indicador	Semáforos				Resultado Actual	M01	L01	F01	M02	L02	F02	M03	L03	F03	M04	L04
			Peligro	Precacion	Meta	Resultado Actual												
01: Financiera	Aumentar Ventas	% aumento de ventas	8,00%	10,00%	12,00%	13,00%	12,88%				12,88%		12,88%				5,88%	
01: Financiera	Reducir Costos	% reduccion de costos	10,00%	8,00%	5,00%	7,00%	5,88%				5,88%		23,88%				23,88%	
02: Clientes	Aumentar Satisfaccion	% satisfaccion de clientes	60,00%	70,00%	89,00%	75,00%	85,88%				85,88%		32,88%				3,88%	
02: Clientes	Incrementar Fidelidad de Clientes	# de Clientes fieles	150,00	200,00	250,00	155,00	258,88				258,88		22,88				3,88	
03: Procesos	Certificar Procesos en ISO	# de procesos certificados	1,00	3,00	5,00	7,00	5,88				5,88		22,88				2,88	
03: Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	% de reduccion de tiempos	25,00%	20,00%	15,00%	13,00%	15,88%				15,88%		17,88%				17,88%	
03: Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	Tiempo de puesta en marcha del modelo	\$ 12,00	\$ 45,00	\$ 55,00	\$ 45,00	\$ 55,88				\$ 55,88		\$ 54,88				\$ 57,88	
04: Aprendizaje y Crecimiento	Comprar Motocicletas para distribuir productos	# de motocicletas compradas	65,00	55,00	45,00	55,00	65,88				65,88		66,88				66,88	
04: Aprendizaje y Crecimiento	Implementar modelo de Gestión por Competencias	Tiempo de puesta en marcha del modelo	\$ 12,00	\$ 45,00	\$ 55,00	\$ 45,00	\$ 55,88				\$ 55,88		\$ 54,88				\$ 57,88	

0:17 / 1:22

Application - Soft_2003_TDC_Full_Profesional(5)

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana Application 2

100%

Actualizar Borrar Escalas Grabar Evaluar

Reporte Completo Graficar

Seleccionar un Indicador:

Antes de utilizar el botón **Grabar**, debemos seleccionar el indicador que deseamos guardar. Selecciona un Indicador

Perspectiva	Objetivo Estrategico	Indicador	Resultado Actual	M01	L01	F01	M02	L02	F02	M03	L03	F03	M04	L04
01: Financiera	Aumentar Ventas	% aumento de ventas	13,00%	12,00%	13,00%	12,00%	13,00%	12,00%	13,00%	12,00%	13,00%	12,00%	13,00%	12,00%
01: Financiera	Reducir Costos	% reduccion de costos	7,00%	8,00%	8,00%	8,00%	8,00%	8,00%	8,00%	8,00%	8,00%	8,00%	8,00%	8,00%
02: Clientes	Aumentar Satisfaccion	% satisfaccion de clientes	75,00%	60,00%	70,00%	89,00%	89,00%	89,00%	89,00%	89,00%	89,00%	89,00%	89,00%	89,00%
02: Clientes	Incrementar Fidelidad de Clientes	# de Clientes fieles	150,00	200,00	200,00	250,00	155,00	258,00	268,00	272,00	276,00	280,00	284,00	288,00
03: Procesos	Certificar Procesos en ISO	# de procesos certificados	1,00	3,00	5,00	7,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00
03: Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	% de reduccion de tiempos	25,00%	20,00%	15,00%	13,00%	15,00%	16,00%	16,00%	17,00%	17,00%	17,00%	17,00%	17,00%
03: Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	Tiempo de puesta en marcha del modelo	\$ 12,00	\$ 45,00	\$ 55,00	\$ 40,00	\$ 55,00	\$ 58,00	\$ 58,00	\$ 58,00	\$ 58,00	\$ 58,00	\$ 58,00	\$ 58,00
04: Aprendizaje y Crecimiento	Comprar Motocicletas para distribuir productos	# de motocicletas compradas	65,00	55,00	45,00	56,00	45,00	45,00	45,00	45,00	45,00	45,00	45,00	45,00
04: Aprendizaje y Crecimiento	Implementar modelo de Gestión por Competencias	Tiempo de puesta en marcha del modelo	\$ 12,00	\$ 45,00	\$ 55,00	\$ 40,00	\$ 55,00	\$ 58,00	\$ 58,00	\$ 58,00	\$ 58,00	\$ 58,00	\$ 58,00	\$ 58,00

0:23 / 1:22

Application - Soft_2003_TDC_Full_Profesional(5)

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana Application 2

100%

Seguridad...

Borrar Historial Grabar Historial

Grabar Evaluar

Seleccionar un Indicador:

Luego haga clic en **Grabar** para guardar el resultado en el historial.

Perspectiva	Objetivo Estrategico	Indicador	Peligro	Precaucion	Meta	Resultado Actual	M01	L01	F01	M02	L02	F02	M03	L03	F03	M04	L04
01: Financiera	Aumentar Ventas	% aumento de ventas	8,00%	10,00%	12,00%	13,00%	12,00%	13,00%	13,00%	13,00%	12,00%	13,00%	12,00%	13,00%	12,00%	13,00%	12,00%
01: Financiera	Reducir Costos	% reduccion de costos	10,00%	8,00%	5,00%	7,00%	8,00%	8,00%	8,00%	8,00%	8,00%	8,00%	8,00%	8,00%	8,00%	8,00%	8,00%
02: Clientes	Aumentar Satisfaccion	% satisfaccion de clientes	60,00%	70,00%	89,00%	75,00%	89,00%	89,00%	89,00%	89,00%	89,00%	89,00%	89,00%	89,00%	89,00%	89,00%	89,00%
02: Clientes	Incrementar Fidelidad de Clientes	# de Clientes fieles	150,00	200,00	250,00	155,00	258,00	268,00	272,00	276,00	280,00	284,00	288,00	292,00	296,00	300,00	304,00
03: Procesos	Certificar Procesos en ISO	# de procesos certificados	1,00	3,00	5,00	7,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00
03: Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	% de reduccion de tiempos	25,00%	20,00%	15,00%	13,00%	15,00%	16,00%	16,00%	17,00%	17,00%	17,00%	17,00%	17,00%	17,00%	17,00%	17,00%
03: Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	Tiempo de puesta en marcha del modelo	\$ 12,00	\$ 45,00	\$ 55,00	\$ 40,00	\$ 55,00	\$ 58,00	\$ 58,00	\$ 58,00	\$ 58,00	\$ 58,00	\$ 58,00	\$ 58,00	\$ 58,00	\$ 58,00	\$ 58,00
04: Aprendizaje y Crecimiento	Comprar Motocicletas para distribuir productos	# de motocicletas compradas	65,00	55,00	45,00	56,00	45,00	45,00	45,00	45,00	45,00	45,00	45,00	45,00	45,00	45,00	45,00
04: Aprendizaje y Crecimiento	Implementar modelo de Gestión por Competencias	Tiempo de puesta en marcha del modelo	\$ 12,00	\$ 45,00	\$ 55,00	\$ 40,00	\$ 55,00	\$ 58,00	\$ 58,00	\$ 58,00	\$ 58,00	\$ 58,00	\$ 58,00	\$ 58,00	\$ 58,00	\$ 58,00	\$ 58,00

0:29 / 1:22

Application - Soft_2003_TDC_Full_Professional(5)

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana Application 2

Escriba una pregunta

Zoom: Anterior, Siguiente, Inicio

Reporte Completo Graficar

Seleccionar un Indicador: % aumento de ventas Semáforos

GRABAR INDICADOR

DEL INDICADOR QUE DESEA GRABAR CORRESPONDE AL PERIODO ...?

01 / 02 / 03 / 04 / 05 / 06 / 07 / 08 / 09 / 10 / 11 / 12 / 13 / 14 / 15 / 16 / 17

Aceptar Cancelar

Perspectiva	Objetivo Estratégico	Indicador	F01	M02	L02	F02	M03	L03	F03	M04	L04
01: Financiera	Aumentar Ventas	% aumento de ventas	13,88%			17,88%			3,88%		
01: Financiera	Reducir Costos	% reducción de costo	3,88%			23,88%			23,88%		
02: Clientes	Aumentar Satisfacción	% satisfacción de cliente	88,88%			22,88%			3,88%		
02: Clientes	Incrementar Fidelidad de Clientes	# de Clientes fieles	288,88			22,88			3,88		
03: Procesos	Certificar Procesos en ISO	# de procesos certificados	3,88			22,88			2,88		
03: Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	% de reducción de tiempo	18,88%			17,88%			17,88%		
03: Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	Tiempo de puesta en modelo	\$ 98,88			\$ 98,88			\$ 97,88		
04: Aprendizaje y Crecimiento	Comprar Motocicletas para distribuir productos	# de motocicletas compradas	65,00			55,00			46,88		
04: Aprendizaje y Crecimiento	Implementar modelo de Gestión por Competencias	Tiempo de puesta en marcha del modelo	\$ 98,88			\$ 98,88			\$ 97,88		

H: 4 | Presentacion / Vision-Mision / Mapa / Matriz / Metas / Indicadores / Priorizar Iniciativas / Plan de Accion / Agenda Ejecutiva / Eficacia / Eficacia_x_Objetivo / Eficacia_Matriz / Eficacia_TDC / Graficos

Dibujo: Autoformas

0:31 / 1:22

Indique a qué periodo corresponde el resultado de la medición (de 1 a 17)

Application - Soft_2003_TDC_Full_Professional(5)

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana Application 2

Escriba una pregunta

Zoom: Anterior, Siguiente, Inicio

Reporte Completo Graficar

Seleccionar un Indicador: % aumento de ventas Semáforos

FECHA DE REGISTRO INDICADOR

DEFINA LA FECHA DE REGISTRO DEL INDICADOR

ESCRIBA FECHA SEGUN EL SIGUIENTE FORMATO (DD/MM/AAAA)

11/08/2008

Aceptar Cancelar

Perspectiva	Objetivo Estratégico	Indicador	F01	M02	L02	F02	M03	L03	F03	M04	L04
01: Financiera	Aumentar Ventas	% aumento de ventas	13,88%			17,88%			3,88%		
01: Financiera	Reducir Costos	% reducción de costo	3,88%			23,88%			23,88%		
02: Clientes	Aumentar Satisfacción	% satisfacción de cliente	88,88%			22,88%			3,88%		
02: Clientes	Incrementar Fidelidad de Clientes	# de Clientes fieles	288,88			22,88			3,88		
03: Procesos	Certificar Procesos en ISO	# de procesos certificados	3,88			22,88			2,88		
03: Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	% de reducción de tiempo	18,88%			17,88%			17,88%		
03: Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	Tiempo de puesta en modelo	\$ 98,88			\$ 98,88			\$ 97,88		
04: Aprendizaje y Crecimiento	Comprar Motocicletas para distribuir productos	# de motocicletas compradas	65,00			55,00			46,88		
04: Aprendizaje y Crecimiento	Implementar modelo de Gestión por Competencias	Tiempo de puesta en marcha del modelo	\$ 98,88			\$ 98,88			\$ 97,88		

H: 4 | Presentacion / Vision-Mision / Mapa / Matriz / Metas / Indicadores / Priorizar Iniciativas / Plan de Accion / Agenda Ejecutiva / Eficacia / Eficacia_x_Objetivo / Eficacia_Matriz / Eficacia_TDC / Graficos

Dibujo: Autoformas

0:35 / 1:22

Indique la fecha que corresponde al periodo de la medición.

Application - Soft_2003_TDC_Full_Profesional(5)

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana Application 2

100%

Seguridad...

Actualizar Borrar Escalas Grabar Evaluar Borrar Historial Grabar Historial

Seleccionar un Indicador:
% aumento de ventas
Semáforos

Perspectiva	Objetivo Estratégico	Indicador	Peligro	Precacion	Meta	Resultado Actual	M01	L01	F01	M02	L02	F02	M03	L03	F03	M04	L04
01. Financiera	Aumentar Ventas	% aumento de ventas	8,00%	10,00%	13,00%	13,00%	12,88%	13,00%	3198,79	13,88%			12,88%			5,88%	
01. Financiera	Reducir Costos	% reduccion de costos	10,00%	8,00%	5,00%	7,00%	5,88%		5,88%	23,88%			23,88%			23,88%	
02. Clientes	Aumentar Satisfaccion	% satisfaccion de clientes	80,00%	70,00%	89,00%	75,00%	85,88%		85,88%	82,88%			82,88%			8,88%	
02. Clientes	Incrementar Fidelidad de Clientes	# de Clientes fieles	150,00	200,00	250,00	155,00	258,88		268,88	22,88			22,88			2,88	
03. Procesos	Certificar Procesos en ISO	# de procesos certificados	1,00	3,00	5,00	7,00	5,88		5,88	22,88			22,88			2,88	
03. Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	% de reduccion de tiempos	25,00%	20,00%	15,00%	13,00%	15,88%		16,88%	17,88%			17,88%			17,88%	
03. Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	Tiempo de puesta en marcha del modelo	\$ 12,00	\$ 45,00	\$ 55,00	\$ 46,00	\$ 58,88		\$ 58,88	\$ 58,88			\$ 58,88			\$ 57,88	
04. Aprendizaje y Crecimiento	Comprar Motocicletas para distribuir productos	# de motocicletas compradas	65,00	55,00	45,00	56,00	46,88		46,88	46,88			46,88			46,88	
04. Aprendizaje y Crecimiento	Implementar modelo de Gestión por Competencias	Tiempo de puesta en marcha del modelo	\$ 12,00	\$ 45,00	\$ 55,00	\$ 46,00	\$ 58,88		\$ 58,88	\$ 58,88			\$ 58,88			\$ 57,88	

Observe que el resultado de la medición y la fecha del periodo se han grabado en el historial del indicador.

0:45 / 1:22

Application - Soft_2003_TDC_Full_Profesional(5)

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana Application 2

100%

Seguridad...

Actualizar Borrar Escalas Grabar Evaluar Borrar Historial Grabar Historial

Seleccionar un Indicador:
% reduccion de costos
Semáforos

Perspectiva	Objetivo Estratégico	Indicador	Peligro	Precacion	Meta	Resultado Actual	M01	L01	F01	M02	L02	F02	M03	L03	F03	M04	L04
01. Financiera	Aumentar Ventas	% aumento de ventas	8,00%	10,00%	13,00%	13,00%	12,88%	13,00%	3198,79	13,88%			12,88%			5,88%	
01. Financiera	Reducir Costos	% reduccion de costos	10,00%	8,00%	5,00%	7,00%	5,88%		5,88%	23,88%			23,88%			23,88%	
02. Clientes	Aumentar Satisfaccion	% satisfaccion de clientes	80,00%	70,00%	89,00%	75,00%	85,88%		85,88%	82,88%			82,88%			8,88%	
02. Clientes	Incrementar Fidelidad de Clientes	# de Clientes fieles	150,00	200,00	250,00	155,00	258,88		268,88	22,88			22,88			2,88	
03. Procesos	Certificar Procesos en ISO	# de procesos certificados	1,00	3,00	5,00	7,00	5,88		5,88	22,88			22,88			2,88	
03. Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	% de reduccion de tiempos	25,00%	20,00%	15,00%	13,00%	15,88%		16,88%	17,88%			17,88%			17,88%	
03. Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	Tiempo de puesta en marcha del modelo	\$ 12,00	\$ 45,00	\$ 55,00	\$ 46,00	\$ 58,88		\$ 58,88	\$ 58,88			\$ 58,88			\$ 57,88	
04. Aprendizaje y Crecimiento	Comprar Motocicletas para distribuir productos	# de motocicletas compradas	65,00	55,00	45,00	56,00	46,88		46,88	46,88			46,88			46,88	
04. Aprendizaje y Crecimiento	Implementar modelo de Gestión por Competencias	Tiempo de puesta en marcha del modelo	\$ 12,00	\$ 45,00	\$ 55,00	\$ 46,00	\$ 58,88		\$ 58,88	\$ 58,88			\$ 58,88			\$ 57,88	

Repita el proceso para grabar cada uno de los indicadores.

0:55 / 1:22



Reporte Completo y Graficar

Application - Soft_2003_TDC_Full_Profesional(1)

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana Aplicación 2

Escriba una pregunta

Zoom: Anterior, Siguiente, Inicio

Actualizar, Borrar Escalas, Grabar, Evaluar, Borrar Historial, Grabar Historial

Reporte Completo, Graficar

Seleccionar un indicador:

Semaforos

Haga clic en **Reporte Completo** para que el programa genere el reporte de indicadores.

Perspectiva	Objetivo Estratégico	Indicador	Peligro	Precaucion	Meta	Resultado Actual
01 Financiera	Aumentar Ventas	% aumento de ventas	8,00%	10,00%	14,00%	13,00%
01 Financiera	Reducir Costos	% reducción de costos	10,00%	8,00%	5,00%	6,00%
02 Clientes	Aumentar Satisfacción	% satisfacción de clientes	60,00%	70,00%	89,00%	67,00%
02 Clientes	Incrementar Fidelidad de Clientes	# de Clientes fieles	150,00	200,00	260,00	145,00
03 Procesos	Certificar Procesos en ISO	# de procesos certificados	1,00	3,00	5,00	4,00
03 Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	% de reducción de tiempos	25,00%	20,00%	16,00%	12,00%
03 Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	Tiempo de puesta en marcha del modelo	\$ 12,00	\$ 45,00	\$ 56,00	\$ 45,00
04 Aprendizaje y Crecimiento	Comprar Motocicletas para distribuir productos	# de motocicletas compradas	85,00	55,00	45,00	55,00
04 Aprendizaje y Crecimiento	Implementar modelo de Gestión por Competencias	Tiempo de puesta en marcha del modelo	\$ 12,00	\$ 45,00	\$ 56,00	\$ 45,00

MM1 L01 F01 M02 L07 F02 M03 L03 F03 M04 L04

0:02 / 1:25

Application - Soft_2003_TDC_Full_Profesional(1)

Seguir, Anterior, Zoom, Imprimir..., Configurar..., Márgenes, Saltos de página, Cerrar, Ayuda

REPORTE DE INDICADORES

Perspectiva	Objetivo Estratégico	Indicador	Peligro	Precaucion	Meta	Resultado Actual
01 Financiera	Aumentar Ventas	% aumento de ventas	8,00%	10,00%	14,00%	13,00%
01 Financiera	Reducir Costos	% reducción de costos	10,00%	8,00%	5,00%	6,00%
02 Clientes	Aumentar Satisfacción	% satisfacción de clientes	60,00%	70,00%	89,00%	67,00%
02 Clientes	Incrementar Fidelidad de Clientes	# de Clientes fieles	150,00	200,00	260,00	145,00
03 Procesos	Certificar Procesos en ISO	# de procesos certificados	1,00	3,00	5,00	4,00
03 Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	% de reducción de tiempos	25,00%	20,00%	16,00%	12,00%
03 Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	Tiempo de puesta en marcha del modelo	\$ 12,00	\$ 45,00	\$ 56,00	\$ 45,00
04 Aprendizaje y Crecimiento	Comprar Motocicletas para distribuir productos	# de motocicletas compradas	85,00	55,00	45,00	55,00
04 Aprendizaje y Crecimiento	Implementar modelo de Gestión por Competencias	Tiempo de puesta en marcha del modelo	\$ 12,00	\$ 45,00	\$ 56,00	\$ 45,00

El reporte esta listo para que tu puedas **imprimirlo**. Es un reporte del resultado actual de todos los indicadores, debes imprimirlo **ANTES** de grabar los indicadores, caso contrario, meta y resultado actual salen sin información porque al ser grabados se archivan y salen de esta tabla.

Vista previa: página 1 de 1

0:12 / 1:25

Application - Soft_2003_TDC_Full_Profesional(1)

Archivo Herramientas Zoom Imprimir... Configurar... Márgenes Saltos de página Cerrar Ayuda

REPORTE DE INDICADORES

Perspectiva	Objetivo Estratégico	Indicador	Peligro	Precaucion	Meta	Resultado Actual
Financiera	Aumentar Ventas	% aumento de ventas	8,00%	10,00%	14,00%	13,00%
Financiera	Reducir Costos	% reducción de costos	10,00%	8,00%	5,00%	6,00%
Clientes	Aumentar Satisfacción	% satisfacción de clientes	60,00%	70,00%	89,00%	67,00%
Clientes	Incrementar Fidelidad de Clientes	# de Clientes fieles	150,00	200,00	260,00	145,00
Procesos	Certificar Procesos en ISO	# de procesos certificados	1,00	3,00	5,00	4,00
Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	% de reducción de tiempos	25,00%	20,00%	16,00%	12,00%
Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	Tiempo de puesta en marcha del modelo	\$ 12,00	\$ 45,00	\$ 56,00	\$ 45,00
Aprendizaje y Crecimiento	Comprar Motocicletas para distribuir productos	# de motocicletas compradas	65,00	55,00	45,00	55,00
Aprendizaje y Crecimiento	Implementar modelo de Gestión por Competencias	Tiempo de puesta en marcha del modelo	\$ 12,00	\$ 45,00	\$ 56,00	\$ 45,00

Hacer clic en **imprimir** para comenzar la impresión.

El reporte esta listo para que tu puedas **imprimirlo**. Es un reporte del resultado actual de todos los indicadores, debes imprimirlo **ANTES** de grabar los indicadores, caso contrario, meta y resultado actual salen sin información porque al ser grabados se archivan y salen de esta tabla.

Vista previa: página 1 de 1

0:25 / 1:25

Application - Soft_2003_TDC_Full_Profesional(1)

Archivo Herramientas Zoom Imprimir... Configurar... Márgenes Saltos de página Cerrar Ayuda

REPORTE DE INDICADORES

Perspectiva	Objetivo	Indicador	Peligro	Precaucion	Meta	Resultado Actual
01: Financiera	Aumentar Ventas	% aumento de ventas	8,00%	10,00%	14,00%	13,00%
01: Financiera	Reducir Costos	% reducción de costos	10,00%	8,00%	5,00%	6,00%
02: Clientes	Aumentar Satisfacción	% satisfacción de clientes	60,00%	70,00%	89,00%	67,00%
02: Clientes	Incrementar Fidelidad de Clientes	# de Clientes fieles	150,00	200,00	260,00	145,00
03: Procesos	Certificar Procesos en ISO	# de procesos certificados	1,00	3,00	5,00	4,00
03: Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	% de reducción de tiempos	25,00%	20,00%	16,00%	12,00%
03: Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	Tiempo de puesta en marcha del modelo	\$ 12,00	\$ 45,00	\$ 56,00	\$ 45,00
04: Aprendizaje y Crecimiento	Comprar Motocicletas para distribuir productos	# de motocicletas compradas	65,00	55,00	45,00	55,00
04: Aprendizaje y Crecimiento	Implementar modelo de Gestión por Competencias	Tiempo de puesta en marcha del modelo	\$ 12,00	\$ 45,00	\$ 56,00	\$ 45,00

Hacer clic en **Cerrar** para volver a la hoja indicadores

El reporte esta listo para que tu puedas **imprimirlo**. Es un reporte del resultado actual de todos los indicadores, debes imprimirlo **ANTES** de grabar los indicadores, caso contrario, meta y resultado actual salen sin información porque al ser grabados se archivan y salen de esta tabla.

Vista previa: página 1 de 1

0:28 / 1:25

Application - Soft_2003_TDC_Full_Profesional(1)

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana Application 2

Zoom: Actualizar Borrar Escalas Grabar Evaluar Borrar Historial Grabar Historial

Seleccionar un indicador:

Reporte Completo Graficar

Seleccione un indicador de la lista para graficarlo.

Perspectiva	Objetivo Estrategico	Indicador	Resultado Actual	M01	L01	F01	M02	L02	F02	M03	L03	F03	M04	L04
01. Financiera	Aumentar Ventas	% aumento de ventas	13,00%	17,00%	13,00%	20-02-09	13,00%	13,00%	20-09-09	13,00%	14,00%	20-10-09	13,00%	13,00%
01. Financiera	Reducir Costos	% reduccion de costos	0,00%	5,00%	7,00%	21-08-20-09	5,00%			7,00%			7,00%	
02. Clientes	Aumentar Satisfaccion	% satisfaccion de clientes	67,00%	85,00%	75,00%	21-08-20-09	85,00%			80,00%			8,00%	
02. Clientes	Incrementar Fidelidad de Clientes	# de Clientes fieles	145,00	250,00	155,00	21-08-20-09	200,00			22,00			3,00	
03. Procesos	Certificar Procesos en ISO	# de procesos certificados	4,00	5,00	7,00	21-08-20-09	5,00			7,00			2,00	
03. Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	% de reduccion de tiempos	12,00%	15,00%	13,00%	21-08-20-09	16,00%			17,00%			17,00%	
03. Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	Tiempo de puesta en marcha del modelo	\$ 45,00	\$ 15,00	\$ 36,00	21-08-20-09	\$ 0,00			\$ 16,00			\$ 17,00	
04. Aprendizaje y Crecimiento	Comprar Motocicletas para distribuir productos	# de motocicletas compradas	55,00	40,00	50,00	21-08-20-09	40,00			40,00			40,00	
04. Aprendizaje y Crecimiento	Implementar modelo de Gestion por Competencias	Tiempo de puesta en marcha del modelo	\$ 45,00	\$ 15,00	\$ 36,00	21-08-20-09	\$ 16,00			\$ 16,00			\$ 17,00	

0:37 / 1:25

Application - Soft_2003_TDC_Full_Profesional(1)

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana Application 2

Zoom: Actualizar Borrar Escalas Grabar Evaluar Borrar Historial Grabar Historial

Seleccionar un indicador:

Reporte Completo Graficar

Seleccione un indicador de la lista para graficarlo.

Perspectiva	Objetivo Estrategico	Indicador	Resultado Actual	M01	L01	F01	M02	L02	F02	M03	L03	F03	M04	L04
01. Financiera	Aumentar Ventas	% aumento de ventas	13,00%	17,00%	13,00%	20-02-09	13,00%	13,00%	20-09-09	13,00%	14,00%	20-10-09	13,00%	13,00%
01. Financiera	Reducir Costos	% reduccion de costos	0,00%	5,00%	7,00%	21-08-20-09	5,00%			7,00%			7,00%	
02. Clientes	Aumentar Satisfaccion	% satisfaccion de clientes	60,00%	70,00%	89,00%					80,00%			8,00%	
02. Clientes	Incrementar Fidelidad de Clientes	# de Clientes fieles	150,00	200,00	260,00					22,00			3,00	
03. Procesos	Certificar Procesos en ISO	# de procesos certificados	1,00	3,00	5,00					7,00			2,00	
03. Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	% de reduccion de tiempos	25,00%	20,00%	16,00%					17,00%			17,00%	
03. Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	Tiempo de puesta en marcha del modelo	\$ 12,00	\$ 45,00	\$ 56,00					\$ 16,00			\$ 17,00	
04. Aprendizaje y Crecimiento	Comprar Motocicletas para distribuir productos	# de motocicletas compradas	85,00	55,00	45,00					40,00			40,00	
04. Aprendizaje y Crecimiento	Implementar modelo de Gestion por Competencias	Tiempo de puesta en marcha del modelo	\$ 12,00	\$ 45,00	\$ 56,00					\$ 16,00			\$ 17,00	

0:51 / 1:25

Application - Soft_2003_TDC_Full_Profesional(1)

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana Application 2

Actualizar Borrar Escalas Grabar Evaluar Borrar Historial Grabar Historial

Reporte Completo Graficar

Seleccionar un Indicador: % aumento de ventas

Semáforos

Peligro Precavacion Meta Resultado Actual

MM1 L01 F01 M02 L02 F02 M03 L03 F03 M04 L04

Perspectiva	Objetivo Estratégico	Indicadores	Peligro	Precavacion	Meta	Resultado Actual
01: Financiera	Aumentar Ventas	% aumento	8,00%	10,00%	14,00%	13,00%
01: Financiera	Reducir Costos	% reducción	8,00%	5,00%	8,00%	8,00%
02: Clientes	Aumentar Satisfacción	% satisfacción	70,00%	70,00%	89,00%	67,00%
02: Clientes	Incrementar Fidelidad de Clientes	# de Clientes	200,00	200,00	260,00	145,00
03: Procesos	Certificar Procesos en ISO	# de procesos	3,00	3,00	5,00	4,00
03: Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	% de reducción	20,00%	20,00%	16,00%	12,00%
03: Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	Tiempo modelo	\$ 45,00	\$ 45,00	\$ 56,00	\$ 45,00
04: Aprendizaje y Crecimiento	Comprar Motocicletas para distribuir productos	# de motocicletas	55,00	55,00	45,00	55,00
04: Aprendizaje y Crecimiento	Implementar modelo de Gestión por Competencias	Tiempo modelo	\$ 45,00	\$ 45,00	\$ 56,00	\$ 45,00

Luego haga clic en **Graficar** para crear el gráfico del indicador selecciona

0:55 / 1:25

Application - Soft_2003_TDC_Full_Profesional(1)

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana Application 2

GRAFICO META VS LOGROS

% aumento de ventas

Imprimir Volver a Indicadores

Título del gráfico

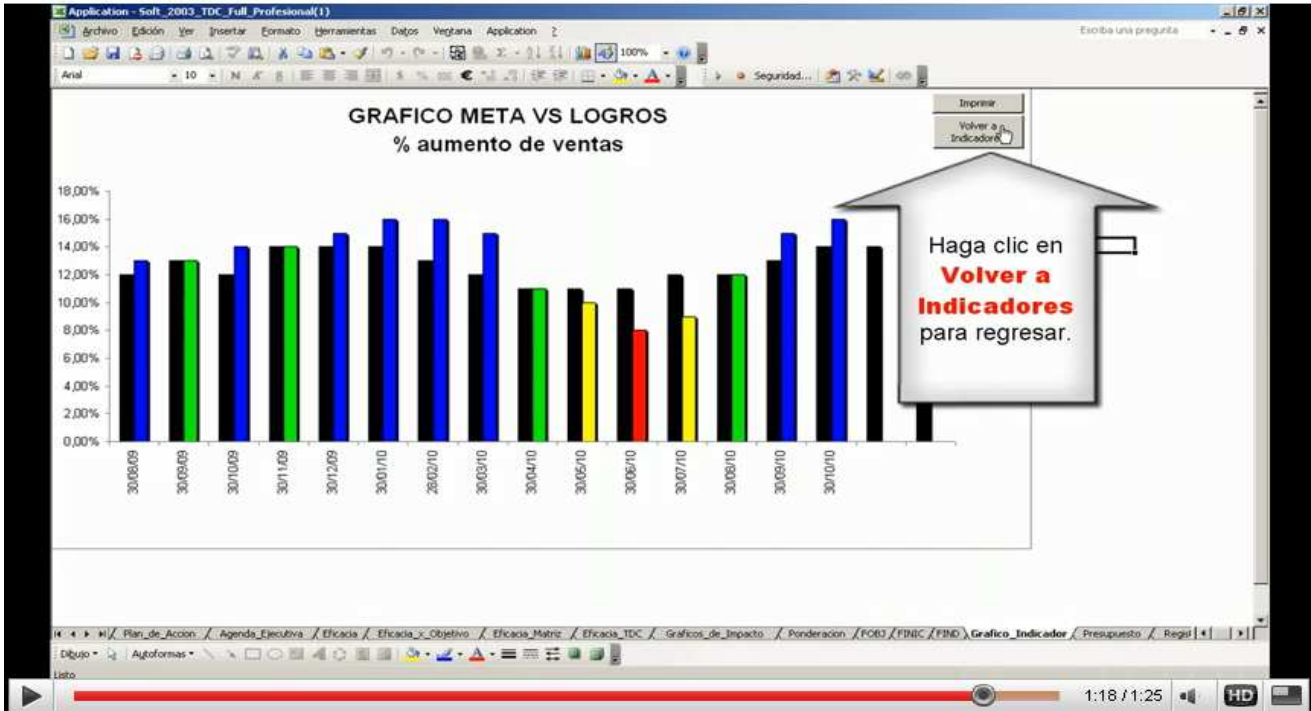
18,00%
16,00%
14,00%
12,00%
10,00%
8,00%
6,00%
4,00%
2,00%
0,00%

30/08/09 30/09/09 30/10/09 30/11/09 30/12/09 30/01/10 28/02/10 30/03/10 30/04/10 30/05/10 30/06/10 30/07/10 30/08/10 30/09/10 30/10/10

■ "Metas"
■ "Logros"

Observe que el gráfico muestra las **metas** en color negro, mientras que los **logros** se colorean según el estado obtenido de la evaluación.

1:03 / 1:25



Application - Soft_2003_TDC_Full_Profesional(1)

Seleccionar un Indicador:
% aumento de ventas
Semaforos

Perspectiva	Objetivo Estrategico	Indicador	Peligro	Precaucion	Meta	Resultado Actual	M01	L01	F01	M02	L02	F02	M03	L03	F03	M04	L04
01. Financiera	Aumentar Ventas	% aumento de ventas	8,00%	10,00%	14,00%	13,00%	12,00%	13,00%	20-02-09	13,00%	12,00%	20-03-09	12,00%	14,00%	20-10-09	14,00%	14,00%
01. Financiera	Reducir Costos	% reduccion de costos	10,00%	8,00%	5,00%	5,00%	5,00%	7,00%	21-08-20	8,00%			11,00%			11,00%	
02. Clientes	Aumentar Satisfaccion	% satisfaccion de clientes	60,00%	70,00%	89,00%	67,00%	69,00%	75,00%	21-08-20	80,00%			80,00%			8,00%	
02. Clientes	Incrementar Fidelidad de Clientes	# de Clientes fieles	150,00	200,00	260,00	145,00	154,00	155,00	21-08-20	160,00			16,00			1,00	
03. Procesos	Certificar Procesos en ISO	# de procesos certificados	1,00	3,00	5,00	4,00	4,00	7,00	21-08-20	4,00			7,00			7,00	
03. Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	% de reduccion de tiempos	25,00%	20,00%	16,00%	12,00%	15,00%	13,00%	21-08-20	16,00%			17,00%			17,00%	
03. Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	Tiempo de puesta en marcha del modelo	\$ 12,00	\$ 45,00	\$ 56,00	\$ 45,00	\$ 54,00	\$ 54,00	21-08-20	\$ 54,00			\$ 54,00			\$ 57,00	
04. Aprendizaje y Crecimiento	Comprar Motocicletas para distribuir productos	# de motocicletas compradas	85,00	55,00	45,00	55,00	46,00	56,00	21-08-20	46,00			46,00			46,00	
04. Aprendizaje y Crecimiento	Implementar modelo de Gestion por Competencias	Tiempo de puesta en marcha del modelo	\$ 12,00	\$ 45,00	\$ 56,00	\$ 45,00	\$ 55,00	\$ 56,00	21-08-20	\$ 56,00			\$ 56,00			\$ 57,00	

1:22 / 1:25



Aplicativos - Soft_2003_TDC_Full_Profesional(1)

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana Aplicación ?

Escriba una pregunta

Antal

Zoom

Anterior

Siguiente

Inicio

Actualizar Borrar Escalas Grabar Evaluar Borrar Historial Grabar Historial

Reporte Completo Graficar

Seleccionar un Indicador:
% aumento de ventas
Semaforos

Perspectiva	Objetivo Estrategico	Indicador	Peligro	Precaucion	Meta	Resultado Actual	M01	L01	F01	M02	L02	F02	M03	L03	F03	M04	L04
01 Financiera	Aumentar Ventas	% aumento de ventas	8,00%	10,00%	14,00%	12,00%	12,80%	13,80%	20,88,00	13,80%	13,80%	20,88,00	12,80%	14,80%	20,18,00	14,80%	14,80%
01 Financiera	Reducir Costos	% reduccion de costos	10,00%	8,00%	5,00%	5,00%	5,80%	7,80%	31,88,20	5,80%			23,80%			23,80%	
02 Clientes	Aumentar Satisfaccion	% satisfaccion de clientes	80,00%	70,00%	89,00%	77,00%	85,80%	75,80%	31,88,20	85,80%			32,80%			3,80%	
02 Clientes	Incrementar Fidelidad de Clientes	# de Clientes fieles	150,00	200,00	260,00	149,00	216,80	155,80	31,88,20	216,80			22,80%			3,80%	
03 Procesos	Certificar Procesos en ISO	# de procesos certificados	1,00	3,00	5,00	6,00	5,80	7,80	31,88,20	5,80			22,80%			7,80%	
03 Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	% de reduccion de tiempos	25,00%	20,00%	16,00%	14,00%	15,80%	13,80%	31,88,20	15,80%			17,80%			17,80%	
03 Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	Tiempo de puesta en marcha del modelo	\$ 12,00	\$ 45,00	\$ 56,00	\$ 44,00	\$ 55,80	\$ 46,80	31,88,20	\$ 55,80			\$ 56,80			\$ 57,80	
04 Aprendizaje y Crecimiento	Comprar Motocicletas para distribuir productos	# de motocicletas compradas	65,00	55,00	45,00	66,00	66,80	56,80	31,88,20	66,80			66,80			66,80	
04 Aprendizaje y Crecimiento	Implementar modelo de Gestión por Competencias			\$ 45,00	\$ 56,00	\$ 44,00	\$ 55,80	\$ 46,80	31,88,20	\$ 55,80			\$ 56,80			\$ 57,80	

Plan de Accion / Agenda Ejecutiva / Eficacia / Eficacia_x_Objetivo / Eficacia_Matriz / Eficacia_TDC / Graficos

0:00 / 0:31

En este video aprenderemos a borrar las escalas ingresadas en la matriz.

Aplicativos - Soft_2003_TDC_Full_Profesional(1)

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana Aplicación ?

Escriba una pregunta

Antal

Zoom

Anterior

Siguiente

Inicio

Actualizar Borrar Escalas Grabar Evaluar Borrar Historial Grabar Historial

Reporte Completo Graficar

Seleccionar un Indicador:
% aumento de ventas
Semaforos

Perspectiva	Objetivo Estrategico	Indicador	Peligro	Precaucion	Meta	Resultado Actual	M01	L01	F01	M02	L02	F02	M03	L03	F03	M04	L04
01 Financiera	Aumentar Ventas	% aumento de ventas	8,00%	10,00%	14,00%	12,00%	12,80%	13,80%	20,88,00	13,80%	13,80%	20,88,00	12,80%	14,80%	20,18,00	14,80%	14,80%
01 Financiera	Reducir Costos	% reduccion de costos	10,00%	8,00%	5,00%	5,00%	5,80%	7,80%	31,88,20	5,80%			23,80%			23,80%	
02 Clientes	Aumentar Satisfaccion	% satisfaccion de clientes	80,00%	70,00%	89,00%	77,00%	85,80%	75,80%	31,88,20	85,80%			32,80%			3,80%	
02 Clientes	Incrementar Fidelidad de Clientes	# de Clientes fieles	150,00	200,00	260,00	149,00	216,80	155,80	31,88,20	216,80			22,80%			3,80%	
03 Procesos	Certificar Procesos en ISO	# de procesos certificados	1,00	3,00	5,00	6,00	5,80	7,80	31,88,20	5,80			22,80%			7,80%	
03 Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	% de reduccion de tiempos	25,00%	20,00%	16,00%	14,00%	15,80%	13,80%	31,88,20	15,80%			17,80%			17,80%	
03 Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	Tiempo de puesta en marcha del modelo	\$ 12,00	\$ 45,00	\$ 56,00	\$ 44,00	\$ 55,80	\$ 46,80	31,88,20	\$ 55,80			\$ 56,80			\$ 57,80	
04 Aprendizaje y Crecimiento	Comprar Motocicletas para distribuir productos	# de motocicletas compradas	65,00	55,00	45,00	66,00	66,80	56,80	31,88,20	66,80			66,80			66,80	
04 Aprendizaje y Crecimiento	Implementar modelo de Gestión por Competencias			\$ 45,00	\$ 56,00	\$ 44,00	\$ 55,80	\$ 46,80	31,88,20	\$ 55,80			\$ 56,80			\$ 57,80	

Presentacion / Vision-Mision / Mapa / Matriz / Metas / Indicadores / Priorizar Inicativas / Plan de Accion / Agenda Ejecutiva / Eficacia / Eficacia_x_Objetivo / Eficacia_Matriz / Eficacia_TDC / Graficos

0:07 / 0:31

Haga clic en **Borrar Escalas**.

Application - Soft_2003_TDC_Full_Profesional(1)

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana Aplicación ?

Actu... Borrar Escalas Grabar Evaluar Borrar Historial Grabar Historial

Zoom Anterior Siguiente Inicio

Reporte Completo Graficar

Seleccionar un Indicador: % aumento de ventas Semáforos

Perspectiva	Objetivo Estratégico	Indicador	Peligro	Precaucion	Meta	Resultado Actual	M01	L01	F01	M02	L02	F02	M03	L03	F03	M04	L04
01 Financiera	Aumentar Ventas	% aumento de ventas	8,00%	10,00%	14,00%	13,00%	12,80%	13,60%	20.00.00	13,80%	13,80%	20.00.00	12,80%	14,80%	20.10.00	14,80%	14,80%
01 Financiera	Reducir Costos	% reducción de costos	10,00%	8,00%	5,00%	5,80%	5,80%	7,80%	31.00.20	6,80%			23,80%			23,80%	
02 Clientes	Aumentar Satisfacción	% satisfacción de clientes	60,00%	70,00%	89,00%	85,80%	85,80%	75,80%	31.00.20	89,80%			32,80%			3,80%	
02 Clientes	Incrementar Fidelidad de Clientes	# de Clientes fieles	150,00	200,00	260,00	216,00	216,00	155,00	31.00.20	260,00			22,00			3,00	
03 Procesos	Certificar Procesos en ISO	# de procesos certificados				7,00	7,00	7,00	31.00.20	7,00			22,00			2,00	
03 Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	% de reducción de tiempos				15,80%	15,80%	13,80%	31.00.20	18,80%			17,80%			17,00%	
03 Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	Tiempo de puesta en marcha del modelo				5.55,00	5.55,00	5.46,00	31.00.20	5.56,00			5.56,00			5.57,00	
04 Aprendizaje y Crecimiento	Comprar Motocicletas para distribuir productos	# de motocicletas compradas				46,00	46,00	56,00	31.00.20	46,00			46,00			46,00	
04 Aprendizaje y Crecimiento	Implementar modelo de Gestión por Competencias	Tiempo modelo				5.57,00	5.57,00	5.44,00	31.00.20	5.56,00			5.56,00			5.57,00	

Borrado de Semáforos

Los resultados y las escalas de semáforos serán borrados y no podrán ser recuperados. (Desea Continuar?)

SI No

Haga clic en **SI** para confirmar la eliminación de datos.

0:10 / 0:31

Application - Soft_2003_TDC_Full_Profesional(1)

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana Aplicación ?

Actu... Borrar Escalas Grabar Evaluar Borrar Historial Grabar Historial

Zoom Anterior Siguiente Inicio

Reporte Completo Graficar

Seleccionar un Indicador: % aumento de ventas Semáforos

Perspectiva	Objetivo Estratégico	Indicador	Peligro	Precaucion	Meta	Resultado Actual	M01	L01	F01	M02	L02	F02	M03	L03	F03	M04	L04
01 Financiera	Aumentar Ventas	% aumento de ventas					12,80%	13,60%	20.00.00	13,80%	13,80%	20.00.00	12,80%	14,80%	20.10.00	14,80%	14,80%
01 Financiera	Reducir Costos	% reducción de costos					5,80%	7,80%	31.00.20	6,80%			23,80%			23,80%	
02 Clientes	Aumentar Satisfacción	% satisfacción de clientes					85,80%	75,80%	31.00.20	89,80%			32,80%			3,80%	
02 Clientes	Incrementar Fidelidad de Clientes	# de Clientes fieles					216,00	155,00	31.00.20	260,00			22,00			3,00	
03 Procesos	Certificar Procesos en ISO	# de procesos certificados					7,00	7,00	31.00.20	7,00			22,00			2,00	
03 Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	% de reducción de tiempos					15,80%	13,80%	31.00.20	18,80%			17,80%			17,00%	
03 Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	Tiempo de puesta en marcha del modelo					5.55,00	5.46,00	31.00.20	5.56,00			5.56,00			5.57,00	
04 Aprendizaje y Crecimiento	Comprar Motocicletas para distribuir productos	# de motocicletas compradas					46,00	56,00	31.00.20	46,00			46,00			46,00	
04 Aprendizaje y Crecimiento	Implementar modelo de Gestión por Competencias	Tiempo modelo					5.55,00	5.46,00	31.00.20	5.56,00			5.56,00			5.57,00	

Observe el resultado de la operación, se han borrado todos los parámetros y resultados ingresados en la matriz.

0:20 / 0:31

Application - Soft_2003_TDC_Full_Profesional(1)

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana Aplicación 2

100%

Actuar Actualizar Borrar Escalas Grabar Evaluar Borrar Historial Grabar Historial

Reporte Completo Graficar

Seleccionar un Indicador:
% aumento de ventas
Semáforos

Perspectiva	Objetivo Estratégico	Indicador	Peligro	Precaución	Meta	Resultado Actual	M01	L01	F01	M02	L02	F02	M03	L03	F03	M04	L04
01: Financiera	Aumentar Ventas	% aumento de ventas					12,80%	13,80%	2898,09	13,80%	13,80%	3893,09	12,80%	14,80%	3878,09	14,80%	14,80%
01: Financiera	Reducir Costos	% reducción de costos					5,80%	7,80%	3188,29	6,80%			23,80%			23,80%	
02: Clientes	Aumentar Satisfacción	% satisfacción de clientes					85,80%	75,80%	3188,29	89,80%			92,80%			9,80%	
02: Clientes	Incrementar Fidelidad de Clientes	# de Clientes fieles					216,80	155,80	3188,29	200,80			22,80			3,80	
03: Procesos	Certificar Procesos en ISO	# de procesos certificados					5,80	7,80	3188,29	6,80			22,80			2,80	
03: Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	% de reducción de tiempos					15,80%	13,80%	3188,29	16,80%			17,80%			17,80%	
03: Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	Tiempo de puesta en marcha del modelo					1 65,80	1 46,80	3188,29	1 50,80			1 54,80			1 67,80	
04: Aprendizaje y Crecimiento	Comprar Motocicletas para distribuir productos	# de motocicletas compradas					46,80	56,80	3188,29	45,80			46,80			46,80	
04: Aprendizaje y Crecimiento	Implementar modelo de Gestión por Competencias	Tiempo de puesta en marcha del modelo															

GRATIS:

Baja y Prueba sin compromiso el Software
TABLERO DE COMANDO

Para mas información ingresa en:

<http://tablerodecomando.ning.com>

Presentación / Vision-Mision / Mapa / Matriz / Metas / Indicadores / Priorizar_Inicial

Dibujar / Autoformas

0:28 / 0:31



Application - Soft_2009_TDC_Full_Professional[1]

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana Aplicación 2

Zoom: Anterior, Siguiente, Inicio

Actualizar, Borrar Escalas, Grabar, Evaluar, Borrar Historial, Grabar Historial

Reporte Completo, Graficar

Seleccionar un Indicador: % aumento de ventas

Semaforos: Peligro, Precaución, Bien

Perspectiva	Objetivo Estrategico	Indicador	Peligro	Precaución	Bien	M03	F03	M04	L04
01: Financiera	Aumentar Ventas	% aumento de ventas				12,80%	14,00%	10/10/09	14,00%
01: Financiera	Reducir Costos	% reducción de costos				23,80%		23,80%	
02: Clientes	Aumentar Satisfacción	% satisfacción de clientes				32,80%		3,80%	
02: Clientes	Incrementar Fidelidad de Clientes	# de Clientes fieles				22,00		2,00	
03: Procesos	Certificar Procesos en ISO	# de procesos certificados				22,00		2,00	
03: Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	% de reducción de tiempos				17,80%		17,80%	
03: Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	Tiempo de puesta en marcha del modelo				\$ 14,00		\$ 17,00	
04: Aprendizaje y Crecimiento	Comprar Motocicletas para distribuir productos	# de motocicletas compradas				40,00		40,00	
04: Aprendizaje y Crecimiento	Implementar modelo de Gestión por Competencias	Tiempo de puesta en marcha del modelo				\$ 14,00		\$ 17,00	

Haga **Clic** en **Borrar Historial** para eliminar los datos cargados en el historial de indicadores.

Presentacion / Vision-Mision / Mapa / Mapa / Metas / Indicadores / Priorizar_Iniciativas / Plan_de_Accion / Agenda_Ejecutiva / Eficacia / Eficacia_x_Objetivo / Eficacia_Matris / Eficacia_TDC / Graficos

0:02 / 0:29

Application - Soft_2003_TDC_Full_Profesional(1)

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana Application 2

Actualizar Borrar Escalas Grabar Evaluar Borrar Historial Grabar Historial

Seleccionar un Indicador:
% aumento de ventas
Semáforos

Perspectiva	Objetivo Estratégico	Indicador	Peligro	Precaucion	Meta	Resultado Actual	M01	L01	F01	M02	L02	F02	M03	L03	F03	M04	L04
01: Financiera	Aumentar Ventas	% aumento de ventas					12,00%	13,00%	20/08/09	13,00%	13,00%	20/09/09	12,00%	14,00%	20/10/09	14,00%	14,00%
01: Financiera	Reducir Costos	% reducción de costos					5,00%	7,00%	31/08/20	09	4,00%		23,00%			23,00%	
02: Clientes	Aumentar Satisfacción	% satisfacción de clientes					85,00%	75,00%	31/08/20	09	88,00%		92,00%			9,00%	
02: Clientes	Incrementar Fidelidad de Clientes	# de Clientes fieles					250,00	155,00	31/08/20	09	100,00		22,00			1,00	
03: Procesos	Certificar Procesos en ISO						31/08/20	09	31/08/20	09			22,00			2,00	
03: Procesos	Reducir Tiempos de Entrega												17,00%			17,00%	
03: Procesos	Reducir Tiempos de Entrega												5/06/08			5/07/08	
04: Aprendizaje y Crecimiento	Comprar Motocicletas para distribuir productos						5/06/08	5/06/08	09	5/06/08			5/06/08			90,00	
04: Aprendizaje y Crecimiento	Implementar modelo de Gestión por modelo												5/06/08			5/07/08	

BORRADO DE DATOS

LA INFORMACION DE LOS INDICADORES SERAN BORRADOS PERMANENTEMENTE Y NO PODRAN SER RECUPERADOS ¿DESEA CONTINUAR CON LA ACCION?

Si No

Haga **Clic** en **Si** para confirmar la operación.

0:12 / 0:29

Application - Soft_2003_TDC_Full_Profesional(1)

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana Application 2

Actualizar Borrar Escalas Grabar Evaluar Borrar Historial Grabar Historial

Seleccionar un Indicador:
% aumento de ventas
Semáforos

Perspectiva	Objetivo Estratégico	Indicador	Peligro	Precaucion	Meta	Resultado Actual	M01	L01	F01	M02	L02	F02	M03	L03	F03	M04	L04
01: Financiera	Aumentar Ventas	% aumento de ventas															
01: Financiera	Reducir Costos	% reducción de costos															
02: Clientes	Aumentar Satisfacción	% satisfacción de clientes															

Observe el resultado de la operación, se han eliminado todos los datos del **historial del indicador**.

0:22 / 0:29

Application - Soft_2003_TDC_Full_Profesional(1)

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana Aplicación 2

100%

Actualizar Borrar Escalas Grabar Evaluar Borrar Historial Grabar Historial

Seleccionar un Indicador:
% aumento de ventas

Reporte Completo Graficar Semáforos

Perspectiva	Objetivo Estratégico	Indicador	Peligro	Precaucion	Meta	Resultado Actual	M01	L01	F01	M02	L02	F02	M03	L03	F03	M04	L04
01 Financiera	Aumentar Ventas	% aumento de ventas															
01 Financiera	Reducir Costos	% reducción de costos															
02 Clientes	Aumentar Satisfacción	% satisfacción de clientes															
02 Clientes	Incrementar Fidelidad de Clientes	# de Clientes fieles															
03 Procesos	Certificar Procesos en ISO	# de procesos certificados															
03 Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	% de reducción de tiempos															
03 Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	Tiempo de puesta en marcha del modelo															
04 Aprendizaje y Crecimiento	Comprar Motocicletas para distribuir productos	# de motocicletas compradas															
04 Aprendizaje y Crecimiento	Implementar modelo de Gestión por Competencias	Tiempo de puesta en marcha del modelo															

GRATIS:

Baja y Prueba sin compromiso el Software
TABLERO DE COMANDO

Para mas información ingresa en:

<http://tablerodecomando.ning.com>

Presentacion / Vision-Mision / Mapa / Matriz / Metas / Indicadores / Priorizar

0:28 / 0:29



Application - Soft 2005 IDC, A. Distr(1)

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana Aplicación Z

100%

Actualizar Borrar Escalas Grabar Evaluar Grabar Todos Borrar Historial Grabar Historial Ficha Indicadores

Seleccionar un Indicador:

Video Tutorial Reporte Completo Graficar

Perspectiva	Objetivo Estrategico	Indicador	Peligro	Precacion	Meta	Resultado Actual
01 Financiera	Aumentar Ventas	% aumento de ventas	8,00%	10,00%	14,00%	
01 Financiera	Reducir Costos	% reduccion de costos	10,00%	8,00%	23,00%	

3,00%

3,00

2,00

7,00%

\$ 57,00

46,00

\$ 57,00

M01	L01	F01	M02	L02	F02	M03	L03	F03	M04	L04
11,88%	14,90%	20 00 09	13,88%	12,88%	31 08 20 09	17,88%	14,90%	31 08 20 09	14,90%	23,00%
5,99%	4,80%	31 08 20 09	5,99%	21,00%	31 08 20 09	23,88%	4,80%	31 08 20 09	23,88%	32,00%
33,88%	14,88%	31 08 20 09	33,88%	77,88%	31 08 20 09	32,88%	14,88%	31 08 20 09	5,88%	23,00%
258,88	45,88	31 08 20 09	258,88	213,88	31 08 20 09	22,88	45,88	31 08 20 09	5,88	32,00
5,88	54,88	31 08 20 09	5,88	-8,88	31 08 20 09	22,88	54,88	31 08 20 09	7,88	32,00
15,88%	48,88%	31 08 20 09	16,88%	23,88%	31 08 20 09	17,88%	48,88%	31 08 20 09	12,88%	23,00%
\$ 55,88	\$ 54,88	31 08 20 09	\$ 55,88	\$ 57,88	31 08 20 09	\$ 54,88	\$ 54,88	31 08 20 09	\$ 57,88	\$ 32,00
46,88	45,88	31 08 20 09	46,88	54,88	31 08 20 09	46,88	45,88	31 08 20 09	46,88	23,00
\$ 55,88	\$ 54,88	31 08 20 09	\$ 55,88	\$ 57,88	31 08 20 09	\$ 54,88	\$ 54,88	31 08 20 09	\$ 57,88	\$ 32,00

En este capitulo aprenderemos a grabar los datos almacenados en el historial en la base de datos del programa.

Usted podrá almacenar **4 grupos de 17 periodos** para cada indicador, éstos grupos se grabarán secuencialmente en la base de datos.

0:12 / 3:05

Application - Soft_2003_TDC_A_Distr(1)

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana Application 2

Escriba una pregunta

Antal

Zoom Anterior Inicio

Actualizar Borrar Escalas Grabar Evaluar Grabar Todos Borrar Historial Grabar Historial Ficha Indicadores

Seleccionar un Indicador:

Semaforos

Perspectiva	Objetivo Estrategico	Indicador	Peligro	Precacion	Meta	Resultado Actual
01. Financiera	Aumentar Ventas	% aumento de ventas	8,00%	10,00%	14,00%	
01. Financiera	Reducir Costos	% reduccion de costos	10,00%	8,00%	23,00%	
02. Clientes	Aumentar Satisfaccion	% satisfaccion de clientes	60,00%	70,00%	3,00%	
02. Clientes	Incrementar Fidelidad de Clientes	# de Clientes fieles	150,00	200,00	3,00	
03. Procesos	Certificar Procesos en ISO	# de procesos certificados	1,00	3,00	2,00	
03. Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	% de reduccion de tiempos	25,00%	20,00%	17,00%	
03. Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	Tiempo de puesta en marcha del modelo	\$ 12,00	\$ 45,00	\$ 57,00	
04. Aprendizaje y Crecimiento	Comprar Motocicletas para distribuir productos	# de motocicletas compradas	65,00	55,00	46,00	
04. Aprendizaje y Crecimiento	Implementar modelo de Gestión por Competencias	Tiempo de puesta en marcha del modelo	\$ 12,00	\$ 45,00	\$ 57,00	

M01	L01	F01	M02	L02	F02	M03	L03	F03	M04	L04
12,00%	14,00%	20,00-09	13,00%	12,00%	31,00-20	17,00%	14,00%	31,00-20	14,00%	23,00%
5,00%	4,00%	31,00-20	5,00%	21,00%	31,00-20	23,00%	4,00%	31,00-20	23,00%	32,00%
83,00%	14,00%	31,00-20	83,00%	77,00%	31,00-20	32,00%	14,00%	31,00-20	1,00%	23,00%
250,00	45,00	31,00-20	260,00	213,00	31,00-20	23,00	45,00	31,00-20	5,00	32,00
5,00	54,00	31,00-20	5,00	4,00	31,00-20	23,00	54,00	31,00-20	7,00	32,00
15,00%	48,00%	31,00-20	16,00%	23,00%	31,00-20	17,00%	48,00%	31,00-20	17,00%	23,00%
\$ 15,00	\$ 14,00	31,00-20	\$ 15,00	\$ 57,00	31,00-20	\$ 14,00	\$ 14,00	31,00-20	\$ 17,00	\$ 32,00
46,00	45,00	31,00-20	46,00	56,00	31,00-20	46,00	45,00	31,00-20	46,00	23,00
\$ 15,00	\$ 14,00	31,00-20	\$ 15,00	\$ 57,00	31,00-20	\$ 14,00	\$ 14,00	31,00-20	\$ 17,00	\$ 32,00

Observe que antes de grabar, el historial debe tener **todos los registros cargados.**

0:22 / 3:05

Application - Soft_2003_TDC_A_Distr(1)

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana Application 2

Escriba una pregunta

Antal

Zoom Anterior Inicio

Actualizar Borrar Escalas Grabar Evaluar Grabar Todos Borrar Historial Grabar Historial Ficha Indicadores

Seleccionar un Indicador:

Semaforos

Perspectiva	Objetivo Estrategico	Indicador	Peligro	Precacion	Meta	Resultado Actual
01. Financiera	Aumentar Ventas	% aumento de ventas	8,00%	10,00%	14,00%	
01. Financiera	Reducir Costos	% reduccion de costos	10,00%	8,00%	23,00%	
02. Clientes	Aumentar Satisfaccion	% satisfaccion de clientes	60,00%	70,00%	3,00%	
02. Clientes	Incrementar Fidelidad de Clientes	# de Clientes fieles	150,00	200,00	3,00	
03. Procesos	Certificar Procesos en ISO	# de procesos certificados	1,00	3,00	2,00	
03. Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	% de reduccion de tiempos	25,00%	20,00%	17,00%	
03. Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	Tiempo de puesta en marcha del modelo	\$ 12,00	\$ 45,00	\$ 57,00	
04. Aprendizaje y Crecimiento	Comprar Motocicletas para distribuir productos	# de motocicletas compradas	65,00	55,00	46,00	
04. Aprendizaje y Crecimiento	Implementar modelo de Gestión por Competencias	Tiempo de puesta en marcha del modelo	\$ 12,00	\$ 45,00	\$ 57,00	

M01	L01	F01	M02	L02	F02	M03	L03	F03	M04	L04
12,00%	14,00%	20,00-09	13,00%	12,00%	31,00-20	17,00%	14,00%	31,00-20	14,00%	23,00%
5,00%	4,00%	31,00-20	5,00%	21,00%	31,00-20	23,00%	4,00%	31,00-20	23,00%	32,00%
83,00%	14,00%	31,00-20	83,00%	77,00%	31,00-20	32,00%	14,00%	31,00-20	1,00%	23,00%
250,00	45,00	31,00-20	260,00	213,00	31,00-20	23,00	45,00	31,00-20	5,00	32,00
5,00	54,00	31,00-20	5,00	4,00	31,00-20	23,00	54,00	31,00-20	7,00	32,00
15,00%	48,00%	31,00-20	16,00%	23,00%	31,00-20	17,00%	48,00%	31,00-20	17,00%	23,00%
\$ 15,00	\$ 14,00	31,00-20	\$ 15,00	\$ 57,00	31,00-20	\$ 14,00	\$ 14,00	31,00-20	\$ 17,00	\$ 32,00
46,00	45,00	31,00-20	46,00	56,00	31,00-20	46,00	45,00	31,00-20	46,00	23,00
\$ 15,00	\$ 14,00	31,00-20	\$ 15,00	\$ 57,00	31,00-20	\$ 14,00	\$ 14,00	31,00-20	\$ 17,00	\$ 32,00

Haga clic en **Ficha Indicadores** para ver dónde se guardarán los datos.

0:34 / 3:05

Application - Soft_2003_TDC_A_Distri(1)

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana Application 2

Escoba una pregunta

Arial 10

FICHA DE DEFINICIÓN DE INDICADORES

Volver a Matriz Actualizar Grabar Recuperar

Ir a Tablero

% de Datos Almacenados

0% 10% 20% 30% 40% 50% 60% 70% 80% 90% 100%

ESTE SOFTWARE ALMACENA HASTA 88 PERIODOS, SELECCIONE ENTRE LOS 8 PERIODOS Y LUEGO PULSE SOBRE EL BOTON ACTUALIZAR

PERIODO: 1 Actualizar Grafico

EVOLUCION DEL INDICADOR
% aumento de ventas

1.2
1
0.8
0.6
0.4
0.2
0

Haga clic en **Actualizar** para sincronizar esta hoja con la matriz.

INDICADOR

DEFINICION DEL INDICADOR

RESPONSABLE DE LA MEDICION

FORMULA DE CALCULO

FUENTE DE VERIFICACION

FRECUENCIA DE MEDICION

ATRIBUTOS DE INDICADOR:

PERTINENCIA:	SIN IMPORTANCIA
PRECISION:	IMPRECISO
OPORTUNIDAD:	INOPORTUNO
ECONOMIA:	COSTOSO
CONFIABILIDAD:	NO ES CONFIABLE

H \ Presentacion \ Vision-Mision \ Mapa \ Matriz \ Metas \ Indicadores \ FOB \ FINC \ FOND \ Grafico_Indicador

Dibujo Autoformas

1:07 / 3:05

Application - Soft_2003_TDC_A_Distri(1)

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana Application 2

Escoba una pregunta

Arial 10

	Definición	Responsable	Formula de Calculo	Fuente de Verificación	Frec. de Medición	Atributos de los Indicadores					
						1			2		
						M	L	F	M	L	F
% aumento de ventas											
% reduccion de costos											
% satisfaccion de clientes											
# de Clientes fieles											
# de procesos certificados											
% de reduccion de tiempos											
Tiempo de puesta en marcha del modelo											
# de motocicletas compradas											
Tiempo de puesta en marcha del modelo											

Observe que ahora se han cargado los datos desde la matriz.

H \ Presentacion \ Vision-Mision \ Mapa \ Matriz \ Metas \ Indicadores \ FOB \ FINC \ FOND \ Grafico_Indicador

Dibujo Autoformas

1:15 / 3:05

Application - Soft_2003_TDC_A_Distri(1)

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana Application 2

100%

Seguridad...

FICHA DE DEFINICIÓN DE INDICADORES

Volver a Matriz Actualizar Grabar Recuperar

INDICADOR

DEFINICIÓN DEL INDICADOR

RESPONSABLE DE LA MEDICIÓN

FORMULA DE CALCULO

FUENTE DE VERIFICACION

FRECUENCIA DE MEDICION

ATRIBUTOS DE INDICADOR:

PERTINENCIA:	SIN IMPORTANCIA
PRECISION:	IMPRECISO
OPORTUNIDAD:	INOPORTUNO
ECONOMIA:	COSTOSO
CONFIABILIDAD:	NO ES CONFIABLE

Ir a Tablero

% de Datos Cargados

0% 100%

ESTE SON LOS B

PERIO

ONE ENTRO JALIZAR

Haga clic en **Ir a Tablero** para volver a la matriz.

1.2 1 0.8 0.6 0.4 0.2 0

0 100 200 300 400 500 600 700 800 900 1000

Herramientas de dibujo: Autoformas, Línea, Rectángulo, Elipse, Texto, etc.

1:22 / 3:05

Application - Soft_2003_TDC_A_Distri(1)

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana Application 2

100%

Seguridad...

Zoom

Anterior

Inicio

Actualizar Borrar Escalas Grabar Evaluar Grabar Todos Borrar Historial Grabar Historial Ficha Indicadores

(7) Video Tutorial Reporte Completo Graficar

Seleccionar un indicador:

Semaforos

Perspectiva	Objetivo Estrategico	Indicador	Peligro	Precaucion	Meta	Indicador Actual
01. Financiera	Aumentar Ventas	% aumento de ventas	8,00%	10,00%	14,00%	12,80%
01. Financiera	Reducir Costos	% reduccion de costos	10,00%	8,00%	23,00%	8,98%
02. Clientes	Aumentar Satisfaccion	% satisfaccion de clientes	60,00%	70,00%	3,00%	65,80%
02. Clientes	Incrementar Fidelidad de Clientes	# de Clientes fieles	150,00	200,00	3,00	268,38
03. Procesos	Certificar Procesos en ISO	# de procesos certificados	1,00	3,00	2,00	5,80
03. Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	% de reduccion de tiempos	25,00%	20,00%	17,00%	15,80%
03. Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	Tiempo de puesta en marcha del modelo	\$ 12,00	\$ 45,00	\$ 57,00	\$ 55,80
04. Aprendizaje y Crecimiento	Comprar Motocicletas para distribuir productos	# de motocicletas compradas	65,00	55,00	46,00	45,80
04. Aprendizaje y Crecimiento	Implementar modelo de Gestión por Competencias	Tiempo de puesta en marcha del modelo	\$ 12,00	\$ 45,00	\$ 57,00	\$ 55,80

M01

M02

M03

M04

L04

Ahora haga clic en **Grabar Historial** para guardar todos los datos en la base de datos.

1:30 / 3:05

Application - Soft_2003_TDC_A_Distrib(1)

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana Application 2

Actualizar Borrar Escalas Grabar Evaluar Grabar Todos Borrar Historial Grabar Historial Ficha Indicadores

Seleccionar un Indicador:

Perspectiva	Objetivo Estrategico	Indicador	Semaforos			Resultado Actual
			Peligro	Precaucion	Meta	
01. Financiera	Aumentar Ventas	% aumento de ventas	8,00%	10,00%	14,00%	
01. Financiera	Reducir Costos	% reduccion de costos	10,00%	8,00%	23,00%	
02. Clientes	Aumentar Satisfaccion	% satisfaccion de clientes	60,00%	70,00%	3,00%	
02. Clientes	Incrementar Fidelidad de Clientes	# de Clientes fieles	150,00	200,00	3,00	
03. Procesos	Certificar Procesos en ISO	# de procesos certificados	1,00			
03. Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	% de reduccion de tiempos	25,00%			
03. Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	Tiempo de puesta en marcha del modelo	\$ 12,00			
04. Aprendizaje y Crecimiento	Comprar Motocicletas para distribuir productos	# de motocicletas compradas	65,00			
04. Aprendizaje y Crecimiento	Implementar modelo de Gestión por Competencias	Tiempo de puesta en marcha del modelo				

Microsoft Excel Grabación Finalizada. Aceptar

El programa le informará que ha finalizado la grabación. Haga clic en **Aceptar** para continuar.

M01	L01	F01	M02	L02	F02	M03	L03	F03	M04	L04
12,00%	14,00%	20,00-09	13,00%	12,00%	31,00-20-09	17,00%	14,00%	31,00-20-09	14,00%	23,00%
5,00%	4,00%	31,00-20-09	5,00%	21,00%	31,00-20-09	23,00%	4,00%	31,00-20-09	23,00%	32,00%
88,00%	54,00%	31,00-20-09	89,00%	77,00%	31,00-20-09	22,00%	54,00%	31,00-20-09	5,00%	23,00%
250,00	45,00	31,00-20-09	160,00	213,00	31,00-20-09	22,00	45,00	31,00-20-09	3,00	32,00
5,00	54,00	31,00-20-09	5,00	4,00	31,00-20-09	22,00	54,00	31,00-20-09	7,00	32,00
15,00%	45,00%	31,00-20-09	16,00%	23,00%	31,00-20-09	17,00%	45,00%	31,00-20-09	17,00%	23,00%
\$ 15,00	\$ 54,00	31,00-20-09	\$ 16,00	\$ 57,00	31,00-20-09	\$ 16,00	\$ 54,00	31,00-20-09	\$ 17,00	\$ 32,00
45,00	45,00	31,00-20-09	45,00	54,00	31,00-20-09	46,00	45,00	31,00-20-09	46,00	23,00
\$ 15,00	\$ 54,00	31,00-20-09	\$ 16,00	\$ 57,00	31,00-20-09	\$ 16,00	\$ 54,00	31,00-20-09	\$ 17,00	\$ 32,00

1:36 / 3:05

Application - Soft_2003_TDC_A_Distrib(1)

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana Application 2

Actualizar Borrar Escalas Grabar Evaluar Grabar Todos Borrar Historial Grabar Historial Ficha Indicadores

Seleccionar un Indicador:

Perspectiva	Objetivo Estrategico	Indicador	Semaforos			Resultado Actual
			Peligro	Precaucion	Meta	
01. Financiera	Aumentar Ventas	% aumento de ventas	8,00%	10,00%	14,00%	
01. Financiera	Reducir Costos	% reduccion de costos	10,00%	8,00%	23,00%	
02. Clientes	Aumentar Satisfaccion	% satisfaccion de clientes	60,00%	70,00%	3,00%	
02. Clientes	Incrementar Fidelidad de Clientes	# de Clientes fieles	150,00	200,00	3,00	
03. Procesos	Certificar Procesos en ISO	# de procesos certificados	1,00	3,00	2,00	
03. Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	% de reduccion de tiempos	25,00%	20,00%	17,00%	
03. Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	Tiempo de puesta en marcha del modelo	\$ 12,00	\$ 45,00	\$ 57,00	
04. Aprendizaje y Crecimiento	Comprar Motocicletas para distribuir productos	# de motocicletas compradas	65,00	55,00	46,00	
04. Aprendizaje y Crecimiento	Implementar modelo de Gestión por Competencias	Tiempo de puesta en marcha del modelo	\$ 12,00	\$ 45,00	\$ 57,00	

Haga clic en **Ficha Indicadores** para ver dónde se guardaron los datos.

M01	L01	F01	M02	L02	F02	M03	L03	F03	M04	L04
12,00%	14,00%	20,00-09	13,00%							
5,00%	4,00%	31,00-20-09	5,00%							
88,00%	54,00%	31,00-20-09	89,00%							
250,00	45,00	31,00-20-09	160,00							
5,00	54,00	31,00-20-09	5,00							
15,00%	45,00%	31,00-20-09	16,00%							
\$ 15,00	\$ 54,00	31,00-20-09	\$ 16,00	\$ 57,00	31,00-20-09	\$ 16,00	\$ 54,00	31,00-20-09	\$ 17,00	\$ 32,00
45,00	45,00	31,00-20-09	45,00	56,00	31,00-20-09	46,00	45,00	31,00-20-09	46,00	23,00
\$ 15,00	\$ 54,00	31,00-20-09	\$ 16,00	\$ 57,00	31,00-20-09	\$ 16,00	\$ 54,00	31,00-20-09	\$ 17,00	\$ 32,00

1:42 / 3:05

Application - Soft_2003_TDC_A_Distri(1)

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana Application 2

Escriba una pregunta

Arial 10

FICHA DE DEFINICIÓN DE INDICADORES

Volver a Matriz Actualizar Grabar Recuperar

Ir a Tablero

% de Datos Almacenados

0% 10% 20% 30% 40% 50% 60% 70% 80% 90% 100%

ESTE SOFTWARE ALMACENA HASTA 68 PERIODOS, SELECCIONE ENTRE LOS 6 PERIODOS Y LUEGO PULSE SOBRE EL BOTON ACTUALIZAR

PERIODO: 1 Actualizar Grafico

EVOLUCION DEL INDICADOR
% aumento de ventas

0.25
0.2
0.15
0.1
0.05
0

30/05/2009 31/05/2009 31/05/2009 31/05/2009 31/05/2009 31/05/2009 31/05/2009 31/05/2009 31/05/2009 31/05/2009 31/05/2009

Indicador: [Empty field]

Definición del indicador: [Empty field]

Responsable de la medición: [Empty field]

Formula de cálculo: [Empty field]

Fuente de verificación: [Empty field]

Frecuencia de medición: [Empty field]

Atributos de indicador:

Pertinencia:	SIN IMPORTANCIA
Precisión:	IMPRECISO
Oportunidad:	INOPORTUNO
Economía:	COSTOSO
Confiable:	NO ES CONFIABLE

Herramientas de dibujo: Dibujo, Autoformas, etc.

1:52 / 3:05

Application - Soft_2003_TDC_A_Distri(1)

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana Application 2

Escriba una pregunta

Arial 10

FICHA DE DEFINICIÓN DE INDICADORES

Volver a Matriz Actualizar Grabar Recuperar

Ir a Tablero

% de Datos Almacenados

0% 10% 20% 30% 40% 50% 60% 70% 80% 90% 100%

ESTE SOFTWARE ALMACENA HASTA 68 PERIODOS, SELECCIONE ENTRE LOS 6 PERIODOS Y LUEGO PULSE SOBRE EL BOTON ACTUALIZAR

PERIODO: 1 Actualizar Grafico

EVOLUCION DEL INDICADOR
% aumento de ventas

0.25
0.2
0.15
0.1
0.05
0

30/05/2009 31/05/2009 31/05/2009 31/05/2009 31/05/2009 31/05/2009 31/05/2009 31/05/2009 31/05/2009 31/05/2009 31/05/2009

Indicador: [Empty field]

Definición del indicador: [Empty field]

Responsable de la medición: [Empty field]

Formula de cálculo: [Empty field]

Fuente de verificación: [Empty field]

Frecuencia de medición: [Empty field]

Atributos de indicador:

Pertinencia:	SIN IMPORTANCIA
Precisión:	IMPRECISO
Oportunidad:	INOPORTUNO
Economía:	COSTOSO
Confiable:	NO ES CONFIABLE

Herramientas de dibujo: Dibujo, Autoformas, etc.

1:58 / 3:05

Seleccione un indicador de la Lista.

Application - Soft_2003_TDC_A_Distri(1)

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana Application 2

Escoba una pregunta

Arial 10

FICHA DE DEFINICIÓN DE INDICADORES

Volver a Matriz Actualizar Grabar **Recuperar** Ir a Tablero

INDICADOR: % aumento de ventas

% de Datos Almacenados: 20% 40% 50% 60% 70% 80% 90% 100%

DEFINICIÓN DEL INDICADOR

RESPONSABLE DE LA MEDICIÓN

FORMULA DE CALCULO

FUENTE DE VERIFICACION

FRECUENCIA DE MEDICION

ATRIBUTOS DE INDICADOR

PERTINENCIA:	SIN IMPORTANCIA
PRECISION:	IMPRECISO
OPORTUNIDAD:	INOPORTUNO
ECONOMIA:	COSTOSO
CONFIABILIDAD:	NO ES CONFIABLE

PERIODO: 1 Actualizar Grafico

EVOLUCION DEL INDICADOR: % aumento de ventas

SOFTWARE ALMACENA HASTA 68 PERIODOS, SELECCIONE ENTRE LOS 6 PERIODOS Y LUEGO PULSE SOBRE EL BOTON ACTUALIZAR

2:05 / 3:05

Application - Soft_2003_TDC_A_Distri(1)

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana Application 2

Escoba una pregunta

Arial 10

FICHA DE DEFINICIÓN DE INDICADORES

Volver a Matriz Actualizar Grabar Recuperar Ir a Tablero

INDICADOR: % aumento de ventas

% de Datos Almacenados: 0% 10% 20% 30% 40% 50% 60% 70% 80% 90% 100%

DEFINICIÓN DEL INDICADOR

RESPONSABLE DE LA MEDICIÓN

FORMULA DE CALCULO

FUENTE DE VERIFICACION

FRECUENCIA DE MEDICION

ATRIBUTOS DE INDICADOR

PERTINENCIA:	SIN IMPORTANCIA
PRECISION:	IMPRECISO
OPORTUNIDAD:	INOPORTUNO
ECONOMIA:	COSTOSO
CONFIABILIDAD:	NO ES CONFIABLE

PERIODO: 1 Actualizar Grafico

EVOLUCION DEL INDICADOR: % aumento de ventas

ESTE SOFTWARE ALMACENA HASTA 68 PERIODOS, SELECCIONE ENTRE LOS 6 PERIODOS Y LUEGO PULSE SOBRE EL BOTON ACTUALIZAR

2:10 / 3:05

Application - Soft_2003_TDC_A_Distr(1)

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana Application 2

Esciba una pregunta

Arial 10

FICHA DE DEFINICIÓN DE INDICADORES

Volver a Matriz Actualizar Grabar Recuperar

Ir a Tablero

INDICADOR: % reducción de costos

DEFINICIÓN DEL INDICADOR

RESPONSABLE DE LA MEDICIÓN

FORMULA DE CALCULO

FUENTE DE VERIFICACION

FRECUENCIA DE MEDICION

ATRIBUTOS DE INDICADOR

PERTINENCIA:	SIN IMPORTANCIA
PRECISION:	IMPRECISO
OPORTUNIDAD:	INOPORTUNO
ECONOMIA:	COSTOSO
CONFIABILIDAD:	NO ES CONFIABLE

% de Datos Almacenados

ESTE SOFTWARE ALMACENA HASTA 68 PERIODOS, SELECCIONE ENTRE LOS 6 PERIODOS Y LUEGO PULSE SOBRE EL BOTON ACTUALIZAR

PERIODO: 1 Actualizar Gráfico

EVOLUCION DEL INDICADOR
% aumento de ventas

Repita el proceso para seleccionar otro indicador, y poder observar los cambios en el gráfico.

2:19 / 3:05

Application - Soft_2003_TDC_A_Distr(1)

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana Application 2

Esciba una pregunta

Arial 10

FICHA DE DEFINICIÓN DE INDICADORES

Volver a Matriz Actualizar Grabar Recuperar

Ir a Tablero

INDICADOR: % reducción de costos

DEFINICIÓN DEL INDICADOR

RESPONSABLE DE LA MEDICIÓN

FORMULA DE CALCULO

FUENTE DE VERIFICACION

FRECUENCIA DE MEDICION

ATRIBUTOS DE INDICADOR

PERTINENCIA:	SIN IMPORTANCIA
PRECISION:	IMPRECISO
OPORTUNIDAD:	INOPORTUNO
ECONOMIA:	COSTOSO
CONFIABILIDAD:	NO ES CONFIABLE

% de Datos Almacenados

ESTE SOFTWARE ALMACENA HASTA 68 PERIODOS, SELECCIONE ENTRE LOS 6 PERIODOS Y LUEGO PULSE SOBRE EL BOTON ACTUALIZAR

PERIODO: 1 Actualizar Gráfico

EVOLUCION DEL INDICADOR
% reducción de costos

Observe los cambios en el gráfico luego de hacer clic en **Actualizar Gráfico**.

2:30 / 3:05

Application - Soft_2003_TDC_A_Distri(1)

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana Aplicación 2

Escriba una pregunta

Arial 10

Definición	Responsable	Formada de Calculo	Fuente de Verificación	Frec. de Medicion	Atributos de los Indicadores	1			2		
						M	L	F	M	L	F
% aumento de ventas						0,12	0,14	30/08/2009	0,13	0,12	31/08/20
% reduccion de costos						0,05	0,04	31/08/2009	0,05	0,21	31/08/20
% satisfaccion de clientes						0,89	0,54	31/08/2009	0,89	0,77	31/08/20
# de Clientes fieles						250	45	31/08/2009	260	213	31/08/20
# de procesos certificados						5	54	31/08/2009	5	4	31/08/20
% de reduccion de tiempos						0,15	0,45	31/08/2009	0,16	0,23	31/08/20
Tiempo de puesta en marcha del modelo						55	54	31/08/2009	56	57	31/08/20
# de motocicletas compradas											31/08/20
Tiempo de puesta en marcha del modelo											31/08/20

Observe que se han guardado los datos del historial de indicadores en esta tabla.

Presentacion / Vision-Mision / Mapa / Matriz / Metas / Indicadores / FCB / FBNC / FND / Grafico_Indicador

Dibujos / Autoformas

2:43 / 3:05

Application - Soft_2003_TDC_A_Distri(1)

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana Aplicación 2

Escriba una pregunta

Arial 10

FICHA DE DEFINICIÓN DE INDICADORES

Volver a Matriz Actualizar Grabar Recuperar Ir a Tablero

INDICADOR: % reduccion de costos

DEFINICION DEL INDICADOR:

RESPONSABLE DE LA MEDICION:

FORMULA DE CALCULO:

FUENTE DE VERIFICACION:

FRECUENCIA DE MEDICION:

ATRIBUTOS DE INDICADOR

PERTINENCIA:	SIN IMPORTANCIA
PRECISION:	IMPRECISO
OPORTUNIDAD:	INOPORTUNO
ECONOMIA:	COSTOSO
CONFIABILIDAD:	NO ES CONFIABLE

% de Datos alcanzados

ESTE SON LOS RESULTADOS DEL PERIODO

Haga clic en **Ir a Tablero** para volver a la matriz.

ONE ENTRE ALZAR

31/08/2009 31/08/2009 31/08/2009 31/08/2009 31/08/2009 31/08/2009 31/08/2009 31/08/2009 31/08/2009 31/08/2009

Presentacion / Vision-Mision / Mapa / Matriz / Metas / Indicadores / FCB / FBNC / FND / Grafico_Indicador

Dibujos / Autoformas

2:55 / 3:05

Application - Soft_2003_TDC_A_Distr(1)

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana Aplicación 2

Actuarizar Borrar Escalas Grabar Evaluar Grabar Todos Borrar Historial Grabar Historial Ficha Indicadores

Seleccionar un Indicador:

Semaforos

Perspectiva	Objetivo Estrategico	Indicador	Peligro	Precaucion	Meta	Resultado Actual
01 Financiera	Aumentar Ventas	% aumento de ventas	8,00%	10,00%	14,00%	
01 Financiera	Reducir Costos	% reduccion de costos	10,00%	8,00%	23,00%	
02 Clientes	Aumentar Satisfaccion	% satisfaccion de clientes	60,00%	70,00%	3,00%	
02 Clientes	Incrementar Fidelidad de Clientes	# de Clientes fieles	150,00	200,00	3,00	
03 Procesos	Certificar Procesos en ISO	# de procesos certificados	1,00	3,00	2,00	
03 Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	% de reduccion de tiempos	25,00%	20,00%	17,00%	
						\$ 57,00
						46,00
						\$ 57,00

Ahora usted puede **Borrar el Historial** y grabar nuevos datos en el mismo.

M01	L01	F01	M02	L02	F02	M03	L03	F03	M04	L04
12,00%	14,00%	20,00,00	13,00%	12,00%	31,00,20	17,00%	14,00%	31,00,20	14,00%	23,00%
5,00%	4,00%	31,00,20	5,00%	21,00%	31,00,20	23,00%	4,00%	31,00,20	23,00%	32,00%
83,00%	14,00%	31,00,20	83,00%	17,00%	31,00,20	22,00%	14,00%	31,00,20	5,00%	23,00%
250,00	45,00	31,00,20	250,00	213,00	31,00,20	22,00	45,00	31,00,20	5,00	33,00
5,00	54,00	31,00,20	5,00	4,00	31,00,20	22,00	54,00	31,00,20	7,00	32,00
15,00%	45,00%	31,00,20	16,00%	23,00%	31,00,20	17,00%	45,00%	31,00,20	17,00%	23,00%
\$ 55,00	\$ 54,00	31,00,20	\$ 55,00	\$ 57,00	31,00,20	\$ 56,00	\$ 54,00	31,00,20	\$ 57,00	\$ 32,00
46,00	45,00	31,00,20	46,00	54,00	31,00,20	46,00	45,00	31,00,20	46,00	23,00
\$ 55,00	\$ 54,00	31,00,20	\$ 55,00	\$ 57,00	31,00,20	\$ 56,00	\$ 54,00	31,00,20	\$ 57,00	\$ 32,00

Presentacion / Vision-Mision / Mapa / Matriz / Metas / Indicadores / F063 / FFINIC / FFINI / Grafico_Indicador

2:59 / 3:05



Grabar Todos los Indicadores

Microsoft Excel - Soft_2009_TDC_Finl_Profesional

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana 2

Escrita una pregunta

Arial 8

Actualizar Borrar Escalas Grabar Evaluar Grabar Todos Borrar Historial Grabar Historial Ficha Indicadores

Zoom Anterior Siguiente Inicio

(7) Video Tutorial Reporte Completo Graficar

Seleccionar un Indicador:
de motocicletas compradas

Semaforos

Perspectiva	Objetivo Estrategico	Indicador	Peligro	Precaucion	Meta	Resultado Actual	M01	L01	F01	M02	L02	F02	M03	L03	F03	M04	L04
01. Financiera	Aumentar Ventas Mensuales	% aumento de ventas	8,00%	10,00%	12,00%		12,88%	14,00%	31/08/2009	13,88%			12,88%			3,88%	
01. Financiera	Reducir Costos	% reduccion de costos	10,00%	8,00%	5,00%		5,88%	5,88%	31/08/2009	5,88%			23,88%			27,88%	
02. Clientes	Aumentar Satisfaccion	% satisfaccion de clientes	60,00%	70,00%	89,00%		85,88%	85,00%	31/08/2009	85,88%			92,88%			9,88%	
02. Clientes	Incrementar Fidelidad de Clientes	# de Clientes fieles	150,00	200,00	250,00		258,88	280,00	31/08/2009	268,88			22,88			7,88	
03. Procesos	Certificar Procesos en ISO	# de procesos certificados	1,00	3,00	5,00		5,88	2,88	31/08/2009	5,88			77,88			7,88	
03. Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	% de reduccion de tiempos	25,00%	20,00%	15,00%		15,88%	17,88%	31/08/2009	16,88%			17,88%			17,88%	
03. Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	Tiempo de Puesta en marcha del modelo	\$ 12,00	\$ 45,00	\$ 55,00		\$ 35,88	\$ 44,88	31/08/2009	\$ 55,88			\$ 58,88			\$ 57,88	
04. Aprendizaje y Crecimiento	Comprar Motocicletas para distribuir productos	# de motocicletas compradas	65,00	55,00	45,00		45,88	45,88	31/08/2009	45,88			46,88			46,88	
04. Aprendizaje y Crecimiento	Implementar modelo de gestion por competencias	Tiempo de puesta en marcha del modelo	\$ 12,00	\$ 45,00	\$ 55,00		\$ 55,88	\$ 44,88	31/08/2009	\$ 56,88			\$ 56,88			\$ 57,88	

En este video aprenderá cómo grabar todos los datos ingresados con un solo clic.

0:03 / 1:57

Microsoft Excel - Soft_2003_TDC_Full_Profesional

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana Escribe una pregunta

Zoom Anterior Siguiente Inicio

Actualizar Borrar Escalas Grabar Evaluar Grabar Todos Borrar Historial Grabar Historial Ficha Indicadores

(7) Video Tutorial Reporte Completo Graficar

Seleccionar un Indicador:
de motocicletas compradas

Semaforos

Perspectiva	Objetivo Estrategico	Indicador	Peligro	Precaucion	Meta	Resultado Actual
01 Financiera	Aumentar Ventas Mensuales	% aumento de ventas	8,00%	10,00%	12,00%	11,00%
01 Financiera	Reducir Costos	% reduccion de costos	10,00%	8,00%	5,00%	5,00%
02 Clientes	Aumentar Satisfaccion	% satisfaccion de clientes	60,00%	70,00%	89,00%	62,00%
02 Clientes	Incrementar Fidelidad de Clientes	# de Clientes fieles	150,00	200,00	250,00	255,00
03 Procesos	Certificar Procesos en ISO	# de procesos certificados	1,00	3,00	5,00	4,00
03 Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	% de reduccion de tiempos	25,00%	20,00%	15,00%	16,00%
03 Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	Tiempo de Puesta en marcha del modelo	\$ 12,00	\$ 45,00	\$ 55,00	\$ 46,00
04 Aprendizaje y Crecimiento	Comprar Motocicletas para distribuir productos	# de motocicletas compradas	65,00	55,00	45,00	44,00
04 Aprendizaje y Crecimiento	Implementar modelo de gestion por competencias	Tiempo de puesta en marcha del modelo	\$ 12,00	\$ 45,00	\$ 55,00	\$ 46,00

M01

Ingrese los datos correspondientes a cada indicador.

Indicadores Priorizar_Inicativas Plan de Accion Agenda_Ejecutiva Eficacia Eficacia_y_Objetivo Eficacia_Metrica Eficacia_TDC Graficos_de_Impacto Ponderacion F06/FINIC/FIND/ Grafico

0:17 / 1:58

Microsoft Excel - Soft_2003_TDC_Full_Profesional

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana Escribe una pregunta

Zoom Anterior Siguiente Inicio

Actualizar Borrar Escalas Grabar Evaluar Grabar Todos Borrar Historial Grabar Historial Ficha Indicadores

(7) Video Tutorial Reporte Completo Graficar

Seleccionar un Indicador:
de motocicletas compradas

Semaforos

Perspectiva	Objetivo Estrategico	Indicador	Peligro	Precaucion	Meta	Resultado Actual	M01	L01	F01	M02	L02	F02	M03	L03	F03	M04	L04
01 Financiera	Aumentar Ventas Mensuales	% aumento de ventas	8,00%	10,00%	12,00%	11,00%	12,00%	14,00%	3188/2989	13,00%	12,00%	11,00%	12,00%	11,00%	11,00%	11,00%	11,00%
01 Financiera	Reducir Costos	% reduccion de costos	10,00%	8,00%	5,00%	5,00%	5,00%	6,00%	3188/2989	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%
02 Clientes	Aumentar Satisfaccion	% satisfaccion de clientes	60,00%	70,00%	89,00%	62,00%	65,00%	55,00%	3188/2989	65,00%	62,00%	62,00%	62,00%	62,00%	62,00%	62,00%	62,00%
02 Clientes	Incrementar Fidelidad de Clientes	# de Clientes fieles	150,00	200,00	250,00	255,00	260,00	290,00	3188/2989	260,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00
03 Procesos	Certificar Procesos en ISO	# de procesos certificados	1,00	3,00	5,00	4,00	6,00	2,00	3188/2989	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00
03 Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	% de reduccion de tiempos	25,00%	20,00%	15,00%	16,00%	15,00%	17,00%	3188/2989	15,00%	16,00%	16,00%	16,00%	16,00%	16,00%	16,00%	16,00%
03 Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	Tiempo de Puesta en marcha del modelo	\$ 12,00	\$ 45,00	\$ 55,00	\$ 46,00	\$ 55,00	\$ 44,00	3188/2989	\$ 55,00	\$ 46,00	\$ 46,00	\$ 46,00	\$ 46,00	\$ 46,00	\$ 46,00	\$ 46,00
04 Aprendizaje y Crecimiento	Comprar Motocicletas para distribuir productos	# de motocicletas compradas	65,00	55,00	45,00	44,00	45,00	46,00	3188/2989	45,00	44,00	44,00	44,00	44,00	44,00	44,00	44,00
04 Aprendizaje y Crecimiento	Implementar modelo de gestion por competencias	Tiempo de puesta en marcha del modelo	\$ 12,00	\$ 45,00	\$ 55,00	\$ 46,00	\$ 55,00	\$ 44,00	3188/2989	\$ 55,00	\$ 44,00	\$ 44,00	\$ 44,00	\$ 44,00	\$ 44,00	\$ 44,00	\$ 44,00

Indicadores Priorizar_Inicativas Plan de Accion Agenda_Ejecutiva Eficacia Eficacia_y_Objetivo Eficacia_Metrica Eficacia_TDC Graficos_de_Impacto Ponderacion F06/FINIC/FIND/ Grafico

0:45 / 1:58

Microsoft Excel - Soft_2003_TDC_Full_Profesional

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana ?

Zoom: 100%

Actualizar Borrar Escalas Grabar Evaluar Grabar Todos

Borrar Historial Grabar Historial Ficha Indicadores

(7) Video Tutorial Reporte Completo Graficar

Seleccionar un Indicador: # de motocicletas compradas

A continuación haga clic en **Evaluar** para aplicar las colorimetrías.

Perspectiva	Objetivo Estratégico	Indicador	Resultado Actual	M01	L01	F01	M02	L02	F02	M03	L03	F03	M04	L04
01. Financiera	Aumentar Ventas Mensuales	% aumento de ventas	11,00%	12,00%	14,00%	31/08/2009	13,00%		12,00%				3,00%	
01. Financiera	Reducir Costos	% reducción de costos	5,00%	8,00%	6,00%	31/08/2009	6,00%		21,00%				23,00%	
02. Clientes	Aumentar Satisfacción	% satisfacción de clientes	62,00%	85,00%	55,00%	31/08/2009	95,00%		32,00%				3,00%	
02. Clientes	Incrementar Fidelidad de Clientes	# de Clientes fieles	255,00	248,00	286,00	31/08/2009	288,00		22,00				3,00	
03. Procesos	Certificar Procesos en ISO	# de procesos certificados	4,00	6,00	2,00	31/08/2009	6,00		22,00				2,00	
03. Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	% de reducción de tiempos	16,00%	15,00%	17,00%	31/08/2009	16,00%		17,00%				17,00%	
03. Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	Tiempo de Puesta en marcha del modelo	\$ 45,00	\$ 55,00	\$ 44,00	31/08/2009	\$ 56,00		\$ 56,00				\$ 57,00	
04. Aprendizaje y Crecimiento	Comprar Motocicletas para distribuir productos	# de motocicletas compradas	44,00	46,00	46,00	31/08/2009	46,00		46,00				46,00	
04. Aprendizaje y Crecimiento	Implementar modelo de gestión por competencias	Tiempo de puesta en marcha del modelo	\$ 45,00	\$ 55,00	\$ 44,00	31/08/2009	\$ 56,00		\$ 56,00				\$ 57,00	

Indicadores / Priorizar_Inicativas / Plan de Accion / Agenda_Ejecutiva / Eficacia / Eficacia_y_Objetivo / Eficacia_Matriz / Eficacia_TDC / Graficos_de_Impacto / Ponderacion / F03 / F1N1C / F1N1D / Grafico

0:47 / 1:58

Microsoft Excel - Soft_2003_TDC_Full_Profesional

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana ?

Zoom: 100%

Actualizar Borrar Escalas Grabar Evaluar Grabar Todos

Borrar Historial Grabar Historial Ficha Indicadores

(7) Video Tutorial Reporte Completo Graficar

Seleccionar un Indicador: # de motocicletas compradas

Luego haga clic en **Grabar Todos** para guardar todos los datos en el historial.

Perspectiva	Objetivo Estratégico	Indicador	Peligro	Precucion	Meta	Resultado Actual	M01	F01	M02	L02	F02	M03	L03	F03	M04	L04
01. Financiera	Aumentar Ventas Mensuales	% aumento de ventas	8,00%	10,00%	12,00%	11,00%	12,00%	14,00%	31/08/2009	13,00%		12,00%			3,00%	
01. Financiera	Reducir Costos	% reducción de costos	10,00%	8,00%	5,00%	5,00%	8,00%	6,00%	31/08/2009	6,00%		21,00%			23,00%	
02. Clientes	Aumentar Satisfacción	% satisfacción de clientes	60,00%	70,00%	89,00%	62,00%	85,00%	55,00%	31/08/2009	95,00%		32,00%			3,00%	
02. Clientes	Incrementar Fidelidad de Clientes	# de Clientes fieles	150,00	200,00	250,00	255,00	248,00	286,00	31/08/2009	288,00		22,00			3,00	
03. Procesos	Certificar Procesos en ISO	# de procesos certificados	1,00	3,00	5,00	4,00	6,00	2,00	31/08/2009	6,00		22,00			2,00	
03. Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	% de reducción de tiempos	25,00%	20,00%	15,00%	16,00%	15,00%	17,00%	31/08/2009	16,00%		17,00%			17,00%	
03. Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	Tiempo de Puesta en marcha del modelo	\$ 12,00	\$ 45,00	\$ 55,00	\$ 45,00	\$ 55,00	\$ 44,00	31/08/2009	\$ 56,00		\$ 56,00			\$ 57,00	
04. Aprendizaje y Crecimiento	Comprar Motocicletas para distribuir productos	# de motocicletas compradas	65,00	55,00	45,00	44,00	46,00	46,00	31/08/2009	46,00		46,00			46,00	
04. Aprendizaje y Crecimiento	Implementar modelo de gestión por competencias	Tiempo de puesta en marcha del modelo	\$ 12,00	\$ 45,00	\$ 55,00	\$ 45,00	\$ 55,00	\$ 44,00	31/08/2009	\$ 56,00		\$ 56,00			\$ 57,00	

Indicadores / Priorizar_Inicativas / Plan de Accion / Agenda_Ejecutiva / Eficacia / Eficacia_y_Objetivo / Eficacia_Matriz / Eficacia_TDC / Graficos_de_Impacto / Ponderacion / F03 / F1N1C / F1N1D / Grafico

0:59 / 1:58

Microsoft Excel - Soft_2003_TDC_Full_Profesional

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Verfiana 2

Zoom: 100%

Actualizar Borrar Escalas Grabar Evaluar Grabar Todos Borrar Historial Grabar Historial Ficha Indicadores

Inicio (7) Video Tutorial Reporte Completo Graficar

Seleccionar un Indicador: # de motocicletas compradas

GRABAR INDICADOR

DEL INDICADOR QUE DESEA GRABAR CORRESPONDE AL PERIODO ... 1

01 / 02 / 03 / 04 / 05 / 06 / 07 / 08 / 09 / 10 / 11 / 12 / 13 / 14 / 15 / 16 / 17

2

Aceptar Cancelar

Indique a qué periodo corresponden los datos a grabar.

Periodo	F01	M02	L02	F02	M03	L03	F03	M04	L04
01	31,000	33,000			32,000			3,000	
02									
03									
04									
05									
06									
07									
08									
09									
10									
11									
12									
13									
14									
15									
16									
17									

Indicadores Priorizar_Inicativas Plan de Accion Agenda_Ejecutiva Eficacia Eficacia_y_Objetivo Eficacia_Matriz Eficacia_TDC Graficos_de_Impacto Ponderacion_FOB3 FINIC FINO Grafic

Dibujo Autoformas

1:07 / 1:58

Microsoft Excel - Soft_2003_TDC_Full_Profesional

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Verfiana 2

Zoom: 100%

Actualizar Borrar Escalas Grabar Evaluar Grabar Todos Borrar Historial Grabar Historial Ficha Indicadores

Inicio (7) Video Tutorial Reporte Completo Graficar

Seleccionar un Indicador: # de motocicletas compradas

FECHA DE REGISTRO INDICADOR

DEFINA LA FECHA DE REGISTRO DEL INDICADOR

ESCRIBA FECHA SEGUN EL SIGUIENTE FORMATO (DD)MM(AAAA)

11/05/2009

Aceptar Cancelar

Indique la fecha correspondiente a los periodos a grabar.

Periodo	F01	M02	L02	F02	M03	L03	F03	M04	L04
01	31,000	33,000			32,000			3,000	
02									
03									
04									
05									
06									
07									
08									
09									
10									
11									
12									
13									
14									
15									
16									
17									

Indicadores Priorizar_Inicativas Plan de Accion Agenda_Ejecutiva Eficacia Eficacia_y_Objetivo Eficacia_Matriz Eficacia_TDC Graficos_de_Impacto Ponderacion_FOB3 FINIC FINO Grafic

Dibujo Autoformas

1:14 / 1:58

Microsoft Excel - Soft_2003_TDC_Full_Profesional

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana ?

Zoom: 100%

Actualizar Borrar Escalas Grabar Evaluar Grabar Todos Borrar Historial Grabar Historial Ficha Indicadores

Inicio (7) Video Tutorial Reporte Completo Graficar

Seleccionar un Indicador:
de motocicletas compradas
Semáforos

Perspectiva	Objetivo Estratégico	Indicador	Peligro	Precaución	Meta	Resultado Actual	M01	L01	F01	M02	L02	F02	M03	L03	F03	M04	L04
01. Financiera	Aumentar Ventas Mensuales	% aumento de ventas	8,00%	10,00%	12,00%	12,00%	14,00%	11,00%	10/12/09	12,00%	11,00%	10/12/09	12,00%			3,00%	
01. Financiera	Reducir Costos	% reducción de costos	10,00%	8,00%	23,00%	8,00%	8,00%	8,00%	10/12/09	8,00%	8,00%	10/12/09	23,00%			23,00%	
02. Clientes	Aumentar Satisfacción	% satisfacción de clientes	60,00%	70,00%	32,00%	85,00%	55,00%	70,00%	10/12/09	70,00%	62,00%	10/12/09	32,00%			3,00%	
02. Clientes	Incrementar Fidelidad de Clientes	# de Clientes fieles	150,00	200,00	22,00	250,00	200,00	200,00	10/12/09	200,00	255,00	10/12/09	22,00			3,00	
03. Procesos	Certificar Procesos en ISO	# de procesos certificados	1,00	3,00	22,00	6,00	2,00	6,00	10/12/09	6,00	6,00	10/12/09	22,00			2,00	
03. Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	% de reducción de tiempos	25,00%	20,00%	17,00%	15,00%	17,00%	16,00%	10/12/09	16,00%	16,00%	10/12/09	17,00%			17,00%	
03. Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	Tiempo de Puesta en marcha del modelo	\$ 12,00	\$ 45,00	\$ 56,00	\$ 55,00	\$ 44,00	\$ 46,00	10/12/09	\$ 56,00	\$ 46,00	10/12/09	\$ 56,00			\$ 57,00	
04. Aprendizaje y Crecimiento	Comprar Motocicletas para distribuir productos	# de motocicletas compradas	65,00	55,00	46,00	61,00	61,00	44,00	10/12/09	61,00	44,00	10/12/09	46,00			46,00	
04. Aprendizaje y Crecimiento	Implementar modelo de gestión por competencias	Tiempo de puesta en marcha del modelo	\$ 12,00	\$ 45,00	\$ 56,00	\$ 55,00	\$ 44,00	\$ 46,00	10/12/09	\$ 56,00	\$ 46,00	10/12/09	\$ 56,00			\$ 57,00	

Observe que los datos se han grabado en el historial

Metas \ Indicadores \ Priorizar_Iniciativas \ Plan_de_Accion \ Agenda_Ejecutiva \ Eficacia_y_Eficiencia \ Eficacia_y_Eficiencia_TDC \ Graficos_de_Impacto \ Ponderacion \ F03 \ FINIC \ FOND

1:38 / 1:58

Microsoft Excel - Soft_2003_TDC_Full_Profesional

Archivo Edición Ver Insertar Formato Herramientas Datos Ventana ?

Zoom: 100%

Actualizar Borrar Escalas Grabar Evaluar Grabar Todos Borrar Historial Grabar Historial Ficha Indicadores

Inicio (7) Video Tutorial Reporte Completo Graficar

Seleccionar un Indicador:
de motocicletas compradas
Semáforos

Perspectiva	Objetivo Estratégico	Indicador	Peligro	Precaución	Meta	Resultado Actual	M01	L01	F01	M02	L02	F02	M03	L03	F03	M04	L04
01. Financiera	Aumentar Ventas Mensuales	% aumento de ventas	8,00%	10,00%	12,00%	12,00%	14,00%	11,00%	10/12/09	12,00%	11,00%	10/12/09	12,00%			3,00%	
01. Financiera	Reducir Costos	% reducción de costos	10,00%	8,00%	23,00%	8,00%	8,00%	8,00%	10/12/09	8,00%	8,00%	10/12/09	23,00%			23,00%	
02. Clientes	Aumentar Satisfacción	% satisfacción de clientes	60,00%	70,00%	32,00%	85,00%	55,00%	70,00%	10/12/09	70,00%	62,00%	10/12/09	32,00%			3,00%	
02. Clientes	Incrementar Fidelidad de Clientes	# de Clientes fieles	150,00	200,00	22,00	250,00	200,00	200,00	10/12/09	200,00	255,00	10/12/09	22,00			3,00	
03. Procesos	Certificar Procesos en ISO	# de procesos certificados	1,00	3,00	22,00	6,00	2,00	6,00	10/12/09	6,00	6,00	10/12/09	22,00			2,00	
03. Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	% de reducción de tiempos	25,00%	20,00%	17,00%	15,00%	17,00%	16,00%	10/12/09	16,00%	16,00%	10/12/09	17,00%			17,00%	
03. Procesos	Reducir Tiempos de Entrega	Tiempo de Puesta en marcha del modelo	\$ 12,00	\$ 45,00	\$ 56,00	\$ 55,00	\$ 44,00	\$ 46,00	10/12/09	\$ 56,00	\$ 46,00	10/12/09	\$ 56,00			\$ 57,00	
04. Aprendizaje y Crecimiento	Comprar Motocicletas para distribuir productos	# de motocicletas compradas	65,00	55,00	46,00	61,00	61,00	44,00	10/12/09	61,00	44,00	10/12/09	46,00			46,00	
04. Aprendizaje y Crecimiento	Implementar modelo de gestión por competencias	Tiempo de puesta en marcha del modelo	\$ 12,00	\$ 45,00	\$ 56,00	\$ 55,00	\$ 44,00	\$ 46,00	10/12/09	\$ 56,00	\$ 46,00	10/12/09	\$ 56,00			\$ 57,00	

GRATIS:
Baja y Prueba sin compromiso el Software
TABLERÓ DE COMANDO
Para más información ingresa en:
<http://tablerodecomando.ning.com>

Metas \ Indicadores \ Priorizar_Iniciativas \ Plan_de_Accion \ Agenda_Ejecutiva \ Eficacia_y_Eficiencia \ Eficacia_y_Eficiencia_TDC \ Graficos_de_Impacto \ Ponderacion \ F03 \ FINIC \ FOND

1:55 / 1:58