

# **Caso sectorial: TIC**

# HORARIO DE LA SESION

**16:00 - 16.15** *Introducción* **15'**

**16.15 - 17.15** *Estudio del caso* **60'**

**17.15 - 17.30** *(Descanso)* **15'**

**17.30 - 18.30** *Implementación y Resultados* **60'**




**18.30 - 18.55** *Preguntas y Debate* **25'**

**18.55 - 19.00** *Conclusiones y Cierre* **5'**

# Resumen del caso

## *T-Wise Soluciones*

*T-Wise* combina la idea de sabiduría y conocimiento ("Wise") con la tecnología ("T"), lo que sugiere un enfoque inteligente y experto en soluciones tecnológicas y de gestión de talento para las empresas.

-  *Consultoría tecnológica y de transformación*
-  *Implantación de plataformas y herramientas tecnológicas*
-  *Formación Online*

# Objetivos de la sesión

| #  | Objetivo de la Sesión                        | Descripción  |
|----|--|--|
| 1  | <b>Definir la Transformación Digital</b>     | Proporcionar una definición clara y concisa de lo que implica la transformación digital              |
| 2  | <b>Identificar los Componentes Clave</b>     | Desglosar los elementos esenciales de una estrategia de transformación digital                       |
| 3  | <b>Explorar el Caso de T-Wise Soluciones</b> | Utilizar el caso de T-Wise Soluciones como un ejemplo práctico de transformación digital empresarial |
| 4  | <b>Desmitificar Malentendidos Comunes</b>    | Aclarar conceptos erróneos comunes sobre la transformación digital                                   |
| 5  | <b>Presentar Estrategias y Acciones</b>      | Detallar las estrategias y acciones específicas de T-Wise Soluciones en su proceso de transformación |
| 6  | <b>Fomentar la Planificación Estratégica</b> | Inspira a los líderes de proyectos a pensar de manera estratégica sobre la transformación digital    |
| 7  | <b>Ofrecer Herramientas y Recursos</b>       | Proporcionar recursos útiles para ayudar en la planificación y ejecución de proyectos digitales      |
| 8  | <b>Promover la Interacción y el Debate</b>   | Estimular preguntas, discusión y debate entre los participantes para un mejor entendimiento          |
| 9  | <b>Inspira la Innovación</b>                 | Destacar la importancia de la innovación en la transformación digital y cómo fomentarla              |
| 10 | <b>Preparar para Desafíos</b>                | Advertir sobre los desafíos comunes en la transformación digital y brindar consejos para abordarlos  |

# Presentación de la empresa

T-Wise Soluciones es una empresa del sector de la **consultoría y la transformación tecnológica**. Nuestra dedicación se centra en ayudar a organizaciones a aprovechar al máximo las tecnologías emergentes para mejorar sus operaciones y alcanzar sus objetivos estratégicos

## Productos y Estrategia de Negocio

Nuestra cartera de productos abarca desde servicios de **consultoría en transformación tecnológica** hasta soluciones de **formación en línea**.

Nuestros servicios de consultoría y formación generan una parte importante de nuestros ingresos e inducen a la **generación de demanda** en otras áreas.

## Competidores y Clientes

En un mercado competitivo, nuestros principales competidores incluyen **empresas líderes en consultoría tecnológica y formación online**.

Nuestra ventaja competitiva radica en nuestra **capacidad para adaptarnos** rápidamente a las cambiantes demandas del mercado y proporcionar soluciones a medida para nuestros clientes.

## Canales de Distribución y Alianzas

Utilizamos una variedad de canales de distribución, desde **ventas directas hasta marketing digital** y **asociaciones estratégicas** con plataformas de aprendizaje en línea.

## Evolución y retos superados

Nuestra historia está marcada por la superación de retos, desde la **adaptación a las tecnologías emergentes** hasta la expansión en nuevos mercados.

# 1. La “Trasformación Digital” no es lo mismo que la “Digitalización”...

LO QUE LA  
**TECNOLOGÍA**  
TRANSFORMA DE  
MANERA RADICAL  
ES LA **EXPERIENCIA**  
DE USO

¿Qué es?

Es un cambio cultural y estratégico de toda la organización

Nuevos procesos y modelos de negocio

Experiencia digital de clientes, empleados, proveedores, etc...

Uso estratégico de los Sistemas de Información

No es montar un CRM

No es una página web ni una APP

No es informatizar los procesos de la empresa

No es marketing digital

No es una tienda online

No es hostigar a los clientes con banners

¿Qué NO es?

## 2. Hay empresas que “nacen” y empresas que se “transforman”...



Modelos y procesos de negocio que **NACEN** digitalmente



Compañías que **TRANSFORMAN** sus actuales modelos y procesos de negocio para enmarcarlos en una experiencia digital

En el nuevo paradigma de la *Transformación Digital*, **LA TECNOLOGÍA** ya no es más un instrumento de la estrategia de la empresa, sino que **ES LA ESTRATEGIA EN SÍ MISMA**, cuyo objetivo final es la simplificación

### 3. ¿Quién es el cliente?

LA  
TRANSFORMACIÓN  
DIGITAL  
PASA POR PONER  
AL  
**CLIENTE**  
EN EL  
**CENTRO**  
DE LA ESTRATEGIA

Mejora  
experiencia



Valor  
percibido



Retorno



*El teléfono móvil es el motor de la  
Transformación Digital*

# ESTUDIO DEL CASO

# Situación actual y retos planteados (SCQA)

## *Situación (Situation):*

- *T-Wise Soluciones es una nueva consultora que surge de la transformación de una consultora existente basada en modelos de **consultoría tradicional** con experiencia en **implementación tecnológica y formación**.*
- *La empresa ha dependido históricamente de **consultores expertos en tecnología** para llevar a cabo la consultoría de transformación y el desarrollo de cursos en línea.*
- *Si bien la dependencia de expertos en tecnología ha sido efectiva, ha resultado en **costos significativos y limitaciones en la escalabilidad y la eficiencia** de los procesos.*

### *Complicación (Complication):*

- La dependencia de consultores expertos en tecnología ha generado **altos costos operativos** debido a la necesidad de **contratar y retener a profesionales altamente calificados**.
- La escalabilidad de la empresa se ha visto comprometida, ya que **la disponibilidad de expertos limita la cantidad de proyectos** que pueden abordar al mismo tiempo.
- La empresa enfrenta desafíos para mantenerse competitiva en un mercado en constante evolución debido a **la necesidad de actualizaciones tecnológicas constantes**.

## *Preguntas (Questions):*

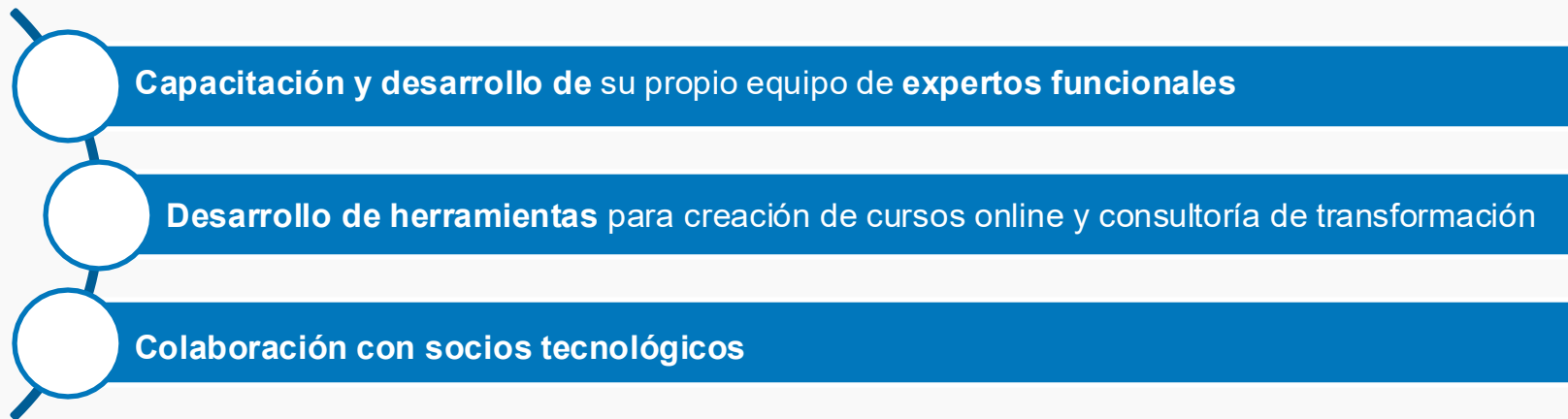
¿Cómo puede T-Wise Soluciones abordar la transformación digital de manera eficiente y escalable **sin depender en gran medida de consultores expertos en tecnología?**

¿Es posible **empoderar a expertos funcionales** internos para que lideren proyectos de transformación y desarrollo de cursos en línea, **utilizando herramientas tecnológicas?**

# Situación actual y retos planteados

## *Respuesta (Answer):*

*T-Wise Soluciones ha lanzado un ambicioso proyecto de transformación digital que tiene como objetivo eliminar la dependencia de consultores expertos en tecnología en dos áreas clave: la consultoría de transformación y el desarrollo de cursos en línea.*



**El objetivo final es optimizar los recursos, mejorar la escalabilidad y mantenerse ágil en un entorno de negocios en constante cambio**

# Acciones Propuestas

Poner en  
marcha la  
empresa

- Definición de modelos de negocio
- Definición de procesos
- Implantación de sistemas de gestión: ERP, CRM, Web, eCommerce, ...
- Adopción de herramientas colaborativas

Abordar la  
Transformación  
Digital de dos  
líneas de  
negocio

- Desarrollo e Implantación del Framework de consultoría
- Desarrollo e Implantación de Smart Learning

# Objetivos de Transformación Digital de T-Wise Soluciones

No TD

## 1. Automatizar todos los procesos internos

- Gestión económico-financiera
- Gestión de clientes
- Presencia Web
- Herramientas colaborativas

## 2. Implantar un Framework de Consultoría Estratégica

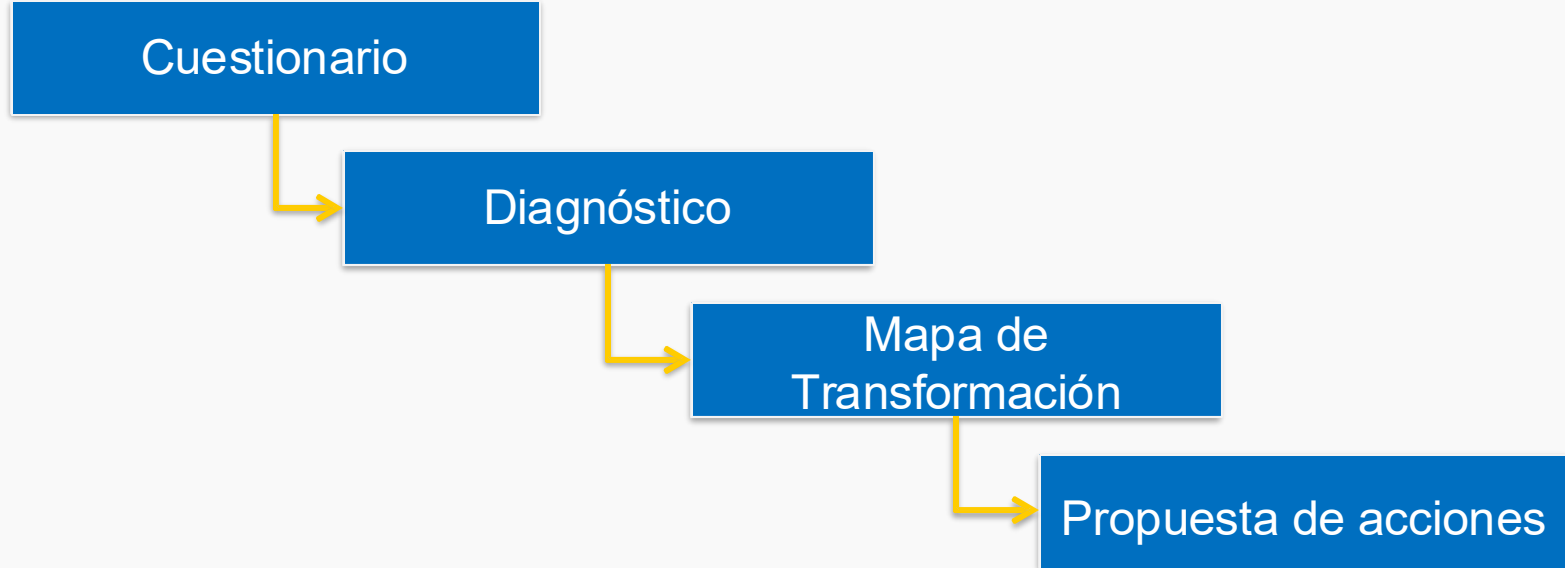
- Modelo de negocio
- Proceso y herramienta de diagnóstico y generación del plan estratégico

## 3. Implantar una plataforma de Generación de cursos Online (Smart Learning)

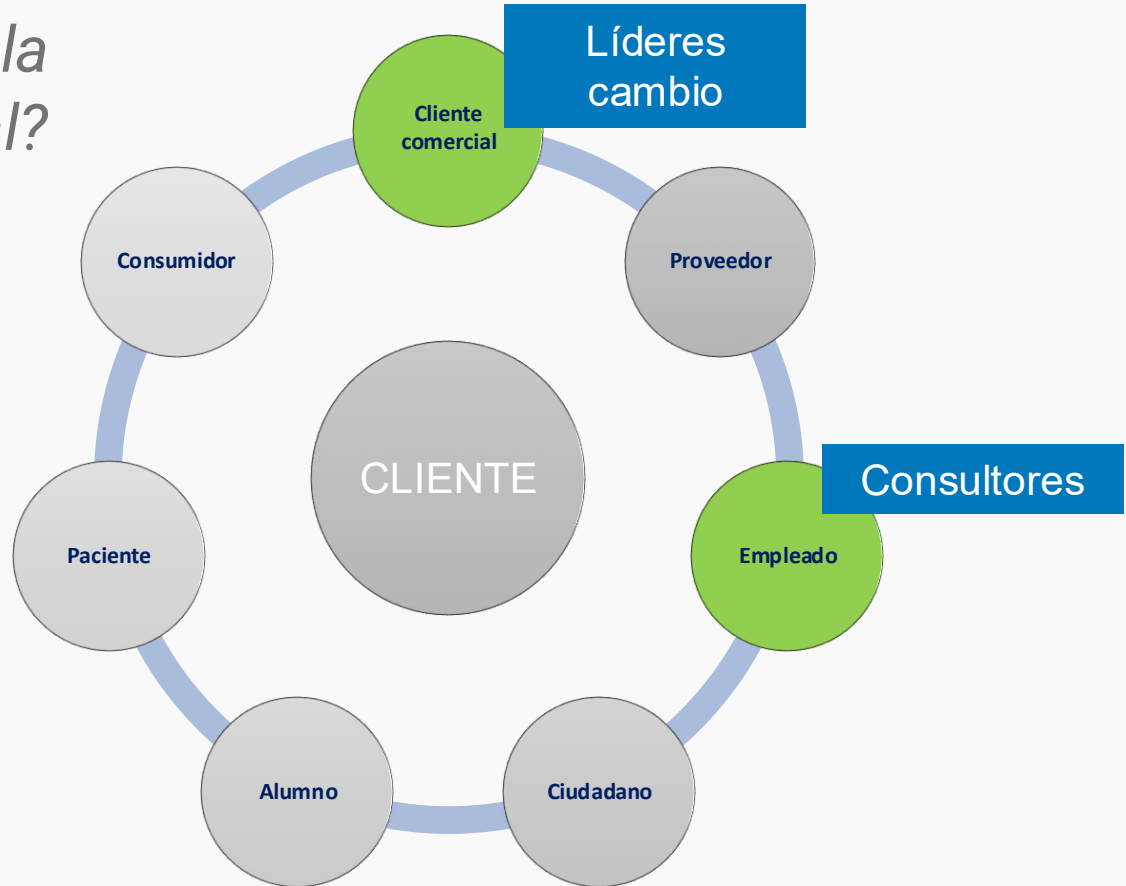
- Modelo de negocio
- Plataforma generación de cursos
- Generación de proyectos

## Frameworki Consultoría (TRES)

Proporcionar una **herramienta tecnológica** que automatiza los proyectos de consultoría de transformación estratégica orientados a la planificación de acciones a partir de una situación inicial.



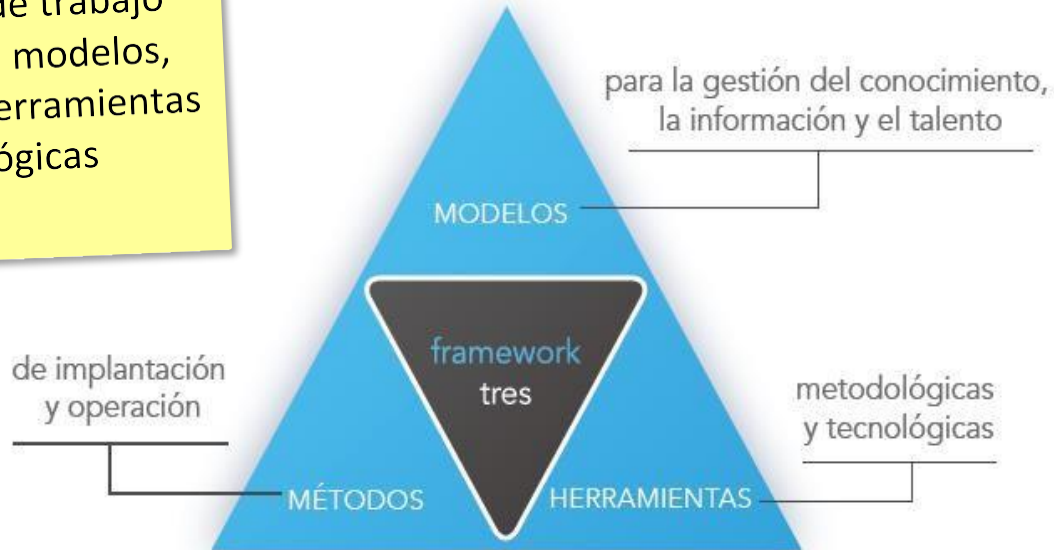
*¿Quién es el cliente de la Transformación Digital?*



Evitar la dependencia  
del experto tecnológico

# Framework Consultoría (TRES)

Un marco de trabajo que integra modelos, métodos y herramientas tecnológicas



Gestión integrada de la información corporativa, el conocimiento del negocio y el talento de las personas

# Frameworki Consultoría Talento Corporativo

|                         | Información                    |                             |                             | Conocimiento                    |                          |                             | Talento                      |                            |                          |
|-------------------------|--------------------------------|-----------------------------|-----------------------------|---------------------------------|--------------------------|-----------------------------|------------------------------|----------------------------|--------------------------|
| Modelos                 | Identificación y clasificación | Calidad de la información   | Accesibilidad               | Identificación                  | Registro                 | Disponibilidad              | Id. Estructura Organizativa  | Incorporación Talento      | Atracción Talento        |
|                         | Registro                       | Seguridad                   | Tecnología                  | Desarrollo                      | Detección de necesidades | Riesgo de pérdida           | Evaluación desempeño         | Desarrollo profesional     | Fidelización             |
| Métodos Operativos      | Gestión demanda                | Gestión demanda             | Gestión demanda             | Difusión conocimientos          | Gestión formación        | Evaluación riesgos          | Proceso de evaluación        |                            |                          |
|                         | Gestión portfolio proyectos    | Gestión portfolio proyectos | Gestión portfolio proyectos | Consulta conocimientos          | Evaluación conocimientos | Calidad conocimientos       | Evaluación desempeño         | Proceso de incorporación   |                          |
|                         | Gestión demanda                | Gestión demanda             |                             |                                 | Registro conocimientos   | Transferencia conocimientos | Proceso de Selección         | Benchmarking               | Outplacement             |
|                         |                                | Gestión portfolio proyectos |                             |                                 |                          |                             |                              |                            |                          |
| Métodos de Implantación | Consult. def. necesidades      | Def. ciclo vida información | Consultoría calidad         | Definición proc. riesgos        | Implantación KMS         | Definición proc. riesgos    | Formación Competencias       | Formación PCP              | Def. modelos retribución |
|                         | Def. & impl. P. Gest. demanda  | Auditoría calidad           | Def. Pol. Seguridad         | Def., reg y mej. procedimientos | Definición taxonomías    | Def. proc. Eval. con.       | Formación Eval. Desemp.      | Elaboración P. Estratégico |                          |
|                         | Definición del CMI             | Consultoría calidad         | Ident. & Registro           | Def. & Reg. RECI                | Definición procedim. GC  | Formación Des.Organizac.    | Def. Estructura Organizativa |                            | Implantación Workflows   |
|                         |                                |                             |                             |                                 |                          |                             |                              |                            | Implantación Workflows   |
| Herramientas            | Mapa necesidades               | Mapa necesidades            | Plan difusión               | Organigrama                     | Matriz de conocimientos  | Flujogramas                 | Diccionario competencias     | Def. competencias          | Cuestionarios            |
|                         | Políticas seguridad            | Plan de accesibilidad       | Políticas seguridad         | Mapa RECI                       | Mapa Críticidad          | Plan difusión               | Manual de empresa            | Manual de acogida          | Plan de empleabilidad    |
|                         | Diccionario de datos           |                             | Diccionario de datos        | Plan de aprendizaje             | Plan de accesibilidad    | Plan de transferencia       | Plan de empresa              | Plan de imagen             | Alianzas                 |
|                         | Plan accesibilidad             |                             | Plan accesibilidad          | Plan de reemplazabil.           |                          |                             | Manual de selección          | Plan de comunicación       | Def. competencias        |
|                         |                                |                             |                             |                                 |                          | Plan de carrera             | Plan de desarrollo           | Modelos retribución        |                          |
| Technol.                | ERP                            | DWH                         | DMS                         |                                 | Portal Web               | Intranet                    |                              |                            |                          |
|                         | BI                             | MDM                         | Data mining                 | CRM                             | KMS                      | eLR                         | Workflow                     |                            |                          |

# Proceso automatizado

Una visión completa que analiza 3 áreas de actuación 19 puntos clave 49 indicadores

DIAGNÓSTICO

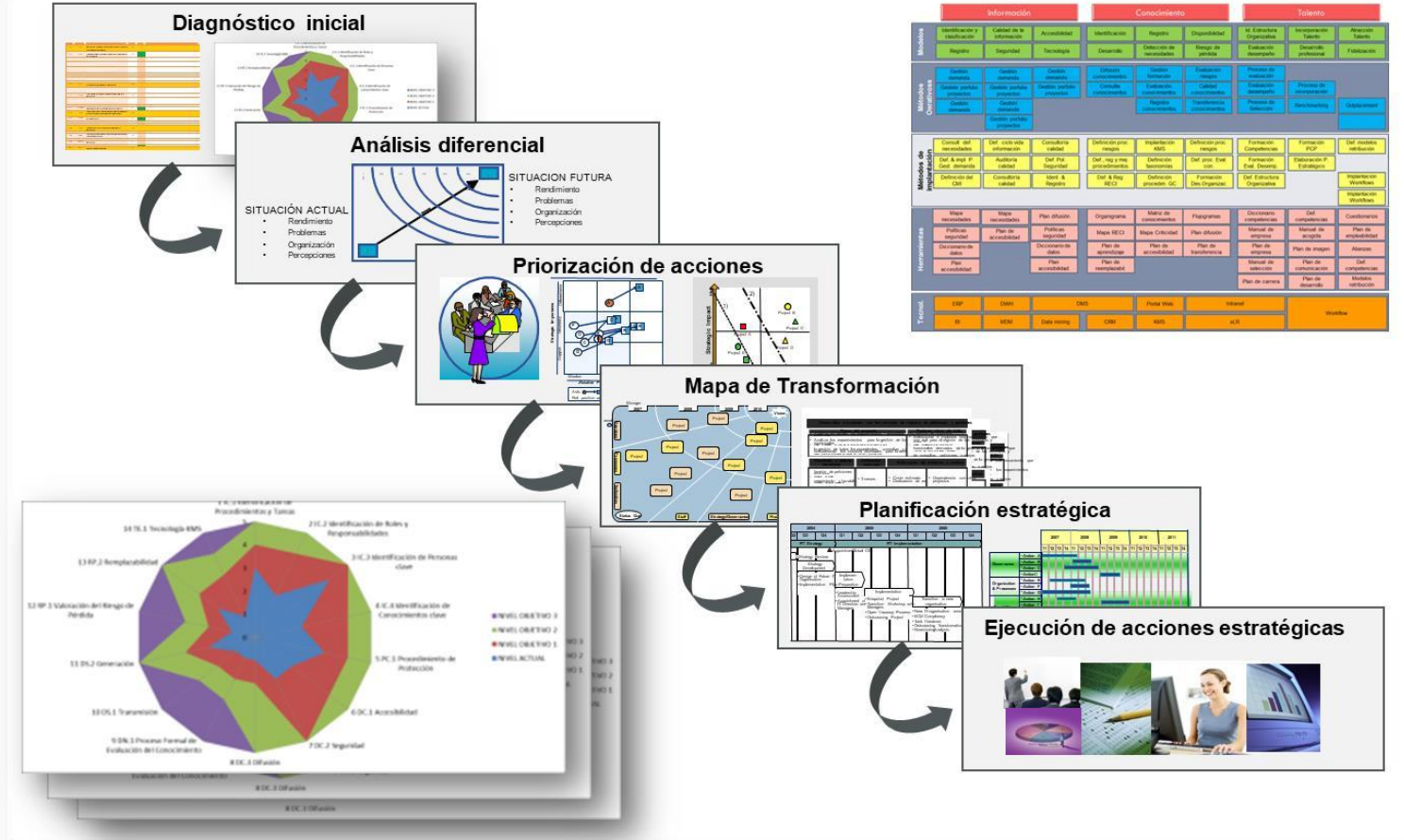


EJECUCIÓN

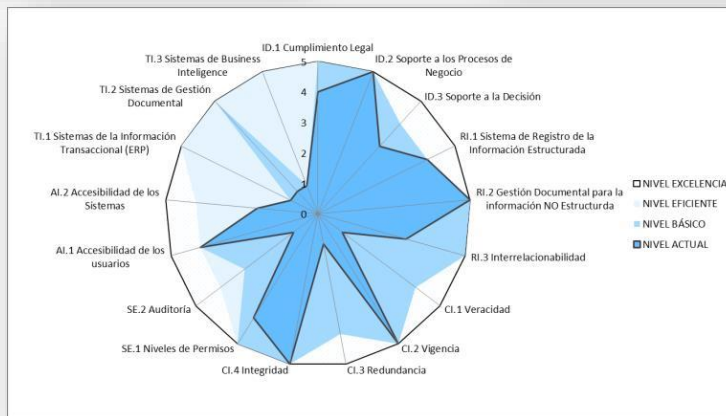
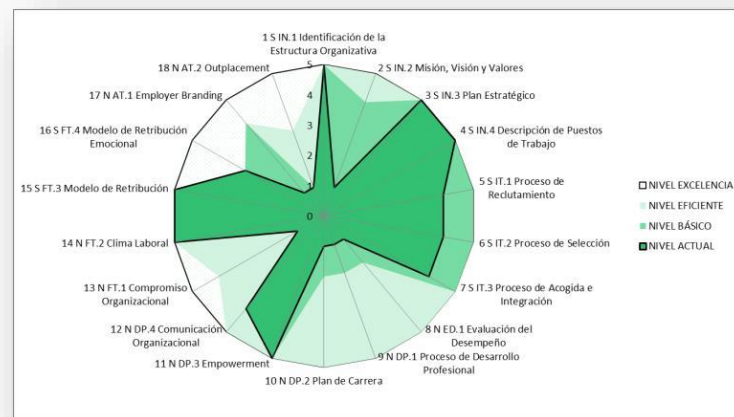
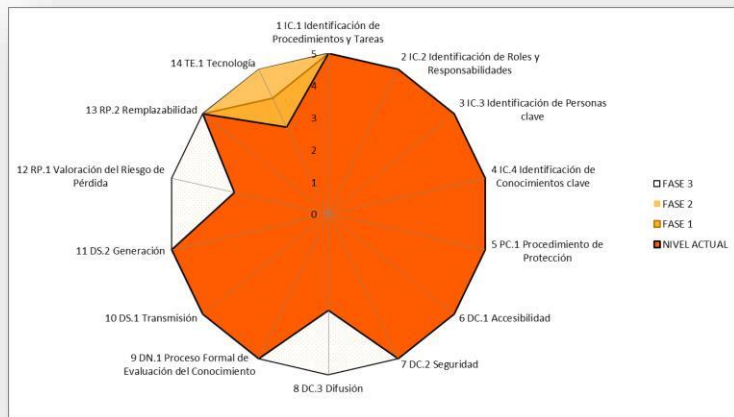


Ejecución de acciones estratégicas  
Consultoría · Organización · Procesos  
Formación · Coaching · Implantación Tecnológica

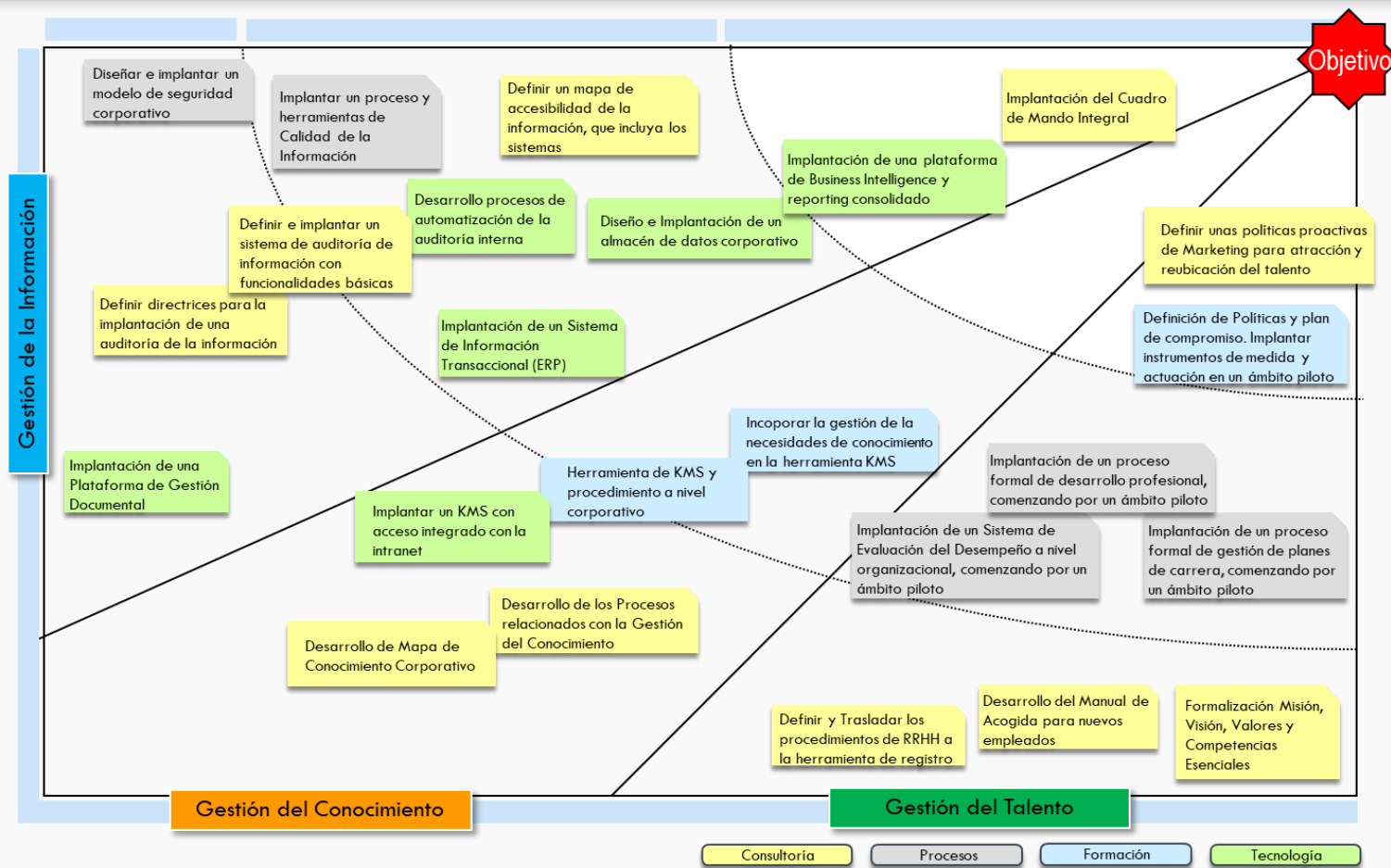
# Frameworki Consultoría Talento Corporativo



# Diagnóstico por fireas



# Mapa de Transformación



**Cuestionarios on-line para  
asistir el diagnóstico**

**Diagramas de diagnóstico**

**Propuesta de Informe de  
Recomendaciones**

**Propuesta de Plan de  
Acción:**

- Mapa de acciones estratégicas
- Planning

# Beneficios

**Acelerador de proyectos de consultoría**

**Permite invertir menos tiempo por parte de los consultores**

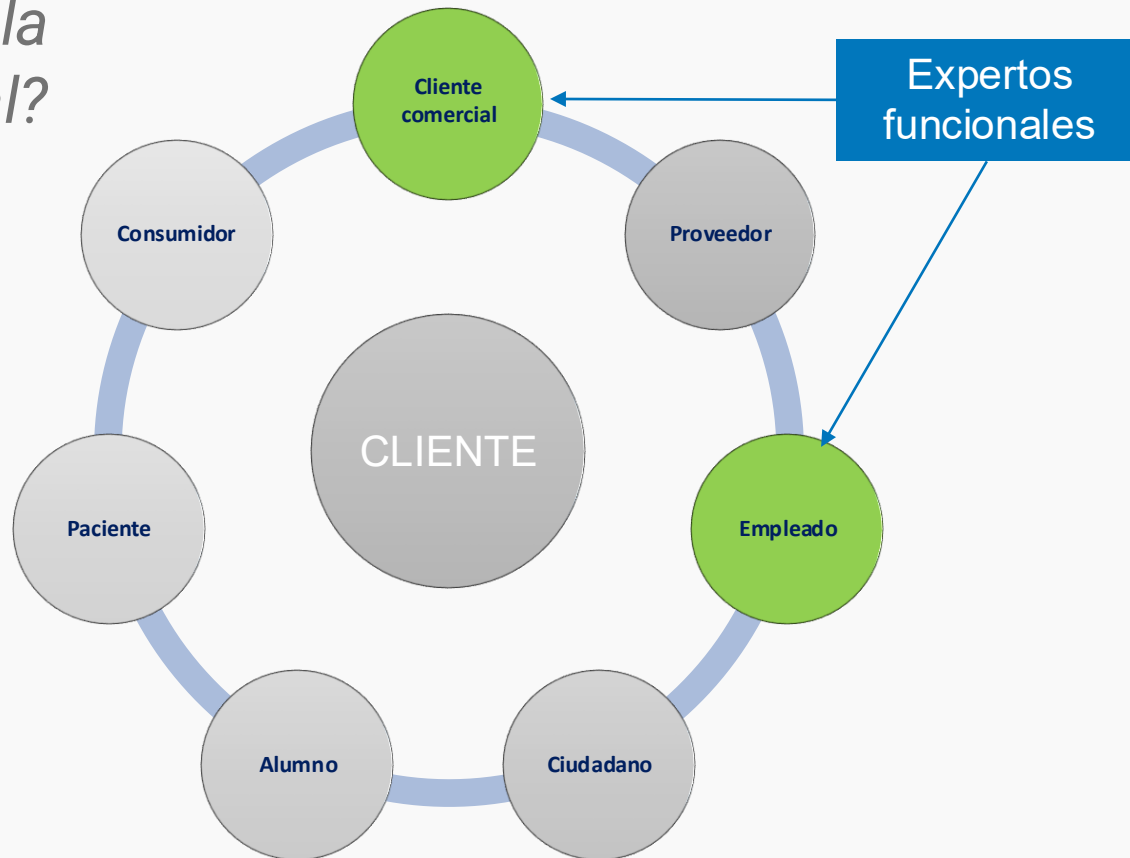
**Elimina la exposición a errores o lagunas en la fase de diagnóstico**

**Herramienta de auto-diagnóstico para empresas, grupos empresariales, sectores, agrupaciones, etc.**

**Banco de pruebas para equipos de investigación de modelos de consultoría**

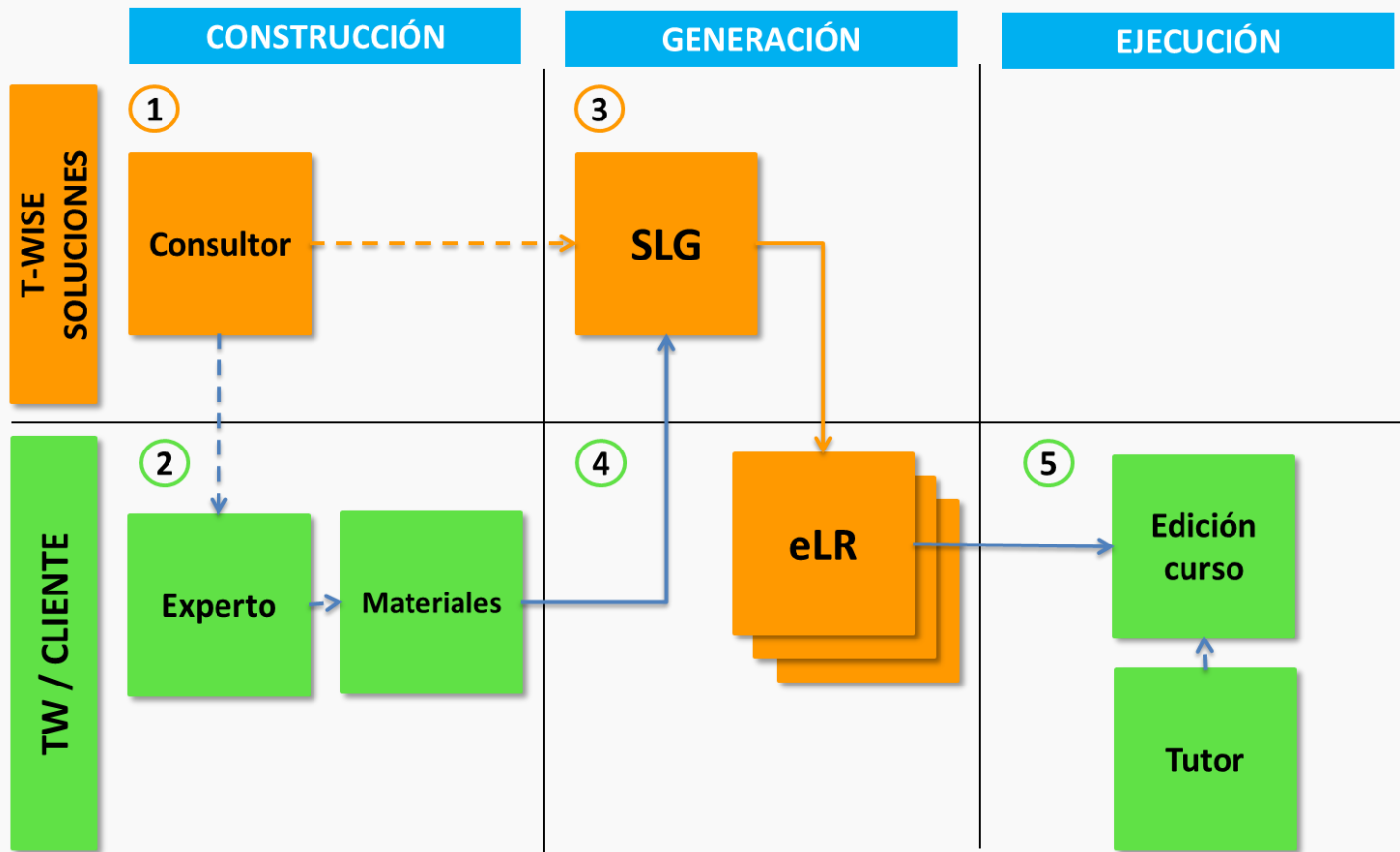
**Repositorio centralizado de conocimiento para equipos de consultoría**

*¿Quién es el cliente de la Transformación Digital?*



Evitar la dependencia del experto tecnológico

# Plataforma Smart Learning



simulación de entornos reales

integración en el entorno del cliente

sencillez de uso

El resultado final es un objeto SCORM implantable en plataformas eLearning estándar

## Educación, Aprendizaje y Formación

- Aplicación en formación reglada, no reglada, equipos de alto rendimiento, organizaciones

## Procesos de Selección

- Evaluación de competencias y actitudes a través de la realización de tareas y proyectos

## Homogeneización metodológica de catálogos de formación

- Unificación de criterios metodológicos y de diseño en plataformas y catálogos existentes

## Desarrollo de Casos prácticos en máster y cursos superiores

- Complemento on-line en actividades formativas presenciales de larga duración

## Acciones de cohesión interna de equipos y organizaciones

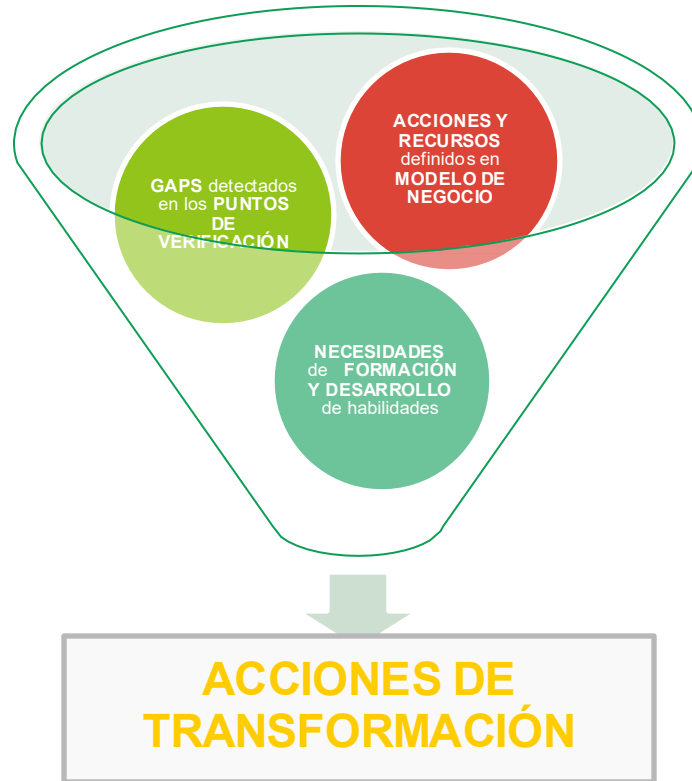
- Estimulación del trabajo colectivo y superación de retos en equipos multidisciplinares

## Planes de carrera

- Planificación de planes de carrera en organizaciones

# IMPLEMENTACIÓN Y RESULTADOS

# Acciones de transformación



# Definir un modelo de negocio

Un **MODELO DE NEGOCIO** es una herramienta previa al plan de negocio que te permitirá **DEFINIR CON CLARIDAD**










- **QUÉ** vas a ofrecer al mercado
- **CÓMO** lo vas a hacer
- **A QUIÉN** se lo vas a vender
- **CÓMO** se lo vas a vender
- **DE QUÉ FORMA** vas a **GENERAR INGRESOS**

Y te permitirá...

- SABER **QUIÉN ERES**
- **CÓMO LO HACES**
- A **QUÉ COSTE**
- **CON QUÉ MEDIOS**
- **QUÉ FUENTES DE INGRESOS** vas a tener

Diseñado para: \_\_\_\_\_ Diseñado por: \_\_\_\_\_ Et: \_\_\_\_\_ Situación: \_\_\_\_\_

## Business Model Canvas

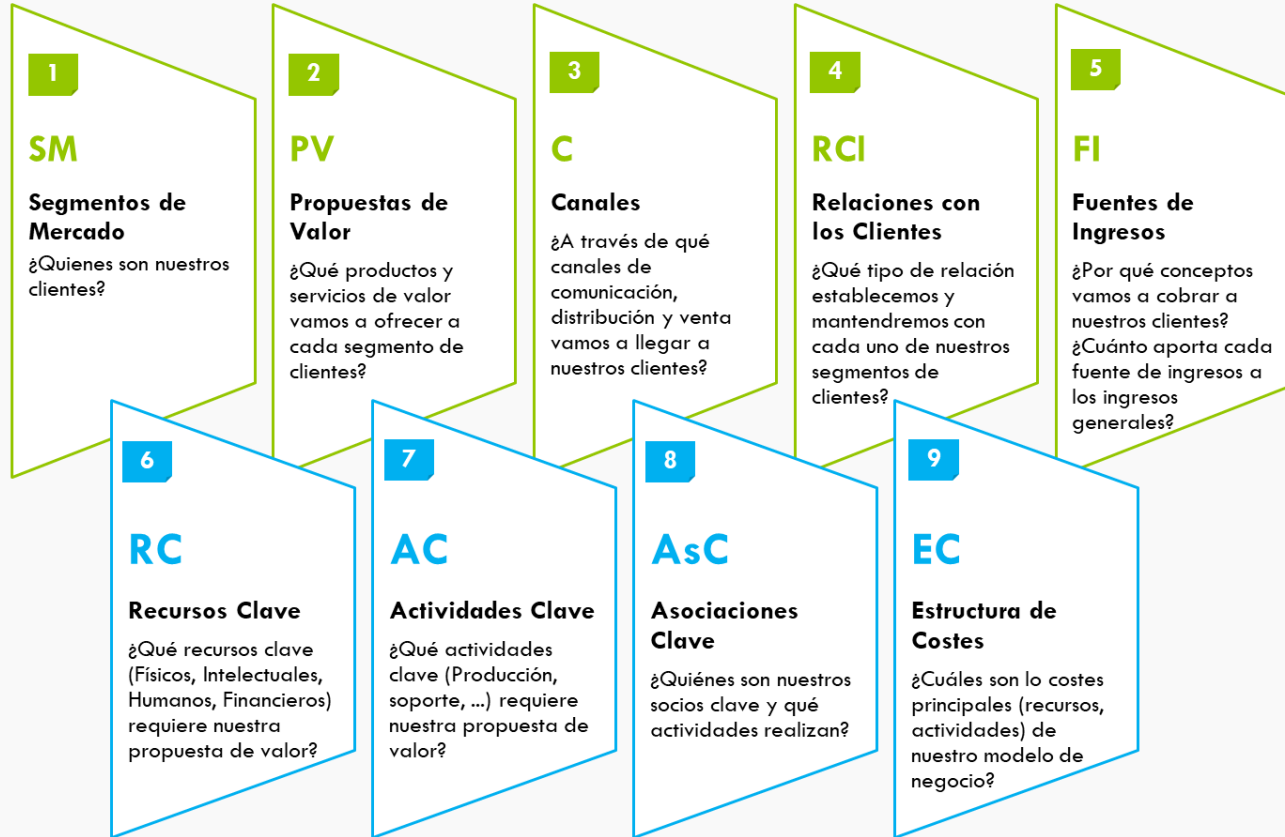
|  |  |   |   |   |
|--|--|---|---|---|
| <b>Socios clave</b><br><br><small>¿quién son nuestros socios clave?<br/>¿cómo se relacionan con nosotros?<br/>¿qué ventajas nos ofrecen?<br/>¿qué riesgos nos plantean?<br/>¿cómo se relacionan con otros socios?<br/>¿cómo se relacionan con nosotros?<br/>¿cómo se relacionan con nosotros?<br/>¿cómo se relacionan con nosotros?</small> | <b>Actividades clave</b><br><br><small>¿qué actividades clave requieren nuestra propuesta de valor?<br/>¿cómo se relacionan con otros socios?<br/>¿cómo se relacionan con nosotros?<br/>¿cómo se relacionan con nosotros?</small> | <b>Propuestas de valor</b><br><br><small>¿qué valor entregamos al cliente?<br/>¿cómo se relacionan con otros socios?<br/>¿cómo se relacionan con nosotros?<br/>¿cómo se relacionan con nosotros?</small>                       | <b>Relaciones con clientes</b><br><br><small>¿qué tipo de relación queremos que establezcamos y mantengamos con nuestros clientes?<br/>¿cómo se relacionan con otros socios?<br/>¿cómo se relacionan con nosotros?<br/>¿cómo se relacionan con nosotros?</small> | <b>Segmentos de cliente</b><br><br><small>¿para qué segmentos de clientes vamos a crear valor?<br/>¿cómo se relacionan con otros socios?<br/>¿cómo se relacionan con nosotros?<br/>¿cómo se relacionan con nosotros?</small> |
|  | <b>Recursos clave</b><br><br><small>¿qué recursos clave requieren nuestra propuesta de valor?<br/>¿cómo se relacionan con otros socios?<br/>¿cómo se relacionan con nosotros?<br/>¿cómo se relacionan con nosotros?</small>       |   | <b>Canales</b><br><br><small>¿cómo se relacionan con otros socios?<br/>¿cómo se relacionan con nosotros?<br/>¿cómo se relacionan con nosotros?</small>   |   |
| <b>Estructura de costes</b><br><br><small>¿cuáles son los costes más importantes relacionados a nuestro modelo de negocio?<br/>¿cómo se relacionan con otros socios?<br/>¿cómo se relacionan con nosotros?<br/>¿cómo se relacionan con nosotros?</small>  |  | <b>Fuentes de ingresos</b><br><br><small>¿para qué valor recibimos el pago de nuestros clientes?<br/>¿cómo se relacionan con otros socios?<br/>¿cómo se relacionan con nosotros?<br/>¿cómo se relacionan con nosotros?</small> |   |   |

empesaagit.com traducción del original de [www.businessmodelgeneration.com](http://www.businessmodelgeneration.com)

# Business Model Canvas

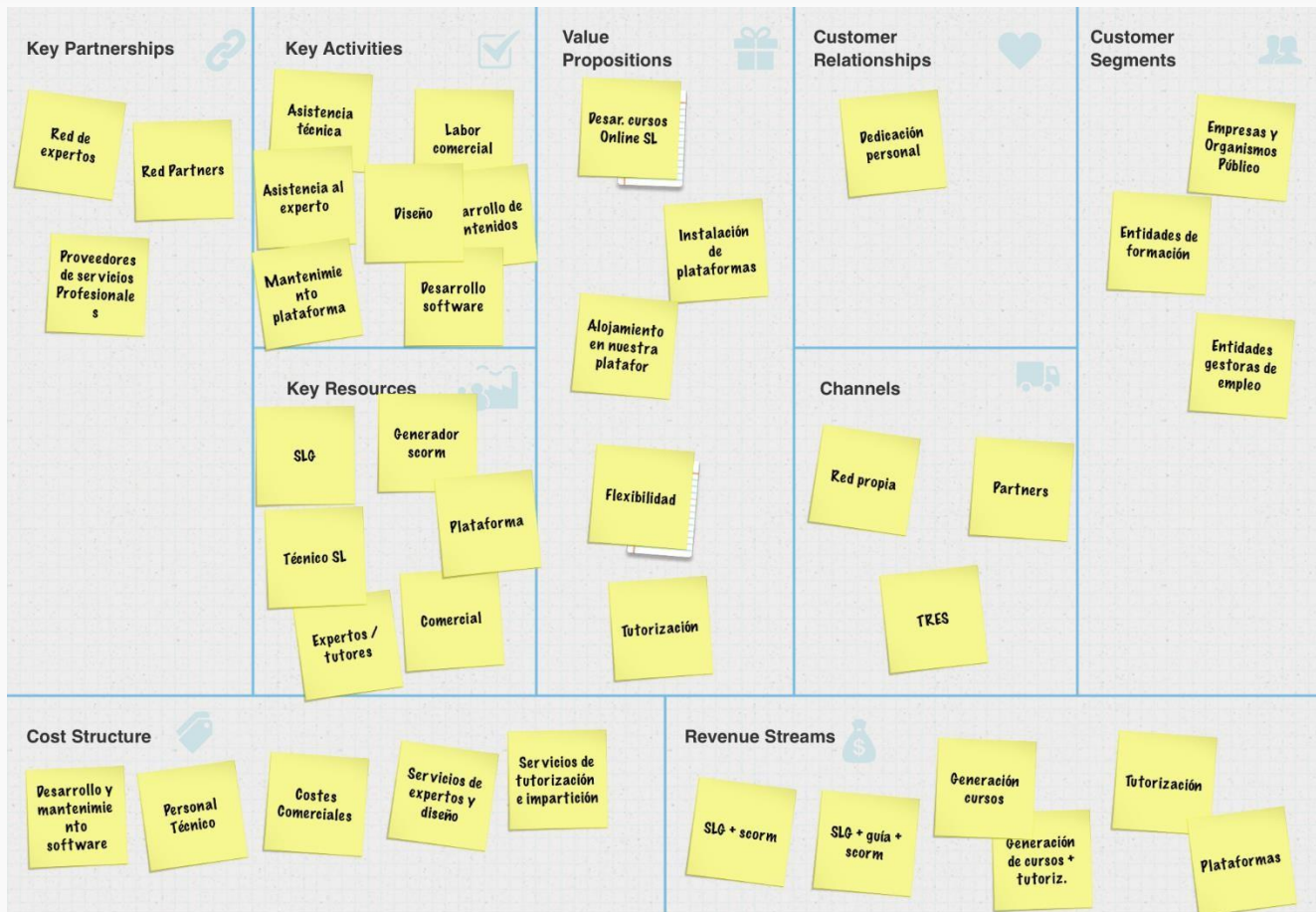


# Business Model Canvas





# Definición de modelos de negocio (Smart Learning)



# Diagnóstico y Análisis diferencial



**Acelera**  
pyme

## Autoevaluación de transformación digital

Datos de la Pyme

Correo electrónico: jagarcia-calvo@inforges.es

Tu resultado según el cuestionario



Velocidad de crucero

Tu pyme se encuentra en pleno proceso de transición para pasar de un negocio tradicional a un negocio digital. Llevas a cabo iniciativas transformadoras lo que te permite empezar a construir una organización digital. Estas aprovechando la tecnología para optimizar tus procesos y mejorar tu negocio. ¡Sigue en este camino para conseguir la mayor velocidad de digitalización!

### Conoce tus resultados por cada ámbito

#### Estrategia

51-75%. Velocidad crucero

Cuentas con el conocimiento necesario para poder desarrollar e implantar un plan de digitalización que aporte valor a tu empresa. Elige las herramientas que pueden ayudarte.

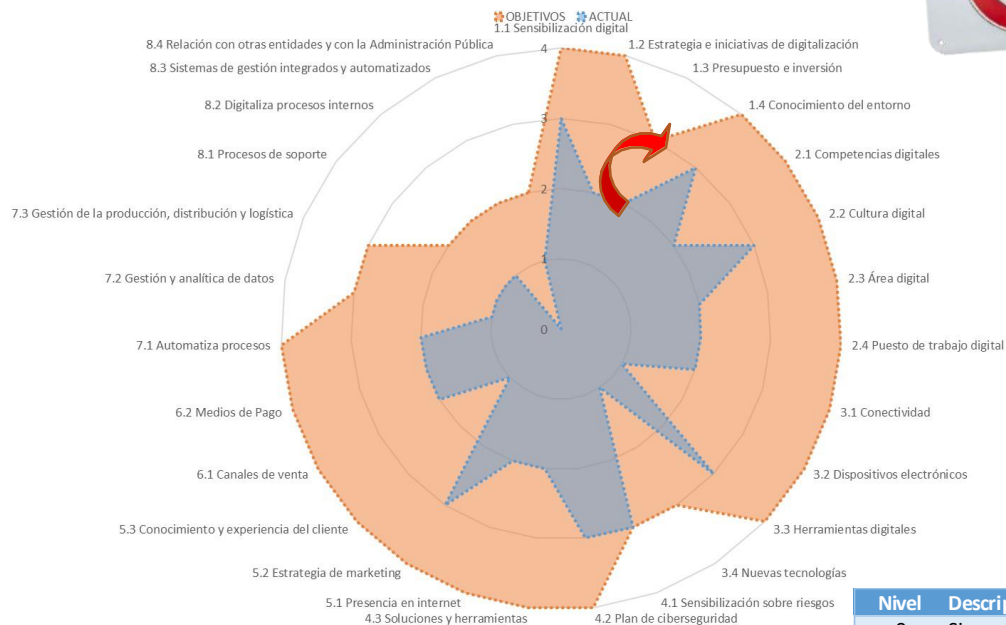
Sigue así

#### Sensibilización digital

Conoce la importancia de la digitalización y del valor que puede aportar

El primer paso para digitalizar tu pyme es saber qué es la transformación digital y el valor que aporta

## DIAGNÓSTICO MADUREZ TRANSFORMACIÓN DIGITAL



| Nivel | Descripción           |
|-------|-----------------------|
| 0     | Sin comenzar          |
| 1     | Velocidad de arranque |
| 2     | Velocidad de crucero  |
| 3     | Velocidad máxima      |

# Identificación de actividades y fireas (Modelo Acelera Pyme)

| 1  | 2                         | 3                            | 4                             | 5                                      | 6                | 7  | 8  |
|--|---------------------------|------------------------------|-------------------------------|--|------------------|--|--|
| Estrategia                                 | Organización digital      | Infraestructura y Tecnología | Ciberseguridad                | Relación con clientes                  | Comercialización | Procesos de negocio                                | Procesos de soporte                            |
| Sensibilización digital                    | Competencias digitales    | Conectividad                 | Sensibilización sobre riesgos | Presencia en internet                  | Canales de venta | Automatiza procesos                                | Procesos de soporte                            |
| Estrategia e iniciativas de digitalización | Cultura digital           | Dispositivos electrónicos    | Plan de ciberseguridad        | Estrategia de marketing                | Medios de Pago   | Gestión y analítica de datos                       | Digitaliza procesos internos                   |
| Presupuesto e inversión                    | Área digital              | Herramientas digitales       | Soluciones y herramientas     | Conocimiento y experiencia del cliente |                  | Gestión de la producción, distribución y logística | Sistemas de gestión integrados y automatizados |
| Conocimiento del entorno                   | Puesto de trabajo digital | Nuevas tecnologías           |                               |  |                  |  | Relación con otras entidades y con la AAPP     |

# Análisis de madurez (AS IS)



**Nivel 0**  
*Sin comenzar*

**Nivel 1**  
*Velocidad de arranque*

**Nivel 2**  
*Velocidad de crucero*

**Nivel 3**  
*Velocidad máxima*

# Identificación de actividades y fireas

MEJORA

1

## Cultura digital

*Concienciación sobre la importancia de la TD*

*Estrategia TD y visión*

*Cultura y liderazgo*

*Talento y habilidades digitales*

*Fomento de la innovación*

2

## Experiencia de usuario

*Canales digitales (Web, móvil, redes sociales, Portales, ...)*

*Adaptación necesidades y preferencias del usuario*

*Interacción y participación de los usuarios*

*Flexibilidad para adaptarse a cambios y nuevas tecnologías*

3

## Procesos y operaciones

*Automatización procesos clave (ERP, CRM, eCommerce, ...)*

*Integración de sistemas y plataformas*

*Digitalización y automatización de documentos y flujos*

*Uso de herramientas colaborativas y comunicación interna*

*Seguridad y cumplimiento normativo*

4

## Análisis de datos

*Recopilación y almacenamiento de datos*

*Herramientas de análisis de datos*

*Toma de decisiones basadas en datos*

*Estrategia de datos corporativa*

*Cultura de indicadores*

5

## Innovación

*Inversión en investigación y desarrollo tecnológico*

*Patentes y productos innovadores*

*Nuevos modelos de negocio digitales*

*Participación en ecosistemas innovación*

# Análisis de madurez (AS IS)

MEJORA

1

Cultura digital

2

Experiencia de usuario

3

Procesos y operaciones

4

Análisis de datos

5

Innovación

## Nivel 0

La empresa no tiene una estrategia o iniciativas relacionadas con este punto clave

## Nivel 1

La empresa tiene iniciativas aisladas o pilotos en este punto clave, pero no están integrados en la estrategia de la empresa

## Nivel 2

La empresa tiene una estrategia clara y definida en este punto clave, con iniciativas integradas y en marcha.

## Nivel 3

La empresa tiene una estrategia avanzada en este punto clave, con iniciativas bien integradas y con resultados demostrados.

## Nivel 4

La empresa es líder en este punto clave, con una estrategia innovadora y disruptiva que marca tendencia en el sector.

# Equipo de proyecto

| Organización      | Miembro del equipo | Rol / Función                  | Conocimientos principales                         | Habilidades destacadas                                  |
|-------------------|--------------------|--------------------------------|---|---|
| T-Wise Soluciones | Juan Pérez         | Director del Proyecto          | Gestión de Proyectos, Transformación Digital      | Liderazgo, Planificación                                |
| T-Wise Soluciones | María Gómez        | Gerente de Recursos Humanos    | Gestión de RRHH, Cambio Organizacional            | Comunicación, Resolución de Conflictos                  |
| T-Wise Soluciones | Carlos López       | Arquitecto de Soluciones       | Arquitectura de Software, Integración de Sistemas | Diseño Técnico, Resolución de Problemas                 |
| T-Wise Soluciones | Ana Martínez       | Especialista en Comunicaciones | Comunicación Estratégica, Gestión de Contenido    | Comunicación Digital, Redacción                         |
| T-Wise Soluciones | Laura Rodríguez    | Gerente de Marketing Digital   | Marketing Digital, Analítica Web                  | Estrategia de Marketing, SEO                            |
| T-Wise Soluciones | Pablo Sánchez      | Especialista en Capacitación   | Desarrollo Contenidos formación, eLearning        | Facilitación de Capacitación, Evaluación de Aprendizaje |



# Plan de acciones

| L#    | Línea   | A#    | Acción/Proyecto   | Responsable(s) | Prioridad |
|-------|---|-------|---|----------------|-----------|
| 1     | CREACIÓN<br>T-WISE SOLUCIONES   | 1.1.1 | Compra equipos, mobiliario y material                                   |                | 1         |
|       |   | 1.1.2 | Suministros   |                | 1         |
|       |   | 1.1.3 | Servicios   |                | 1         |
|       |   | 1.2.1 | Horarios, normas internas   |                | 1         |
|       |   | 1.2.4 | Presentación de empresa   |                | 1         |
|       |   | 1.3.1 | Imagen corporativa  |                | 1         |
|       |   | 1.3.2 | Hosting, dominios, emails, office, software de diseño                   |                | 1         |
|       |   | 1.3.3 | Herramientas colaborativas básicas                                      |                | 1         |
|       |   | 1.2.2 | Plan de empresa, Plan comercial   |                | 2         |
|       |   | 1.2.3 | Plan de marketing, social media   |                | 2         |
|       |   | 1.3.4 | Página web  |                | 2         |
|       |   | 1.3.5 | ERP   |                | 2         |
|       |   | 1.3.6 | CRM   |                | 2         |
|       |   | 1.3.7 | Intranet  |                | 2         |
| 1.3.8 | Plataforma de formación interna   |       | 3   |                |           |
| 1.3.9 | Sistema de calidad, Procedimientos, Métodos, G. Documental, G. Conocimiento |       | 3   |                |           |
| 2     | FRAMEWORK<br>TRES   | 2.2.1 | Definición del producto 1.0   |                | 1         |
|       |   | 2.2.2 | Modelos de información, conocimiento y talento                          |                | 1         |
|       |   | 2.2.3 | Metodología de implantación   |                | 1         |
|       |   | 2.1.1 | Diseño de imagen del producto, denominación del producto y presentación |                | 2         |
|       |   | 2.2.4 | Herramientas metodológicas  |                | 2         |
|       |   | 2.2.5 | Procedimientos operativos   |                | 2         |
|       |   | 2.2.6 | Herramientas tecnológicas   |                | 2         |
|       |   | 2.1.3 | Programas de formación sobre el TRES                                    |                | 3         |
| 2.2.7 | G. Documental, G. Conocimiento  |       | 3   |                |           |
| 3     | PLATAFORMA<br>SLG   | 3.2.1 | Alianzas con proveedores y catálogo de cursos                           |                | 1         |
|       |   | 3.1.1 | Diseño imagen plataforma y presentación producto                        |                | 2         |
|       |   | 3.2.2 | Implantación plataforma moodle  |                | 2         |
|       |   | 3.2.3 | Metodología implementación y operación                                  |                | 2         |
|       |   | 3.2.4 | Hosting plataformas virtuales   |                | 3         |
|       |   | 3.2.5 | Tienda de cursos  |                | 3         |
|       |   | 3.2.6 | Almacén de información  |                | 3         |

# Priorización de acciones



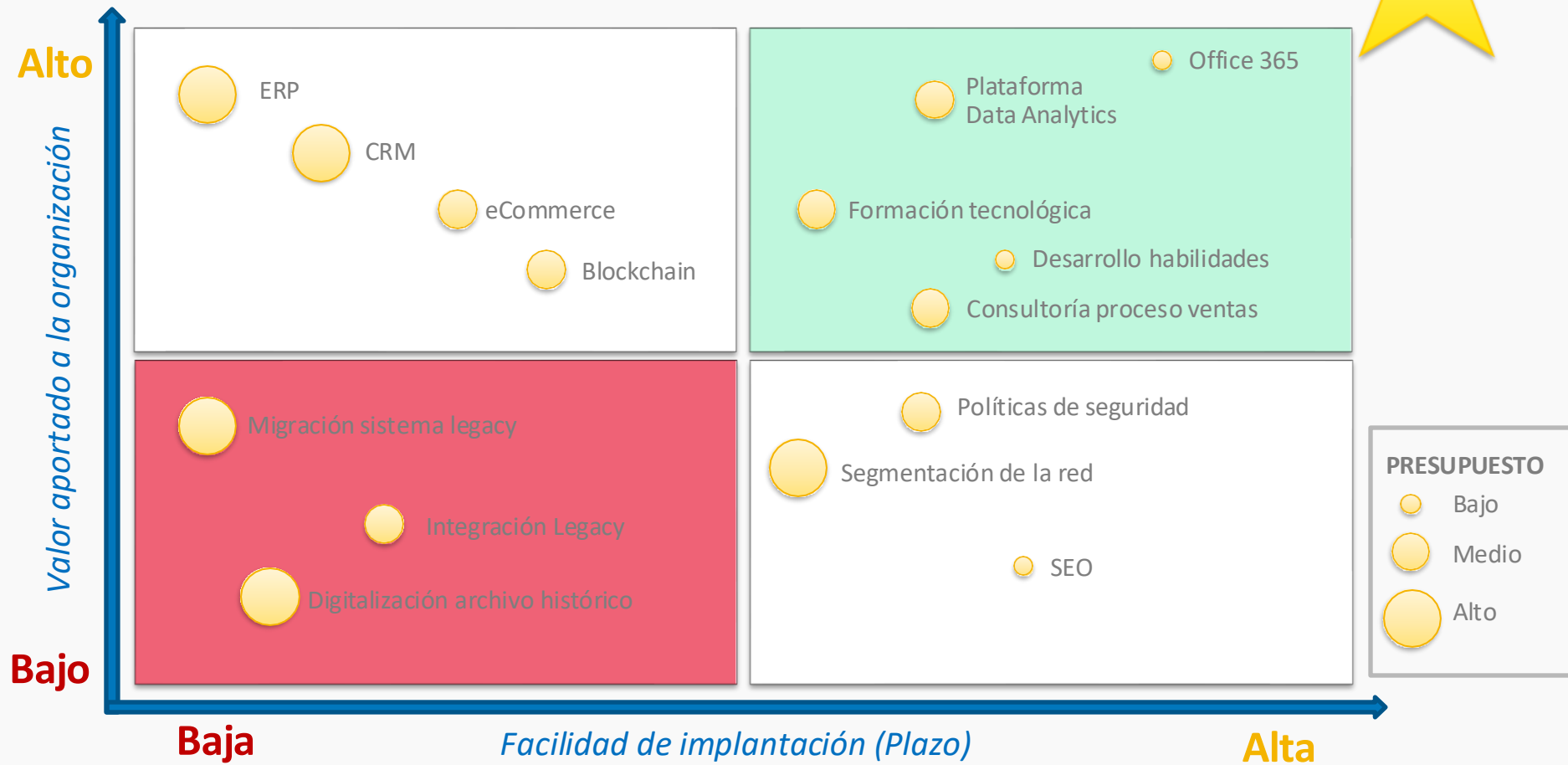
# Priorización de iniciativas (Ejemplo)



MEJORA

| Ámbito TD | Título | Descripción                | Valor aportado                          | Facilidad implantación | Prioridad | Plazo | Presupuesto |           |
|-----------|--------|----------------------------|---|------------------------|-----------|-------|-------------|-----------|
| 1         | 1.1    | Data Analytics             | Plataforma corporativa de datos         | Alto                   | Alta      | 1     | 2 meses     | 20.000 €  |
| 1         | 1.2    | ERP                        | Implantación ERP corporativo            | Alto                   | Baja      | 2     | 10 meses    | 100.000 € |
| 1         | 1.3    | eCommerce                  | Plataforma B2B,B2C comercio electrónico | Alto                   | Baja      | 2     | 4 meses     | 35.000 €  |
| 1         | 1.4    | CRM                        | Plataforma CRM corporativa y SAC        | Alto                   | Baja      | 2     | 3 meses     | 30.000 €  |
| 1         | 1.5    | Blockchain                 | Fidelización de lotes de producción     | Alto                   | Media     | 2     | 3 meses     | 25.000 €  |
| 2         | 2.1    | Desarrollo habilidades     | Soft skills para el equipo de TD        | Alto                   | Alta      | 1     | 3 semanas   | 10.000 €  |
| 2         | 2.2    | Formación tecnológica      | Tecnologías emergentes proyecto         | Alto                   | Alta      | 1     | 6 semanas   | 12.000 €  |
| 3         | 3.1    | SEO                        | Estrategia Web posicionamiento          | Medio                  | Alta      | 3     | 3 semanas   | 3.000 €   |
| 3         | 3.2    | Consultoría proceso ventas | Rediseño proceso digital ventas         | Alto                   | Alta      | 1     | 3 semanas   | 3.000 €   |
| 3         | 3.3    | Políticas de seguridad     | Políticas seguridad / compliance        | Medio                  | Alta      | 3     | 2 semanas   | 3.000 €   |
| 4         | 4.3    | Integración Legacy         | Integración AS/400                      | Bajo                   | Baja      | 4     | 12 semanas  | 30.000 €  |

# Priorización de acciones (Ejemplo)

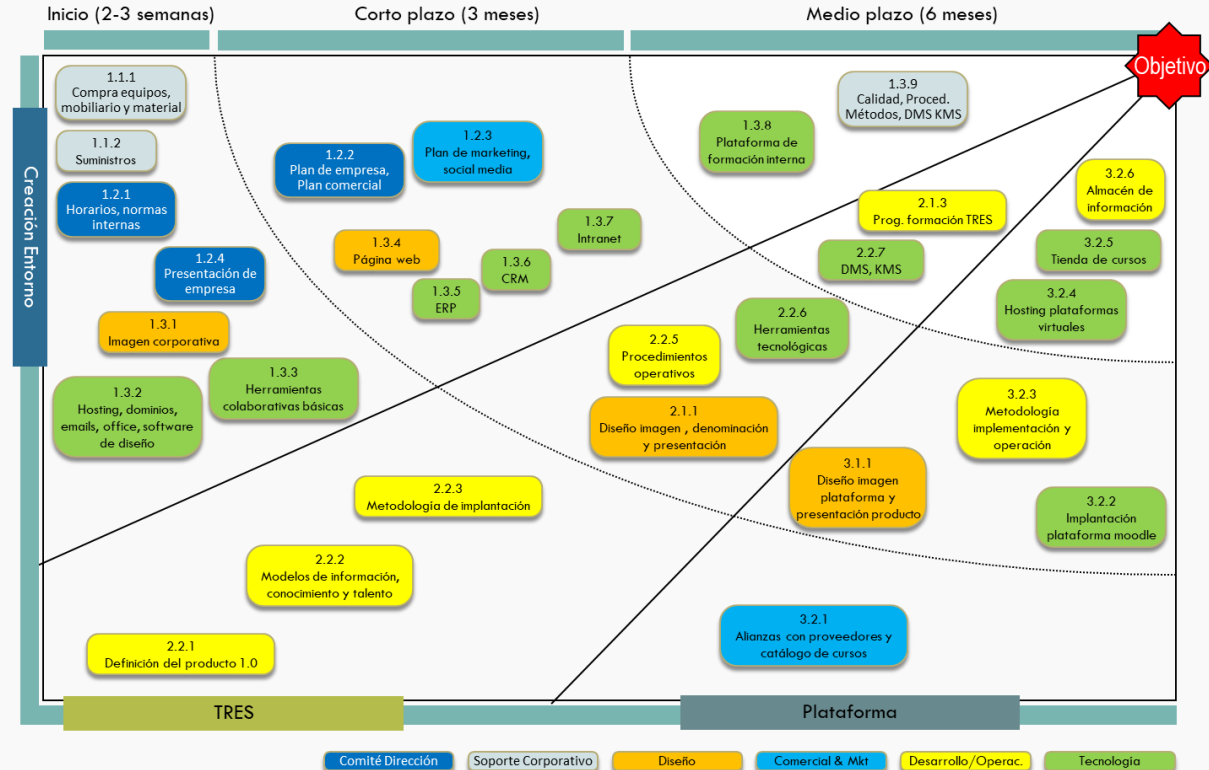


# Mapa de acciones de arranque- Visión ejecutiva

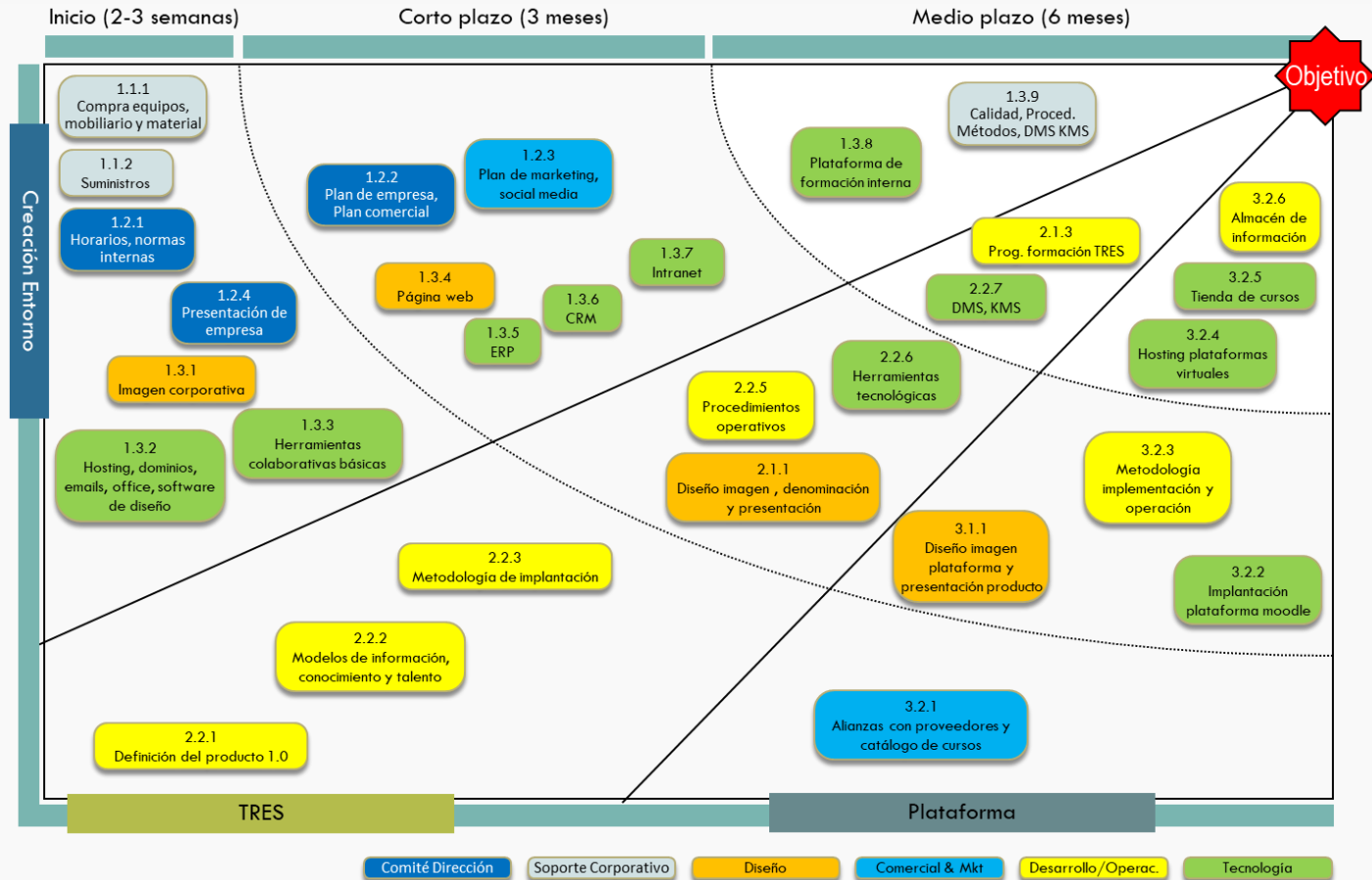
El **Mapa de Transformación** nos proporciona una visión global de los proyectos “de un solo vistazo”, que incluirá el portfolio de todos los proyectos planificados en el horizonte que se establezca para el Plan Estratégico.

Dicho portfolio consistirá en una relación de proyectos y una ficha detallada por cada uno, con descripción de alcance, estimación de equipo, esfuerzo, coste y establecimiento de prioridad y dependencia con respecto al resto de proyectos del plan

| Título | Descripción                                     | Beneficio aportado   | Coste de implantación |       |                    |
|--------|---|--|-----------------------|-------|--------------------|
| 1.1    | Roadmap de implantación                         | - Hoja de ruta, con la planificación temporal de las iniciativas planeadas en cada línea de actuación  | Alto                  | Bajo  | Coste implantación |
| 1.2    | Modelo de Gobierno                              | - Estructura organizativa del CCOB   | Alto                  | Bajo  |                    |
| 1.3    | Modelo de Operación                             | - Mapa de procesos   | Alto                  | Medio |                    |
| 1.4    | Gestión de la Demanda                           | - Proceso de análisis y definición de nuevos proyectos.<br>- Identificar sponsor del proyecto y usuarios clave.<br>- Establecer visión global, objetivos estratégicos y directrices.                 | Alto                  | Bajo  | Medio              |
| 1.5    | Proceso de Estimación                           | - Consolidar una metodología de estimación para la Organización.   | Alto                  | Bajo  |                    |
| 1.6    | Gestión de Recursos                             | - Gestionar perfiles transversales a las distintas áreas funcionales y proyectos   | Medio                 | Medio | Coste operación    |
| 1.7    | Gestión de la Configuración                     | - Registrar la CMDB sobre NP Service Manager: servicios, componentes, relaciones   | Medio                 | Medio |                    |
| 1.8    | Plan de Calidad                                 | - Plan de aseguramiento de la calidad.   | Medio                 | Medio | Medio              |
| 1.9    | Gestión de Proyectos                            | - Metodología común de gestión de proyectos.<br>- Gestión centralizada de proyectos BI   | Alto                  | Alto  |                    |
| 1.10   | Metodología de Desarrollo                       | - Registrar metodología, estándares y plantillas comunes, basadas en las mejores prácticas y optimizadas para las herramientas usadas.   | Alto                  | Alto  | Medio              |
| 1.11   | Gestión de Servicios                            | - Integración con Service Manager<br>- Definición de catálogo de servicios (instancias, ...)<br>- Gestión de niveles de servicio y financieros<br>- Gestión de la capacidad/disponibilidad/comunidad | Alto                  | Alto  |                    |
| 1.7    | Gestión de Datos                                | - Refinamiento de Calidad de Datos<br>- Herramientas de Master Data Management<br>- Data Warehouse corporativo   | Alto                  | Alto  | Bajo               |
| 1.8    | Publicación de proyectos en Portal de Proyectos | - Integración de los resultados de los proyectos y servicios en el portal de proyectos<br>- Integración y actualización del plan de comunicación corporativo para las iniciativas del CCOB           | Alto                  | Bajo  |                    |
| 1.9    | Gestión de la Comunicación y Difusión           | - Operación del plan de comunicación y difusión de las iniciativas   | Alto                  | Medio | Bajo               |
| 1.10   | Soporte Técnico a los usuarios                  | - Soporte Técnico a los usuarios   | Alto                  | Bajo  |                    |



# Mapa de acciones de arranque



# Detalle (Fichas de iniciativa)

## Título de la acción:

## Objetivos:

*Una descripción clara y específica de lo que se pretende lograr con la acción*

## Justificación

*Motivo por la que se ha elegido esta iniciativa y cómo se relaciona con los objetivos generales del plan estratégico.*

## Descripción

*Explicación detallada de la iniciativa, incluyendo los principales pasos y actividades que se llevarán a cabo para implementarla.*

## Recursos necesarios

*Lista de los recursos necesarios para llevar a cabo la iniciativa, incluyendo presupuesto, personal, tecnología, etc.*

## Hitos y plazos

*Fechas y plazos previstos para cada paso de la iniciativa.*

## Presupuesto

*Costes de personal, consultoría, equipos, materiales y otros.*

## Responsable(s)

*Lista de las personas y áreas responsables de la implementación de la iniciativa y de la supervisión de su progreso.*

## Métricas y seguimiento

*Indicar métricas y metodología de gestión y seguimiento del proyecto.*

# Ejemplo Ficha de iniciativa

## Título de la acción:

2.2.6

Herramientas Tecnológicas

## Objetivos:

*Identificar y seleccionar e implementar herramientas tecnológicas adecuadas para mejorar la eficiencia y efectividad de los procesos internos.*

## Justificación

*La adopción de herramientas tecnológicas es esencial para mantener la competitividad en un entorno empresarial en constante evolución. Esta iniciativa busca optimizar nuestros procesos internos, impulsar la eficiencia y facilitar una toma de decisiones basada en datos.*

## Descripción

*identificación, selección, implementación y capacitación en herramientas tecnológicas que aborden necesidades específicas en nuestra organización. Esto incluye software de gestión, colaboración en línea y soluciones de análisis de datos.*

## Recursos necesarios

*Equipo de proyecto 3 personas*

*Tiempo del personal para capacitación*

## Hitos y plazos

*Identificación y evaluación: 1 mes; Selección y adquisición: 2 meses; Implementación y capacitación: 3 meses; Evaluación de resultados y ajustes: Continuada.*

## Presupuesto

*Licencias: 12.000 €/año; Soporte: 20%*

*Formación: 1.200 €, bonificables*

## Responsable(s)

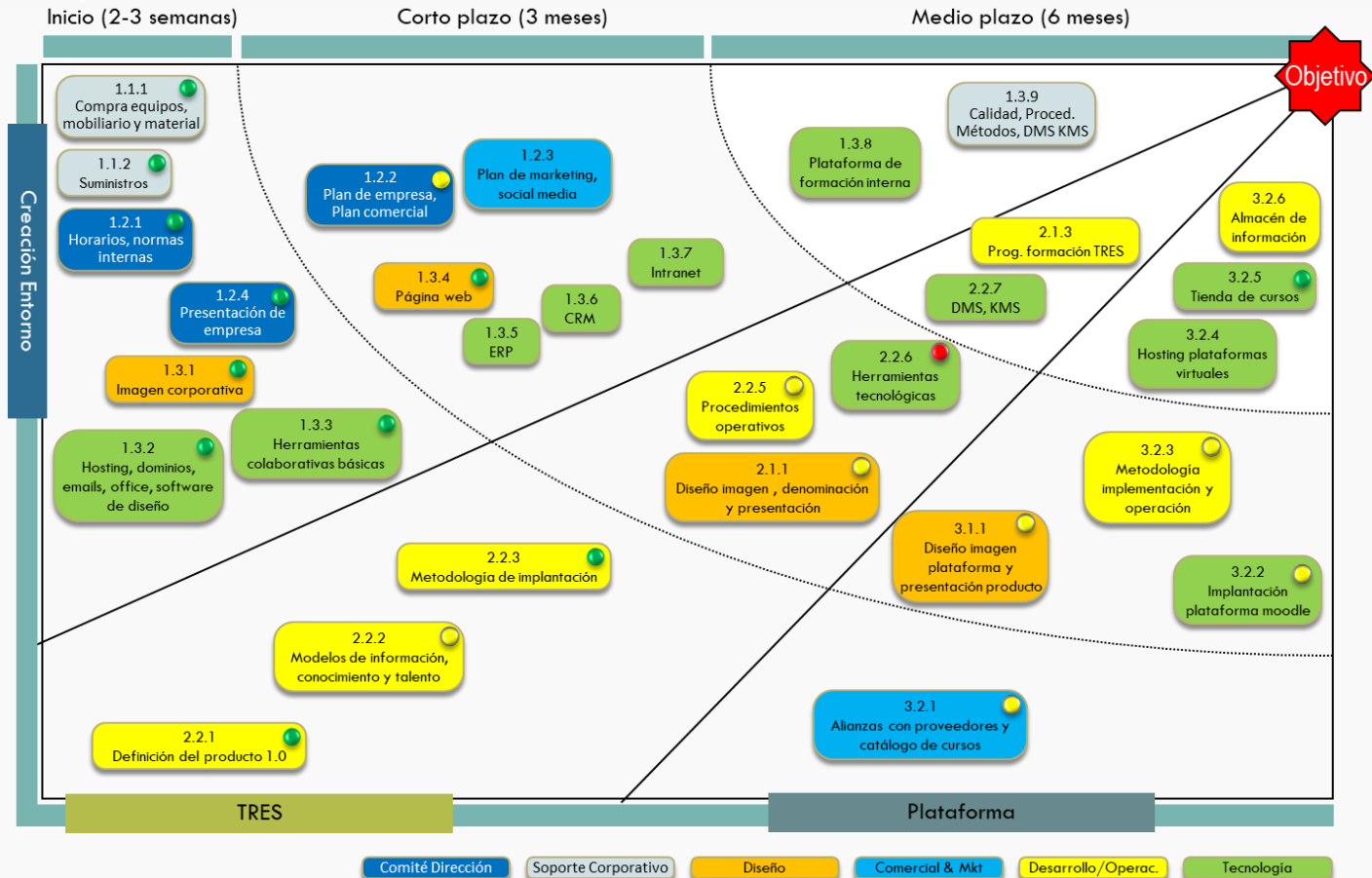
*[Nombre del Responsable]*

*[Nombre del Coordinador de IT].*

## Métricas y seguimiento

*Incremento en la eficiencia operativa (porcentaje de mejora); Nivel de satisfacción del personal con las nuevas herramientas (encuestas); Tiempo de adopción de las herramientas por parte del personal (meses); Retorno de la inversión (ROI) de la iniciativa*

# Mapa de acciones de arranque (Seguimiento)



# Identificación y gestión de riesgos

- *Identificar los riesgos iniciales del proyecto, tales como resistencia al cambio, desviaciones presupuestarias, retraso de proveedores, fiabilidad de tecnología incipiente, falta de habilidades del equipo, etc.*
- *Gestionar y mantener esta tabla durante la ejecución del PTD.*

| # | Fecha      | Riesgo identificado                               | Probab. (A/M/B) | Impacto (A/M/B) | Acción   | Responsable                 | Fecha límite |
|---|------------|---|-----------------|-----------------|--|-----------------------------|--------------|
| 1 | 2023-10-10 | Resistencia al Cambio                             | Alta            | Medio           | Comunicación efectiva, capacitación y participación del personal       | Gerente de Proyecto         | 2023-11-01   |
| 2 | 2023-10-10 | Selección Inadecuada de Herramientas              | Medio           | Alto            | Realizar una evaluación exhaustiva de herramientas y requerimientos    | Equipo de Proyecto          | 2023-11-15   |
| 3 | 2023-10-10 | Problemas de Integración con Sistemas Existentes  | Medio           | Alto            | Realizar pruebas de integración exhaustivas antes de la implementación | Equipo Técnico              | 2023-12-01   |
| 4 | 2023-10-10 | Falta de Recursos para Capacitación               | Baja            | Alto            | Asegurar presupuesto y recursos para programas de capacitación         | Gerente de Recursos Humanos | 2023-11-15   |
| 5 | 2023-10-10 | Retrasos en la Adquisición de Licencias o Equipos | Medio           | Medio           | Establecer un cronograma claro y mantener comunicación con proveedores | Gerente de Proyecto         | 2023-12-15   |
| 6 | 2023-10-10 | Cambios en los Requisitos del Proyecto            | Baja            | Alto            | Establecer procesos de gestión de cambios y revisiones regulares       | Equipo de Proyecto          | 2023-11-01   |

# LECCIONES APRENDIDAS

# ERRORES Y LECCIONES APRENDIDAS

| # | Tipo de Lección              | Error Identificado   | Lección Aprendida  |
|---|------------------------------|--|--|
| 1 | <b>Estrategia de Mercado</b> | Innovación excesiva antes de que el mercado tenga madurez suficiente o selección de un segmento de mercado no maduro | La estrategia de mercado debe equilibrar la innovación con la evaluación de la madurez del mercado. Es esencial identificar y dirigirse al segmento de mercado más maduro y receptivo para la innovación. Introducir cambios significativos en segmentos no maduros puede ser arriesgado y menos efectivo. La investigación de mercado y la segmentación son cruciales para tomar decisiones informadas. |
| 2 | <b>Organización</b>          | Todo el equipo participa sin un reparto claro de roles y ámbitos   | Establecer roles y responsabilidades claros para evitar confusiones y superposiciones. Definir claramente quién es responsable de qué.   |
| 3 | <b>Desarrollo</b>            | Excesivo celo a la hora de salir al mercado, perfeccionando continuamente el producto                                | Adoptar un enfoque ágil y lanzar versiones mínimas viables (MVP) para obtener retroalimentación temprana. Perfeccionar el producto en función de los comentarios del mercado.  |

# ERRORES Y LECCIONES APRENDIDAS

| # | Tipo de Lección           | Error Identificado  | Lección Aprendida  |
|---|---------------------------|---|--|
| 4 | <b>Comunicación</b>       | Falta de comunicación efectiva interna y externa, por ejemplo: no se informó a los empleados sobre los cambios en el proceso de ventas, lo que generó confusión y resistencia.  | Establecer canales de comunicación claros tanto dentro como fuera de la organización. Comunicar los objetivos y el progreso de manera regular.   |
| 5 | <b>Gestión de Cambios</b> | Resistencia organizacional a la transformación digital, por ejemplo: algunos empleados se negaron a utilizar las nuevas herramientas y continuaron utilizando métodos antiguos. | Invertir en estrategias de gestión de cambios, incluyendo capacitación y comunicación, para superar la resistencia y fomentar la adopción. Es importante abordar las preocupaciones y proporcionar apoyo a los empleados durante la transición.                                      |
| 6 | <b>Tecnología</b>         | Uso de herramientas y tecnologías vanguardistas o software libre de fabricantes no consolidados que pueden derivar en problemas de integración y continuidad de las plataformas | Evaluar cuidadosamente la elección de herramientas y tecnologías. Priorizar soluciones probadas y de fabricantes consolidados para garantizar una integración fluida y la continuidad de las operaciones. Realizar pruebas exhaustivas de compatibilidad antes de la implementación. |

# Ejemplos de preguntas (Asesorías, Consultorías y Auditorías)

## Ejemplos de preguntas

| Item | Área                        | Cuestiones   |
|------|-----------------------------|--|
| 3.1  | Digitalización de servicios | ¿La empresa está digitalizando sus servicios y ofreciendo soluciones digitales a sus clientes? ¿Está utilizando herramientas digitales para mejorar la eficiencia y la calidad de sus servicios? |
| 3.2  | Análisis avanzado           | ¿La empresa está utilizando técnicas de análisis avanzado para obtener información valiosa y tomar decisiones informadas para sus clientes?  |
| 3.3  | Servicios personalizados    | ¿La empresa está utilizando tecnologías digitales para ofrecer servicios personalizados y adaptados a las necesidades de sus clientes?   |
| 3.4  | Colaboración en línea       | ¿La empresa está utilizando plataformas de colaboración en línea para mejorar la comunicación y la eficiencia interna y externa?   |

Grupos de 4-6 personas  
20'

- Nuevas preguntas estratégicas
- Nuevas iniciativas

Presentación por  
grupos 10'

# Conclusiones



Éxito a través de la Estrategia de mercado sólida y adecuada

- Evitar introducción de cambios prematuros o en segmentos no maduros



Planificación, planificación, planificación

- Plazos, presupuesto, Expectativas, ROI



Comunicación y gestión del cambio

- Alineamiento organizativo



Selección tecnológica con prudencia

- Evitar ser “fashion victims” de la tecnología