

NM - DEFINIR CUADROS DE MANDO Y KPI'S

Nombre informe:	<i>cMandosKPI_2_KM.docx</i>
Nombre grupo:	<i>Cerberus</i>
Fecha informe:	<i>11-03-2017</i>
Fecha próximo informe:	<i>25-03-2017</i>
Alumnos que presentan:	<i>Antonio Martinez, Manuel Romero.</i>
Alumnos y tareas a desarrollar:	
<p>Definiremos nuestros cuadros de mando para Alpha School. Esto es importante para que tengamos una visión global de la situación de nuestro negocio en un momento dado. Crear infografías para poder visualizar más cómodamente un cuadro de mando será necesario para la toma de decisiones de nuestro negocio. También es importante para nosotros tener un seguimiento y control constante sobre los cuadros de mando. Entonces vamos a definir nuestros cuadros de mando.</p> <p>En nuestro caso al ser un servicio para academias e institutos tenemos que estudiar que esta aportando positivamente Alpha School como servicio. El primer paso es definir unos indicadores de rendimiento llamados KPI'S y tener claro como utilizarlos. Posteriormente se definirán los cuadros de mando.</p> <p>1. DEFINIR KPI'S</p> <p>El más importante para nosotros es el porcentaje de alumnos que han reconducido su situación académica. Nuestro valor propio es la comunicación entre padres y alumnos. La intención es hacer que esta cercanía influya positivamente y el padre siga de cerca el rendimiento académico del alumno y así evitar descolgarse. Por lo tanto un indicador de rendimiento podría ser el porcentaje de fracaso escolar que tienen los centros que contratan este servicio.</p> <p>Por otro lado también consideramos importante el numero de centros que utilizan nuestro servicio. Cuantos más centros estén colaborando con nosotros mejor será la red de conexión entre los mismos, y por lo tanto, mejor funcionará el servicio. Así que podemos definir el numero de descargas como otro KPI de Alpha School.</p> <p>El uso de redes sociales también es importante para medir el rendimiento de nuestro proyecto. Los alumnos pueden compartir en las redes sociales Facebook y Twitter los logros completados como ejercicios sueltos o incluso resultados académicos. Esto puede hacer más visible nuestro servicio y que los alumnos acaben inscribiendose a centros que tengan este servicio.</p> <p>Y por supuesto otros indicadores como número de aprobados, mensajes contestados por los padres con su tiempo de respuesta y tiempo de uso de la aplicación por parte del padre. Este indicador nos dirá si realmente el tutor está consumiendo directamente la aplicación.</p>	

2.DEFINIR CUADROS DE MANDO

En la visión del cliente analizaremos como podemos mejorar la percepción que tienen los usuarios sobre nuestra aplicación, qué cosas nos caracterizan y que estamos haciendo mal.

En la visión financiera analizaremos la contabilidad de la empresa. Estudiaremos como sacarle el máximo partido a nuestra aplicacióny así optimizar los beneficios ya se ofreciendo servicios de pago por acceder a funcionalidades premium o ajustando los planes de pago. Con Google Adwords obtendremos resultados muy útiles y determinantes para la toma de decisiones.

En cuanto a la visión interna se hará un brainstorming de ideas sobre qué cosas hemos estado haciendo mal y cómo darles solución. Para definir un entorno web, su usabilidad, aplicabilidad y mejoras.

En lo referente a la visión de desarrollo se tratarán nuestros puntos fuertes y cómo podemos mejorarlos de cara al futuro para seguir ofreciendo novedades. Basicamente es un plan de mejora para crear valor a nuestra aplicación.

El empleo de herramientas como Google Analytics y SEO Quacke serán de gran utilidad para poder realizar esta tarea.