



Digital **NAO**

Presentación y Análisis de Resultados *Instructivo*



PRESENTACIÓN DE ANÁLISIS Y RESULTADOS **INSTRUCTIVO**

Presentación

En este instructivo se detallan los elementos que integran la presentación de cierre de tu experiencia de aprendizaje. Es importante que consideres cada uno de los pasos a seguir y que añadas la información que resulte pertinente para crear una presentación en la que describas y evidencies el proceso que seguiste para crear la solución al reto planteado.

Objetivo

Como aprendiz, reconocerás los elementos que conforman la presentación con la que finalizas tu proceso formativo y crearás un documento en el que identificarás y detallarás los aciertos, dificultades y soluciones relacionadas con el reto que conforma tu experiencia de aprendizaje.

Contenido

1. Importancia de presentar el análisis de resultados

Cuando se está trabajando en un proyecto, producto o solución es necesario que, a su término, se haga una valoración del proceso y sus resultados. De esta forma se pueden encontrar los aciertos y las áreas de oportunidad para futuras acciones, tales como tomar medidas preventivas, hacer adaptaciones, encontrar mejoras, tener claridad de los riesgos o identificar nuevos campos de aplicación.

La presentación del análisis y los resultados debe atender tres cuestiones fundamentales:

PRIMERA: Facilitar

Mostrar que los resultados van a facilitar los procesos de los usuarios finales.

SEGUNDA: Aprobar/adoptar

Proporcionar criterios de evaluación que permitan medir el impacto en los usuarios finales y, por ende, aprobar/adoptar las nuevas prácticas de forma inmediata.

TERCERA: Comprender

Dar elementos a quienes toman decisiones —líderes, jefes o directivos— para identificar, entender e integrar los resultados expuestos como elementos que agregan valor.

Entre las ventajas que ofrece presentar el análisis y los resultados del reto se cuentan:

- Hacer tangibles los resultados en relación con su impacto en el mercado
- Reconocer los aciertos y áreas de oportunidad para futuros trabajos
- Reconocer la rentabilidad del negocio
- Establecer continuidad con otros proyectos

2. Secciones que debe contener la presentación

Para elaborar la presentación será conveniente utilizar Google Slides como herramienta de apoyo. La información se plasmará como a continuación se indica, teniendo como referencia que deberá ajustarse a un máximo de doce diapositivas:

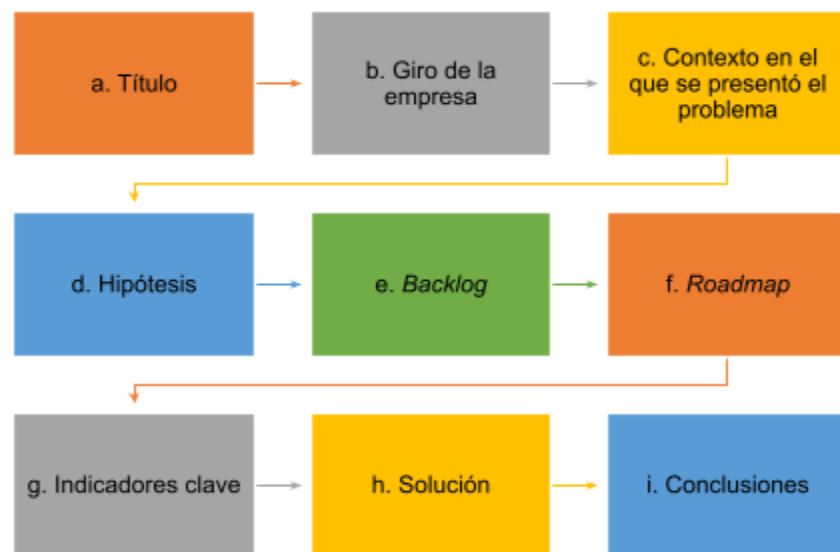


Imagen 1. Secciones de la presentación.

3. Paso a paso para integrar las secciones de la presentación

A continuación se detalla el paso a paso para completar la presentación y se ofrece información sobre cada una de las secciones.

- Título.** Anotar el nombre de la empresa, añadir el logo y los datos de contacto, así como el nombre y cargo del responsable/aprendedor.

- b. Giro de la empresa.** Describir brevemente a qué se dedica la empresa —modelo de negocio—, misión, visión, tamaño, impacto en el mercado, principales competidores en el ramo y mercado objetivo.
- c. Contexto en el que se presentó el problema.** Definir la solicitud/necesidad planteada en el reto y añadir algunos ejemplos de historias de usuarios que permitan apreciar la importancia del proyecto/producto/solución. También es importante aquí explicar cuál es el problema principal. Para ello, se puede utilizar como referencia el siguiente esquema de redacción:

Nuestro (servicio/producto) fue diseñado para lograr (metas).	Hemos observado que el servicio/producto no está cumpliendo (estos objetivos), lo que está provocando (este efecto adverso) en nuestro negocio.	¿Cómo podríamos mejorar nuestro (servicio/producto) para que nuestros clientes tengan más éxito con base en (estos criterios medibles)?	Presentar un breve análisis del mercado e indicar de qué manera otras empresas han resuelto el mismo problema.	Identificar por qué es importante resolver el problema y por qué esta solución se volvería una ventaja competitiva.
---	---	---	--	---

Tabla 1. Esquema de redacción del problema.

- d. Hipótesis.** Plantea los supuestos comprobables sobre cómo se espera que la solución impacte en el negocio o en la resolución del reto. Toma en cuenta que las hipótesis son suposiciones que, con la ayuda de ciertos datos, permiten desplantar un proceso de análisis/investigación; por lo tanto, lo que en ellas se plantea no ha sido comprobado y lo ideal sería hacer la comprobación mediante los resultados obtenidos. A continuación se muestra una tabla en la que se sintetiza el proceso para redactar las hipótesis:

Creemos que, haciendo/teniendo (determinada funcionalidad/capacidad)	+	para (personas/segmentos),	+	se logrará tener (impacto/resultados).	=	Sabremos que estamos (bien/mal) con (cambios en retroalimentación cuantitativa/cualitativa).
--	---	----------------------------	---	--	---	--

Tabla 2. Redacción de hipótesis.

- e. **Backlog.** Comparte los requerimientos, estimación de tiempos, priorización, etapas de trabajo y evidencias a obtener. Escribe cómo se tomó la decisión para ordenar las necesidades en relación con la solución esperada y procura mantener, en todo momento, el impacto de estas decisiones sobre el mercado.

Backlog
Lista de requerimientos

Historias de usuario	Requerimientos	Estimación de tiempo	MosCoW

Imagen 1. **Backlog.** Lista de requerimientos.

Backlog
Lista priorizada

Requerimientos	Estimación de tiempo	MosCoW	Etapas	Evidencia por obtener

Imagen 2. **Backlog.** Lista priorizada.

- f. **Roadmap.** Presenta los objetivos del proyecto/producto/solución, y define tanto las entregas como las etapas del plan de trabajo, además de describir los riesgos que se presentaron y detallar cómo se resolvieron.

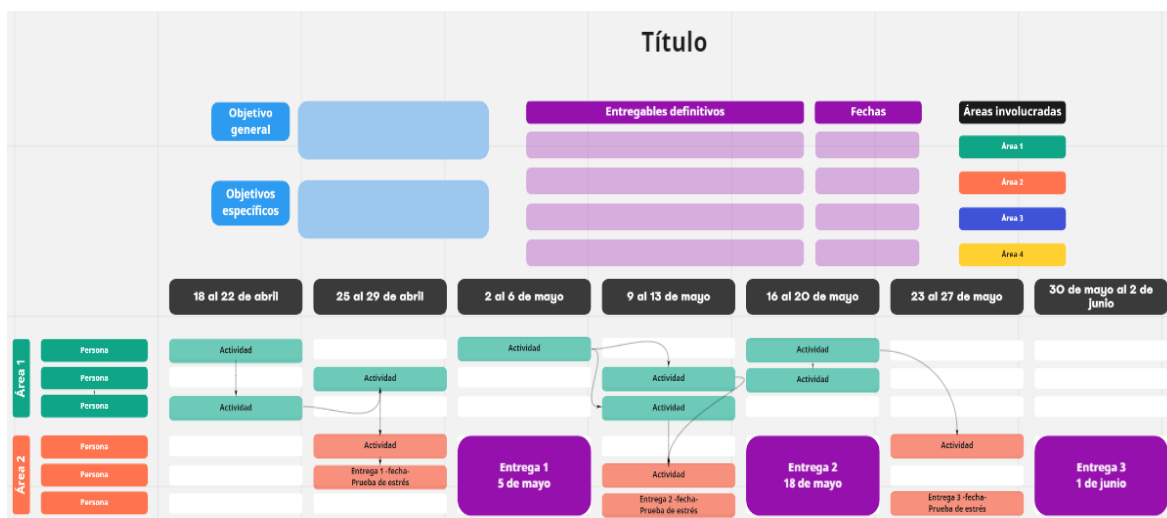


Imagen 3. Roadmap.

- g. **Indicadores clave.** Define los criterios/evidencias que se deberán tomar en cuenta para evaluar el impacto del proyecto/producto/solución en el mercado. Algunos criterios a considerar son:
- **Satisfacción.** ¿Cómo se medirá si el proyecto/producto/solución cubrió la necesidad del cliente?
 - **Alcance.** ¿Cómo se medirá el número de usuarios beneficiados?
 - **Vigencia.** ¿Cómo se medirá el tiempo de vida del proyecto/producto/solución?, ¿cuándo será necesario volver a hacer mejoras?
 - **Innovación.** ¿Cómo se medirá el valor agregado en el mercado?
- h. **Solución.** Describe de qué manera las acciones que se tomaron inciden en la solución del problema y aportan valor al negocio.
- i. **Conclusiones.** Detalla cómo se cumplió con el objetivo propuesto, cómo se definió el plan para poner en marcha la solución y cuáles son las recomendaciones para su ejecución. Especifica los aprendizajes adquiridos y detalla las acciones que quedarán pendientes para ser atendidas en un corto, mediano y largo plazo.

IMPORTANTE: Toma en consideración que esta secuencia podría ser modificada en caso de que así se indique en el reto.

4. Pasos a seguir para presentar el análisis y los resultados de un proyecto/producto/solución

A continuación se enumeran los pasos a seguir para integrar el análisis y los resultados del reto.

- Ten a la mano todas las evidencias que se te han solicitado a lo largo del reto.
- Abre una presentación en Google Slides.
- Crea una *slide* o diapositiva, con la información correspondiente, para cada una de las nueve secciones que conforman la presentación. ([*Imagen 1. Secciones de la presentación*](#))
- Añade información complementaria vinculada al reto en la sección de *Anexos*

5. Recomendaciones generales

Finalmente, ten presente que:

- La información debe presentarse de lo general a lo particular; esto es, ir del contexto/problemática a la solución.
- Los gráficos fáciles de leer apoyan y simplifican la exposición de tus resultados.
- El lenguaje utilizado para la presentación debe ser común tanto para asistentes como para el giro del negocio.
- Los indicadores clave deben mostrar la forma en que la solución impacta en el crecimiento de la empresa en relación con el mercado.
- Los riesgos y áreas de oportunidad detectados, deberán registrarse para evitar reincidir en riesgos y para integrar las mejoras.
- Las conclusiones deben integrar información relevante sobre las metas de la empresa, de modo tal que sirvan para tomar decisiones a futuro.
- El modelo de negocio y el valor agregado de la solución que se presenta deben resaltarse en todo momento.