

Análisis de Riesgo

1. Identificación de Riesgos

ID del Riesgo	Descripción del Riesgo	Probabilidad (Baja, Media, Alta)	Impacto (Bajo, Medio, Alto)	Responsable	Fecha de Identificación
001	Retraso en la entrega de módulos clave	Alta	Alto	Gerente de Proyecto	
002	Fallo en la integración de sistemas	Media	Alto	Líder de Desarrollo	
003	Falta de habilidades técnicas en el equipo	Media	Medio	Recursos Humanos	
004	Cambio en los requisitos del cliente	Alta	Medio	Analista de Negocios	

2. Evaluación de Riesgos

ID del Riesgo	Impacto	Probabilidad	Nivel de Riesgo (Bajo, Medio, Alto)	Comentarios
001	Alto	Alto	Alto	Impacta la entrega del proyecto en general
002	Alto	Medio	Alto	Podría causar retrasos significativos
003	Medio	Medio	Medio	Requiere capacitación adicional
004	Medio	Alto	Alto	Necesita manejo de cambios efectivo

3. Monitoreo y Control

ID del Riesgo	Acción de Mitigación	Responsable	Plazo	Comentarios
001	Implementar controles de proyecto más estrictos	Gerente de Proyecto		Revisiones semanales con el equipo
002	Realizar pruebas de integración tempranas	Líder de Desarrollo		Uso de ambientes de prueba
003	Capacitar al equipo en habilidades necesarias	Recursos Humanos		Contratar consultores externos si es necesario
004	Establecer proceso de gestión de cambios	Analista de Negocios		Comunicación continua con el cliente

4. Monitoreo y Control

ID del Riesgo	Estatus	Última Actualización	Comentarios
001	En progreso		Se han implementado revisiones semanales
002	No iniciado		Pruebas de integración programadas
003	En progreso		Capacitación del equipo en curso
004	En progreso		Proceso de gestión de cambios establecido

Recolección de Datos

1. Objetivos de la Recolección de Datos

Objetivo
Definir claramente los objetivos para la recolección de datos. Estos deben estar alineados con los objetivos del proyecto o estudio.
Ejemplo: "Determinar la satisfacción del cliente con el nuevo producto".

2. Fuentes de Datos

ID de Fuente	Descripción de la Fuente de Datos	Tipo de Datos (Primarios/Secundarios)	Relevancia
001	Encuestas a clientes	Primarios	Alta
002	Datos de ventas	Secundarios	Alta
003	Redes sociales	Primarios	Media
004	Informes de la industria	Secundarios	Media

3. Métodos de Recolección de Datos

ID del Método	Descripción del Método	Fuente de Datos	Responsable	Comentarios
001	Encuestas en línea	Encuestas a clientes	Departamento de Marketing	Usar una plataforma de encuestas como SurveyMonkey
002	Análisis de bases de datos	Datos de ventas	Equipo de Análisis de Datos	Extraer datos del sistema CRM
003	Monitoreo de redes sociales	Redes sociales	Departamento de Comunicación	Utilizar herramientas de análisis social como Hootsuite
004	Revisión de	Informes de la	Equipo de	Consultar informes de

	informes	industria	Investigación	mercado disponibles
--	----------	-----------	---------------	---------------------

4. Cronograma

ID de Actividad	Actividad	Fecha de Inicio	Fecha de Finalización	Responsable	Comentarios
001	Diseño de encuesta			Departamento de Marketing	
002	Distribución de encuesta			Departamento de Marketing	
003	Recolección de datos de ventas			Equipo de Análisis de Datos	
004	Monitoreo de redes sociales			Departamento de Comunicación	
005	Revisión de informes de la industria			Equipo de Investigación	

5. Evaluación y Análisis de Datos

ID de Evaluación	Descripción de la Evaluación	Fuente de Datos	Responsable	Comentarios
001	Análisis estadístico de encuestas	Encuestas a clientes	Departamento de Marketing	Utilizar software estadístico como SPSS
002	Análisis de tendencias de ventas	Datos de ventas	Equipo de Análisis de Datos	Identificar patrones y tendencias
003	Análisis de sentimiento en redes sociales	Redes sociales	Departamento de Comunicación	Usar herramientas de análisis de sentimiento
004	Comparación con datos de la industria	Informes de la industria	Equipo de Investigación	Evaluar posición del mercado

Prueba de Hipótesis

1. Formulación de Hipótesis

ID de Hipótesis	Hipótesis Nula (H0)	Hipótesis Alternativa (H1)
001	No hay diferencia significativa en la satisfacción del cliente antes y después de la implementación del nuevo sistema.	Hay una diferencia significativa en la satisfacción del cliente antes y después de la implementación del nuevo sistema.

2. Selección del Método de Prueba

ID de Método	Descripción del Método	Justificación de Selección
001	Prueba t de muestras pareadas	Se utilizará porque se están comparando dos medidas relacionadas (antes y después).

3. Recolección de Datos

ID de Fuente	Descripción de la Fuente de Datos	Método de Recolección	Periodo de Recolección	Responsable
001	Encuestas de satisfacción del cliente	Encuestas en línea		Departamento de Marketing

4. Análisis de Datos

ID de Análisis	Descripción del Análisis	Método Estadístico	Software Utilizado	Responsable
001	Comparar la media de satisfacción antes y después	Prueba t de muestras pareadas	SPSS	Equipo de Análisis de Datos

5. Resultados

ID de Resultado	Valor Calculado	Valor Crítico	Nivel de Significancia (α)	Conclusión
001			0.05	

6. Conclusiones

ID de Hipótesis	Resultado de la Prueba	Decisión sobre H0	Comentarios
001	Si el valor p es menor que el nivel de significancia (α), se rechaza H0.	Aceptar/Rechazar H0	Explicar brevemente la interpretación de los resultados.

7.

ID de Recomendación	Descripción de la Recomendación
001	Basado en los resultados de la prueba, recomendar si se debe continuar, ajustar o detener la implementación del nuevo sistema.

Selección de Soluciones

1. Identificación de Problemas

ID del Problema	Descripción del Problema	Impacto (Bajo, Medio, Alto)	Responsable	Fecha de Identificación
001	Alto tiempo de respuesta al cliente	Alto	Gerente de Servicio al Cliente	
002	Ineficiencia en el proceso de producción	Alto	Gerente de Producción	

2. Generación de Soluciones

ID del Problema	ID de la Solución	Descripción de la Solución	Responsable	Fecha de Propuesta
001	S001	Implementar un sistema de CRM	Gerente de TI	
002	S002	Capacitar al personal en atención al cliente	Recursos Humanos	
003	S003	Automatizar partes del proceso de producción	Gerente de Producción	
004	S004	Rediseñar el flujo de trabajo	Consultor Externo	

3. Evaluación de Soluciones

ID del Problema	ID de la Solución	Criterio de Evaluación	Puntuación (1-5)	Comentarios
001	S001	Costo	4	Inversión inicial alta, pero beneficios a largo plazo
001	S001	Eficiencia	5	Mejora significativa en tiempos de respuesta
001	S002	Costo	3	Costos de capacitación moderados
001	S002	Eficiencia	3	Mejora moderada en la atención al cliente
002	S003	Costo	3	Alto costo inicial
002	S003	Eficiencia	5	Gran mejora en la eficiencia de producción
002	S004	Costo	4	Costos de consultoría

002	S004	Eficiencia	4	Buena mejora en la eficiencia
-----	------	------------	---	-------------------------------

4. Selección de la Mejor Solución

ID del Problema	ID de la Solución Seleccionada	Justificación de la Selección
001	S001	La implementación de un sistema de CRM tiene el mayor impacto positivo en tiempos de respuesta
002	S002	La automatización del proceso de producción mejora significativamente la eficiencia a pesar del alto costo inicial

5. Plan de Implementación

ID de la Solución	Descripción de la Implementación	Responsable	Fecha de Inicio	Fecha de Finalización	Recursos Necesarios
S001	Selección e implementación del sistema de CRM	Gerente de TI			Presupuesto, personal de TI, software CRM
S002	Instalación de maquinaria y programación de procesos automáticos	Gerente de Producción			Presupuesto, equipo técnico, maquinaria

6. Monitoreo y Evaluación

ID de la Solución	Indicadores de Éxito	Frecuencia de Evaluación	Responsable	Comentarios
S001	Reducción en el tiempo de respuesta al cliente	Mensual	Gerente de Servicio al Cliente	Evaluación continua para ajustes necesarios
S003	Incremento en la eficiencia de producción	Trimestral	Gerente de Producción	Monitoreo constante para optimización

Planes de Control

1. Identificación de los Elementos a Controlar

ID del Elemento	Descripción del Elemento	Criterio de Control	Objetivo
001	Calidad del producto	Defectos por millón (DPM)	Mantener DPM por debajo de 500
002	Tiempo de respuesta al cliente	Tiempo medio de respuesta (en horas)	Reducir el tiempo de respuesta a menos de 24 horas
003	Cumplimiento de plazos de entrega	Porcentaje de entregas a tiempo	Mantener el 95% de las entregas a tiempo
004	Satisfacción del cliente	Puntuación en encuestas de satisfacción (1-5)	Mantener una puntuación media de 4 o más

2. Métodos de Control

ID del Elemento	Método de Control	Frecuencia	Responsable	Herramientas Utilizadas
001	Inspección visual y pruebas de calidad	Diario	Gerente de Calidad	Lista de verificación, software de control de calidad
002	Monitoreo de tiempos de respuesta en el sistema CRM	Diario	Gerente de Servicio al Cliente	Software CRM
003	Revisión de plazos de entrega	Semanal	Gerente de Logística	Sistema de gestión de logística
004	Encuestas de satisfacción al cliente	Mensual	Departamento de Marketing	Plataformas de encuestas en línea

3. Cronograma

ID del Elemento	Actividad	Fecha de Inicio	Fecha de Finalización	Responsable	Comentarios
001	Implementación de controles de calidad			Gerente de Calidad	
002	Configuración del sistema CRM para monitoreo			Gerente de Servicio al Cliente	
003	Establecimiento de revisión de plazos de entrega			Gerente de Logística	
004	Diseño y distribución de encuestas de satisfacción			Departamento de Marketing	

4. Acciones Correctivas

ID del Elemento	Desviación Detectada	Acción Correctiva	Responsable	Fecha de Implementación	Comentarios
001	Aumento en el número de defectos	Revisar y mejorar los procesos de fabricación	Gerente de Producción		
002	Incremento en el tiempo de respuesta al cliente	Contratar personal adicional para soporte	Recursos Humanos		
003	Retrasos frecuentes en las entregas	Optimizar rutas de entrega y logística	Gerente de Logística		
004	Disminución en la puntuación de satisfacción	Implementar programa de formación para empleados	Recursos Humanos		

5. Monitoreo y Evaluación

ID del Elemento	Indicadores de Éxito	Frecuencia de Evaluación	Responsable	Comentarios
001	Reducción en defectos por millón (DPM)	Mensual	Gerente de Calidad	
002	Tiempo medio de respuesta reducido	Semanal	Gerente de Servicio al Cliente	
003	Aumento en el porcentaje de entregas a tiempo	Mensual	Gerente de Logística	
004	Mejora en la puntuación de satisfacción del cliente	Trimestral	Departamento de Marketing	

**Aquí tienes una plantilla básica que puedes utilizar como guía. Puedes ajustar los detalles según las necesidades y características de tu proyecto.