**EJERCICIO - BALANCE SCORECARD**

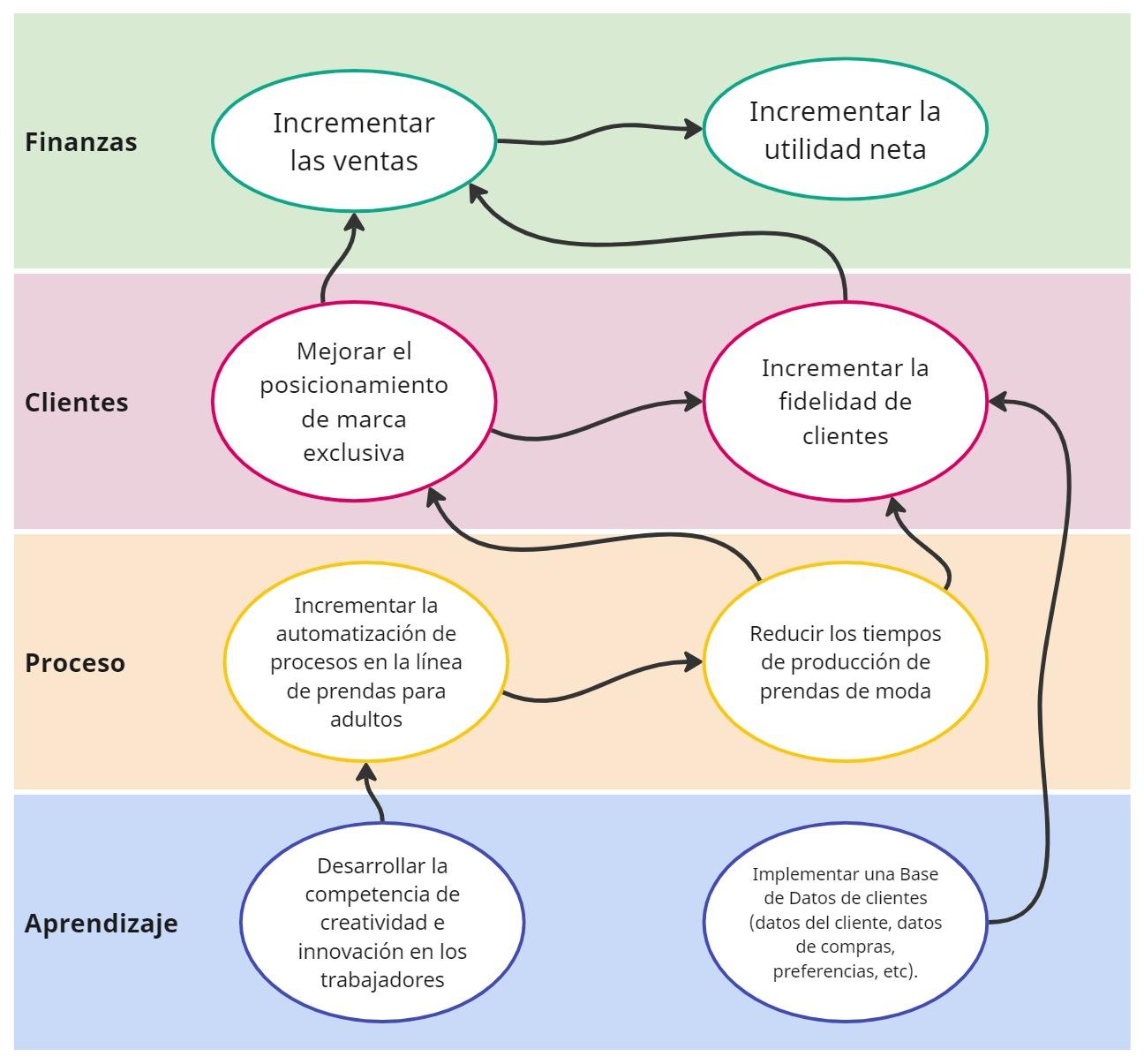
1. **Identifique a qué perspectiva del BSC pertenece cada uno de los objetivos planteados (Financiera: FIN; Cliente: CLI; Procesos: PRO; Aprendizaje: APR)**

|  | **Objetivo** | **Perspectiva** |
| --- | --- | --- |
| 1 | Incrementar la cantidad de seguidores en las redes sociales (Facebook) | CLI |
| 2 | Reducir los tiempos de distribución de prendas a los locales de ventas. | PRO |
| 3 | Incrementar el número de clientes en el segmento de jóvenes y  adolescentes. | CLI |
| 4 | Mejorar los tiempos de investigación & desarrollo de productos. | PRO |
| 5 | Incrementar la utilidad neta. | FIN |
| 6 | Mejorar el sistema de información de clientes (CRM). | APR |
| 7 | Desarrollar la competencia de creatividad e innovación en los  trabajadores. | APR |
| 8 | Mejorar el posicionamiento de marca exclusiva. | CLI |
| 9 | Mejorar el retorno de la inversión para los accionistas. | FIN |
| 10 | Implementar una Base de Datos de clientes (datos del cliente, datos de compras, preferencias, etc). | APR |
| 11 | Desarrollar una cultura de innovación y centrada en el cliente. | APR |
| 12 | Reducir el inventario de productos terminados. | PRO |
| 13 | Reducir los tiempos de producción de prendas de moda. | PRO |
| 14 | Incrementar la fidelidad de clientes. | CLI |
| 15 | Incrementar las ventas. | FIN |
| 16 | Incrementar la automatización de procesos en la línea de prendas para adultos. | PRO |

1. **Establecer los indicadores y metas para 2 objetivos de cada perspectiva**

| **PERSPECTIVA** | **OBJETIVO** | **INDICADOR** | **META** |
| --- | --- | --- | --- |
| Financiera | Incrementar las ventas | Porcentaje de crecimiento de ventas anual (crecimiento porcentual anual) | Incrementar las ventas en un 20% para el año 2025 |
| Incrementar la utilidad neta | Margen de utilidad neta (porcentaje de las ventas que se convierte en ganancia) | Incrementar el margen de utilidad neta en un 15% para el año 2025 |
| Cliente | Incrementar la cantidad de seguidores en las redes sociales | Cantidad de nuevos seguidores en las redes sociales por mes | Incrementar 100k seguidores en las redes sociales para el final del año 2024 |
| Mejorar el posicionamiento de marca exclusiva | Índice de reconocimiento de la marca exclusiva en estudios de mercado | Incrementar el índice de reconocimiento de la marca en un 0.7% para el año 2025 |
| Procesos | Reducir los tiempos de distribución de prendas a los locales de ventas | Tiempo promedio de distribución de prendas a los locales de ventas en días | Disminuir el tiempo promedio en 1 día para el año 2026 |
| Incrementar la automatización de procesos en la línea de prendas para adultos | Porcentaje de procesos automatizados en la línea de prendas para adultos | Incrementar el porcentaje de procesos automatizados en un 40% para el año 2025 |
| Aprendizaje | Desarrollar la competencia de creatividad e innovación en los trabajadores | Calificación en la evaluación de competencia post-capacitación de los trabajadores | Aumentar la calificación en un 30% para el año 2025 |
| Implementar una Base de Datos de clientes (datos del cliente, datos de compras, preferencias, etc) | Número de bases de datos implementadas | Aumentar una base de datos de clientes para el año |

1. **Dibuje un Mapa Estratégico utilizando 8 de los objetivos de la sección (a), muestre la vinculación correspondiente entre los objetivos según lo desarrollado en clase y explique brevemente estas vinculaciones**

****