
ClearPoint Strategy Curso de Entrenamiento Navegador del Sistema

www.clearpointstrategy.com

Contenido

▶ 1.0 Navegar en ClearPoint

1.0 Contenido del Modulo

► En este modulo aprenderá a:

1. Iniciar en ClearPoint
2. Pantalla principal
3. Navegar en la pantalla de resumen y detalle
4. Seleccionar el periodo de reportes
5. Utilizar la biblioteca de documentos
6. Ver “Mi Perfil”
7. Agregar/remover favoritos
8. Utilizar la ayuda
9. Salir de ClearPoint

1.1 Navegar en ClearPoint

- ▶ Abrir el navegador de internet e ir a la siguiente dirección:
- ▶ www.clearpointstrategy.com
- ▶ Entrar al sistema usando el usuario y contraseña asignado
- ▶ Solicitar en cualquier momento si requiere de ayuda

1.2 Pantalla Principal

1 Sidebar: Contains navigation links like 'Activar Modo de Edición', 'Mis Favoritos', 'Mi Scorecard', 'Southwest', 'Telecom', 'Buscar', 'Ir', 'Crear Reporte', 'Biblioteca', 'Mi Perfil', and 'Cerrar Sesión'.

3 Top Navigation Bar: Includes tabs for 'Scorecards', 'Mapas', 'Objetivos', 'Indicadores', 'Iniciativas', and 'Acciones'. The 'Objetivos' tab is selected.

4 Main Content Area: Displays the 'Category View' table.

5 Bottom Status Bar: Shows the current quarter 'Q1-2010' and the company 'Southwest'.

	Objetivo	Indicador	Iniciativa
Objetivo Financiero	Reducir Costos de Ventas	Porcentaje de ventas dedicado a costo de ventas	Implementar una plataforma de gestión de costos para proporcionar estimaciones de costos en tiempo real
	Incrementar ingresos por nuevos segmentos de viajeros que viajan con más frecuencia	Índice de productividad de operaciones por avión	Promover los beneficios para las empresas / los viajeros frecuentes
	Incrementar ingresos por operaciones internacionales	Los ingresos de los clientes que vuelan a más de dos veces al mes	Aumentar los vuelos a los destinos internacionales más populares
Objetivo de Clientes	Reducir Costos de Operación	Porcentaje de la renta dedicada a gastos de funcionamiento (menos la depreciación y amortización)	Realizar análisis de los gastos generales para determinar las áreas de mejora
	Contar con formas fáciles de comprar boletos	Resultados de la encuesta de clientes que evalúan el proceso de compra de boletos	Crear encuesta entre los clientes corto que se toma al final del proceso de compra
	Ofrecer seguridad en la puntualidad y salida de vuelos	Porcentaje de vuelos que despegan a tiempo	
	Ofrecer las tarifas más bajas en vuelos internacionales	Precios de boletos contra la competencia por las mismas rutas y condiciones	Desarrollar un plan de expansión internacional
Objetivo de Proceso	Ofrecer las tarifas más Bajo de la Industria	Precios de boletos contra la competencia por las mismas rutas y condiciones	Plan Comercial 2010
	Ofrecer las tarifas más Bajo de la Industria	Precios de boletos contra la competencia por las mismas rutas y condiciones	Plan Comercial 2010
	Abbr e incentivar compras de boletos por Internet	Porcentaje del total de boletos comprados por Internet	Desarrollar fácil de usar sistema de compras en línea y promover las ventas en línea a través del marketing
apacidades	Promocionar el incremento de pasajeros de negocios	El número de pasajeros de negocios contra el mismo trimestre del año anterior	Construir el plan de promoción para atraer a los viajeros frecuentes de negocios
	Abbr rutas rentables a destinos fuera del país	Aumento en el número de destinos internacionales	Iniciativa internacional de expansión
	Reducir costos de mantenimiento		
	Mejorar los tiempos de operación en plataforma	Duración total del avión en plataforma desde que llega hasta que sale	Implantar un sistema de mejora continua para reducir el tiempo de estancia de aviones en plataforma
	Sistemas de TI de fácil acceso y fáciles de usar	Número de errores que se producen en el sistema por trimestre	
	Capacitar al personal en promociones	Porcentaje de empleados de plataforma que dominan todas las funciones	Programa de Capacitación Cruzada en Plataforma

- Después de ingresar al sistema podrá ver la pantalla principal. Como se muestra en la imagen

1.2 Área 1: Panel de Control

The screenshot displays the Southwest 'Category View' dashboard. On the left, a sidebar (labeled 1) contains navigation links: 'Activar Modo de Edición', 'Mis Favoritos', 'Mi Scorecard', 'Southwest', and 'Telecom'. Below these are search and action buttons: 'Buscar', 'Ir', 'Crear Reporte', 'Biblioteca', 'Mi Perfil', and 'Cerrar Sesión'. The main area (labeled 2) is titled 'Category View' and features a table with three columns: 'Objetivo', 'Indicador', and 'Iniciativa'. The table is organized into sections: 'Objetivo Financiero', 'Objetivo de Clientes', 'Objetivo de Proceso', and 'apoyadores'. The top navigation bar (labeled 3) includes tabs for 'Scorecards', 'Mapas', 'Objetivos', 'Indicadores', 'Iniciativas', and 'Acciones', along with a 'Category View' button (labeled 4). The bottom status bar (labeled 5) shows 'Q1-2010 | Southwest'.

	Objetivo	Indicador	Iniciativa
Objetivo Financiero	Reducir Costos de Ventas	Porcentaje de ventas dedicado a costo de ventas	Implementar una plataforma de gestión de costos para proporcionar estimaciones de costos en tiempo real
	Incrementar ingresos por nuevos segmentos de viajeros que viajan con más frecuencia	Índice de productividad de operaciones por avión Los ingresos de los clientes que vuelan a más de dos veces al mes	Promover los beneficios para las empresas / los viajeros frecuentes
	Incrementar ingresos por operaciones internacionales	Los ingresos por operaciones internacionales	Aumentar los vuelos a los destinos internacionales más populares
Objetivo de Clientes	Reducir Costos de Operación	Porcentaje de la renta dedicada a gastos de funcionamiento (menos la depreciación y amortización)	Realizar análisis de los gastos generales para determinar las áreas de mejora
	Contar con formas fáciles de comprar boletos	Resultados de la encuesta de clientes que evalúan el proceso de compra de boletos	Crear encuesta entre los clientes corto que se toma al final del proceso de compra
	Ofrecer seguridad en la puntualidad y salida de vuelos	Porcentaje de vuelos que despegan a tiempo	
	Ofrecer las tarifas más bajas en vuelos internacionales	Precios de boletos contra la competencia por las mismas rutas y condiciones	Desarrollar un plan de expansión internacional
Objetivo de Proceso	Ofrecer las tarifas más Bajo de la Industria	Precios de boletos contra la competencia por las mismas rutas y condiciones	Plan Comercial 2010
	Ofrecer las tarifas más Bajo de la Industria	Precios de boletos contra la competencia por las mismas rutas y condiciones	Plan Comercial 2010
	Abbr e incentivar compras de boletos por Internet	Porcentaje del total de boletos comprados por Internet	Desarrollar fácil de usar sistema de compras en línea y promover las ventas en línea a través del marketing
	Promocionar el incremento de pasajeros de negocios	El número de pasajeros de negocios contra el mismo trimestre del año anterior	Construir el plan de promoción para atraer a los viajeros frecuentes de negocios
apoyadores	Abbr rutas rentables a destinos fuera del país	Aumento en el número de destinos internacionales	Iniciativa internacional de expansión
	Reducir costos de mantenimiento		
	Mejorar los tiempos de operación en plataforma	Duración total del avión en plataforma desde que llega hasta que sale	Implantar un sistema de mejora continua para reducir el tiempo de estancia de aviones en plataforma
	Sistemas de TI de fácil acceso y fáciles de usar	Número de errores que se producen en el sistema por trimestre	
	Capacitar al personal en promociones y miembros de	Porcentaje de empleados de plataforma que dominan todas las funciones	Programa de Capacitación Cruzada en Plataforma

- El "Panel de control" le permite navegar rápidamente y realizar cambios en el sistema

1.2 Área 2: Panel Principal

The screenshot displays the Southwest Scorecard interface. On the left, a sidebar (labeled 1) contains navigation links like 'Mis Favoritos', 'Mi Scorecard', and 'Southwest'. The main area (labeled 2) is titled 'Category View' and shows a table with three columns: 'Objetivo', 'Indicador', and 'Iniciativa'. The table is organized into sections: 'Objetivo Financiero', 'Objetivo de Clientes', and 'Objetivo de Proceso'. A top navigation bar (labeled 3) includes tabs for 'Scorecards', 'Mapas', 'Objetivos', 'Indicadores', 'Iniciativas', and 'Acciones'. A 'Category View' button (labeled 4) is in the top right. At the bottom, a status bar (labeled 5) shows 'Q1-2010 | Southwest'.

Objetivo	Indicador	Iniciativa
Reducir Costos de Ventas	Porcentaje de ventas dedicado a costo de ventas	Implementar una plataforma de gestión de costos para proporcionar estimaciones de costos en tiempo real
Incrementar ingresos por nuevos segmentos de viajeros que viajan con más frecuencia	Índice de productividad de operaciones por avión	Promover los beneficios para las empresas / los viajeros frecuentes
Incrementar ingresos por operaciones internacionales	Los ingresos de los clientes que vuelan a más de dos veces al mes	Aumentar los vuelos a los destinos internacionales más populares
Reducir Costos de Operación	Porcentaje de la renta dedicada a gastos de funcionamiento (menos la depreciación y amortización)	Realizar análisis de los gastos generales para determinar las áreas de mejora
Contar con formas fáciles de comprar boletos	Resultados de la encuesta de clientes que evalúan el proceso de compra de boletos	Crear encuesta entre los clientes corto que se toma al final del proceso de compra
Ofrecer seguridad en la puntualidad y salida de vuelos	Porcentaje de vuelos que despegan a tiempo	
Ofrecer las tarifas más bajas en vuelos internacionales	Precios de boletos contra la competencia por las mismas rutas y condiciones	Desarrollar un plan de expansión internacional
Ofrecer las tarifas más Bajo de la Industria	Precios de boletos contra la competencia por las mismas rutas y condiciones	Plan Comercial 2010
Ofrecer las tarifas más Bajo de la Industria	Precios de boletos contra la competencia por las mismas rutas y condiciones	Plan Comercial 2010
Abrir e incentivar compras de boletos por Internet	Porcentaje del total de boletos comprados por Internet	Desarrollar fácil de usar sistema de compras en línea y promover las ventas en línea a través del marketing
Promocionar el incremento de pasajeros de negocios	El número de pasajeros de negocios contra el mismo trimestre del año anterior	Construir el plan de promoción para atraer a los viajeros frecuentes de negocios
Abrir rutas rentables a destinos fuera del país	Aumento en el número de destinos internacionales	Iniciativa internacional de expansión
Reducir costos de mantenimiento		
Mejorar los tiempos de operación en plataforma	Duración total del avión en plataforma desde que llega hasta que sale	Implantar un sistema de mejora continua para reducir el tiempo de estancia de aviones en plataforma
Sistemas de TI de fácil acceso y fáciles de usar	Número de errores que se producen en el sistema por trimestre	
Capacitar al personal en promociones y miembros de...	Porcentaje de empleados de plataforma que dominan todas las...	Programa de Capacitación Cruzada en Plataforma

- El "Panel principal" es donde se muestra toda la información acerca de su scorecard

1.2 Área 3: Menú Superior

The screenshot displays the Southwest Scorecard interface. On the left, a sidebar (labeled 1) contains navigation links like 'Activar Modo de Edición', 'Mis Favoritos', 'Mi Scorecard', and 'Telecom'. The top navigation bar (labeled 3) includes tabs for 'Scorecards', 'Mapas', 'Objetos', 'Indicadores', 'Iniciativas', and 'Acciones'. The main content area (labeled 4) is titled 'Category View' and contains a table with three columns: 'Objetivo', 'Indicador', and 'Iniciativa'. The table is organized into sections: 'Objetivo Financiero', 'Objetivo de Clientes', 'Objetivo de Proceso', and 'Capacidades'. The footer (labeled 5) shows the current period 'Q1-2010' and the company 'Southwest'.

Objetivo	Indicador	Iniciativa
Reducir Costos de Ventas	Porcentaje de ventas dedicado a costo de ventas	Implementar una plataforma de gestión de costos para proporcionar estimaciones de costos en tiempo real
Incrementar ingresos por nuevos segmentos de viajeros que viajan con más frecuencia	Índice de productividad de operaciones por avión	Promover los beneficios para las empresas / los viajeros frecuentes
Incrementar ingresos por operaciones internacionales	Los ingresos de los clientes que vuelan a más de dos veces al mes	Aumentar los vuelos a los destinos internacionales más populares
Reducir Costos de Operación	Porcentaje de la renta dedicada a gastos de funcionamiento (menos la depreciación y amortización)	Realizar análisis de los gastos generales para determinar las áreas de mejora
Contar con formas fáciles de comprar boletos	Resultados de la encuesta de clientes que evalúan el proceso de compra de boletos	Crear encuesta entre los clientes corto que se toma al final del proceso de compra
Ofrecer seguridad en la puntualidad y salida de vuelos	Porcentaje de vuelos que despegan a tiempo	
Ofrecer las tarifas más bajas en vuelos internacionales	Precios de boletos contra la competencia por las mismas rutas y condiciones	Desarrollar un plan de expansión internacional
Ofrecer las tarifas más Bajo de la Industria	Precios de boletos contra la competencia por las mismas rutas y condiciones	Plan Comercial 2010
Ofrecer las tarifas más Bajo de la Industria	Precios de boletos contra la competencia por las mismas rutas y condiciones	Plan Comercial 2010
Abrir e incentivar compras de boletos por Internet	Porcentaje del total de boletos comprados por Internet	Desarrollar fácil de usar sistema de compras en línea y promover las ventas en línea a través del marketing
Promocionar el incremento de pasajeros de negocios	El número de pasajeros de negocios contra el mismo trimestre del año anterior	Construir el plan de promoción para atraer a los viajeros frecuentes de negocios
Abrir rutas rentables a destinos fuera del país	Aumento en el número de destinos internacionales	Iniciativa internacional de expansión
Reducir costos de mantenimiento		
Mejorar los tiempos de operación en plataforma	Duración total del avión en plataforma desde que llega hasta que sale	Implantar un sistema de mejora continua para reducir el tiempo de estancia de aviones en plataforma
Sistemas de TI de fácil acceso y fáciles de usar	Número de errores que se producen en el sistema por trimestre	
Capacitar al personal en promociones y miembros de	Porcentaje de empleados de plataforma que dominan todas las funciones	Programa de Capacitación Cruzada en Plataforma

- El “Menú Superior” le permite acceder rápidamente a todos los elementos de su scorecard

1.2 Área 4: Barra de Botones

The screenshot displays the Southwest Scorecards application. The interface is divided into several sections:

- Left Sidebar (1):** Contains navigation links such as "Activar Modo de Edición", "Mis Favoritos", "Mi Scorecard", "Southwest", and "Telecom".
- Top Navigation Bar (3):** Includes tabs for "Scorecards", "Mapas", "Objetos", "Indicadores", "Iniciativas", and "Acciones".
- Top Right Bar (4):** Shows the "Category View" tab and standard window controls.
- Main Content Area (2):** A table titled "Category View" with three columns: "Objetivo", "Indicador", and "Iniciativa". The table lists various business goals and initiatives, such as "Reducir Costos de Ventas" and "Incrementar ingresos por nuevos segmentos de viajeros".
- Bottom Left (5):** A search bar and a list of actions including "Buscar", "Ir", "Crear Reporte", "Biblioteca", "Mi Perfil", and "Cerrar Sesión".

Objetivo	Indicador	Iniciativa
Reducir Costos de Ventas	Porcentaje de ventas dedicado a costo de ventas	Implementar una plataforma de gestión de costos para proporcionar estimaciones de costos en tiempo real
Incrementar ingresos por nuevos segmentos de viajeros que viajan con más frecuencia	Índice de productividad de operaciones por avión	Promover los beneficios para las empresas / los viajeros frecuentes
Incrementar ingresos por operaciones internacionales	Los ingresos de los clientes que vuelan a más de dos veces al mes	Aumentar los vuelos a los destinos internacionales más populares
Reducir Costos de Operación	Porcentaje de la renta dedicada a gastos de funcionamiento (menos la depreciación y amortización)	Realizar análisis de los gastos generales para determinar las áreas de mejora
Contar con formas fáciles de comprar boletos	Resultados de la encuesta de clientes que evalúan el proceso de compra de boletos	Crear encuesta entre los clientes corto que se toma al final del proceso de compra
Ofrecer seguridad en la puntualidad y salida de vuelos	Porcentaje de vuelos que despegan a tiempo	
Ofrecer las tarifas más bajas en vuelos internacionales	Precios de boletos contra la competencia por las mismas rutas y condiciones	Desarrollar un plan de expansión internacional
Ofrecer las tarifas más Bajo de la Industria	Precios de boletos contra la competencia por las mismas rutas y condiciones	Plan Comercial 2010
Ofrecer las tarifas más Bajo de la Industria	Precios de boletos contra la competencia por las mismas rutas y condiciones	Plan Comercial 2010
Abrir e incentivar compras de boletos por Internet	Porcentaje del total de boletos comprados por Internet	Desarrollar fácil de usar sistema de compras en línea y promover las ventas en línea a través del marketing
Promocionar el incremento de pasajeros de negocios	El número de pasajeros de negocios contra el mismo trimestre del año anterior	Construir el plan de promoción para atraer a los viajeros frecuentes de negocios
Abrir rutas rentables a destinos fuera del país	Aumento en el número de destinos internacionales	Iniciativa internacional de expansión
Reducir costos de mantenimiento		
Mejorar los tiempos de operación en plataforma	Duración total del avión en plataforma desde que llega hasta que sale	Implantar un sistema de mejora continua para reducir el tiempo de estancia de aviones en plataforma
Sistemas de TI de fácil acceso y fáciles de usar	Número de errores que se producen en el sistema por trimestre	
Capacitar al personal en promociones y miembros de	Porcentaje de empleados de plataforma que dominan todas las funciones	Programa de Capacitación Cruzada en Plataforma

- El "Barra de botones" le permite realizar acciones de acuerdo al panel principal, por ejemplo, edición de objetos o diseños

1.2 Área 5: Barra de Navegación

The screenshot displays the Southwest Scorecards application. On the left, a sidebar (labeled 1) contains navigation links like 'Activar Modo de Edición', 'Mis Favoritos', 'Mi Scorecard', and 'Southwest'. The main area (labeled 3) shows a 'Category View' table with columns for 'Objetivo', 'Indicador', and 'Iniciativa'. The table is organized into sections: 'Objetivo Financiero', 'Objetivo de Clientes', 'Objetivo de Proceso', and 'apacidades'. The bottom status bar (labeled 5) shows 'Q1-2010 | Southwest'. A top navigation bar (labeled 4) includes tabs for 'Scorecards', 'Mapas', 'Objetivos', 'Indicadores', 'Iniciativas', and 'Acciones'.

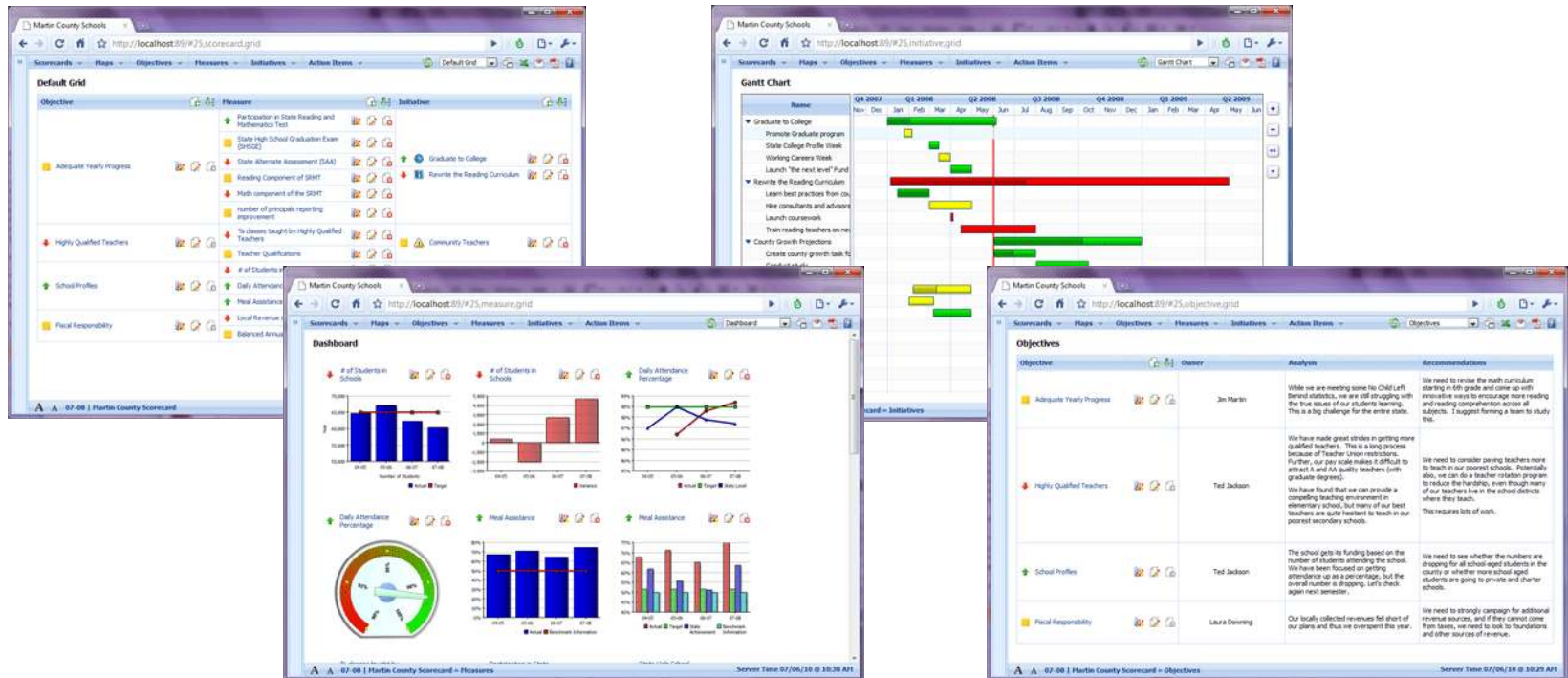
Objetivo	Indicador	Iniciativa
↓ Reducir Costos de Ventas	↓ Porcentaje de ventas dedicado a costo de ventas	Implementar una plataforma de gestión de costos para proporcionar estimaciones de costos en tiempo real
↓ Incrementar ingresos por nuevos segmentos de viajeros que viajan con más frecuencia	↓ Índice de productividad de operaciones por avión	↓ Promover los beneficios para las empresas / los viajeros frecuentes
↑ Los ingresos de los clientes que vuelan a más de dos veces al mes	↑ Los ingresos por operaciones internacionales	↓ Aumentar los vuelos a los destinos internacionales más populares
↑ Incrementar ingresos por operaciones internacionales	↑	↑ Realizar análisis de los gastos generales para determinar las áreas de mejora
↓ Reducir Costos de Operación	↓ Porcentaje de la renta dedicada a gastos de funcionamiento (menos la depreciación y amortización)	↓
↓ Contar con formas fáciles de comprar boletos	↓ Resultados de la encuesta de clientes que evalúan el proceso de compra de boletos	↓ Crear encuesta entre los clientes corto que se toma al final del proceso de compra
↓ Ofrecer seguridad en la puntualidad y salida de vuelos	↓ Porcentaje de vuelos que despegan a tiempo	↑
↑ Ofrecer las tarifas más bajas en vuelos internacionales	↑ Precios de boletos contra la competencia por las mismas rutas y condiciones	↑ Desarrollar un plan de expansión internacional
↑ Ofrecer las tarifas más Bajo de la Industria	↑ Precios de boletos contra la competencia por las mismas rutas y condiciones	↑ Plan Comercial 2010
↑ Ofrecer las tarifas más Bajo de la Industria	↑ Precios de boletos contra la competencia por las mismas rutas y condiciones	↑ Plan Comercial 2010
↓ Abrir e incentivar compras de boletos por Internet	↓ Porcentaje del total de boletos comprados por Internet	↓ Desarrollar fácil de usar sistema de compras en línea y promover las ventas en línea a través del marketing
↑ Promocionar el incremento de pasajeros de negocios	↑ El número de pasajeros de negocios contra el mismo trimestre del año anterior	↓ Construir el plan de promoción para atraer a los viajeros frecuentes de negocios
↓ Abrir rutas rentables a destinos fuera del país	↓ Aumento en el número de destinos internacionales	↑ Iniciativa internacional de expansión
↓ Reducir costos de mantenimiento	↓	↓
↓ Mejorar los tiempos de operación en plataforma	↓ Duración total del avión en plataforma desde que llega hasta que sale	↓ Implantar un sistema de mejora continua para reducir el tiempo de estancia de aviones en plataforma
↓ Sistemas de TI de fácil acceso y fáciles de usar	↓ Número de errores que se producen en el sistema por trimestre	↓
↓ Capacitar al personal en promociones y miembros de	↓ Porcentaje de empleados de plataforma que dominan todas	↓ Programa de Capacitación Cruzada en Plataforma

- ▶ la “Barra de navegación” muestra siempre su ubicación actual dentro del sistema

1.3 Diseños de Pantalla Resumen vs Pantalla Detalle

- ▶ **Las pantallas Resumen** son las que muestran información resumida de su scorecard. Se puede tener acceso desde el menú superior o el panel de control y presentan la información que se agrega en el scorecard. Puede haber varias versiones de pantallas de resumen
- ▶ **Las pantallas Detalle** son las que muestran la información detallada sobre un determinado elemento de su scorecard (por ejemplo, sobre un determinado indicador u objetivo). Con frecuencia, a estas pantallas se tiene acceso mediante drill-down en una pantalla de resumen. Sólo hay una versión de un diseño de una pantalla detalle

1.3 Navegación en una Pantalla Resumen



- Las pantallas resumen de objetivos, indicadores e iniciativas se pueden seleccionar en el menú superior o el panel de control

1.3 Selección de una Pantalla de Resumen



Vista default

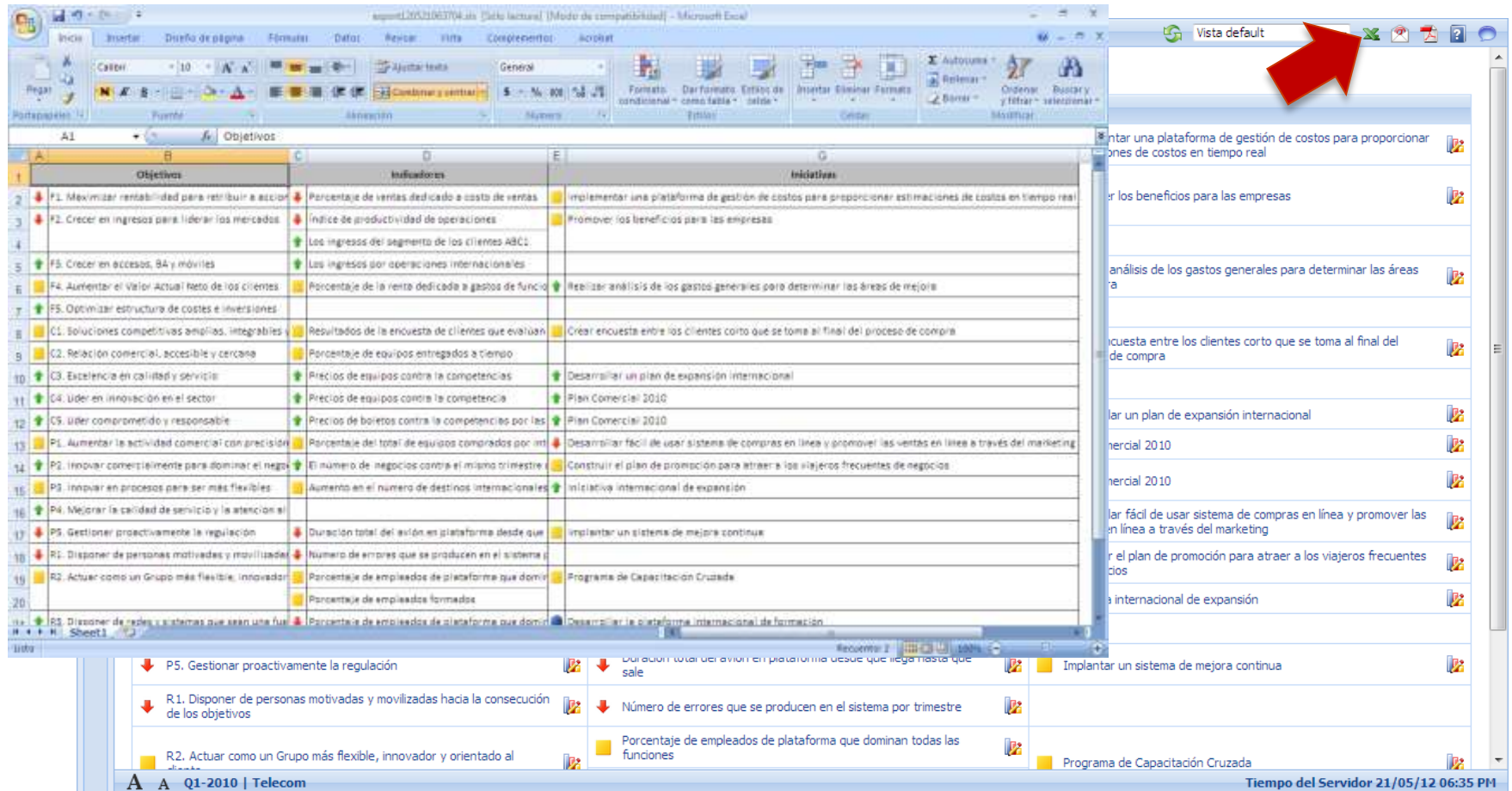
Objetivo	Indicador	Iniciativa
↓ F1. Maximizar rentabilidad para retribuir a accionistas y sustentar proyectos estratégicos	↓ Porcentaje de ventas dedicado a costo de ventas	↓ Implementar una plataforma de estimaciones de costos en tiempo real
↓ F2. Crecer en ingresos para liderar los mercados	↓ Índice de productividad de operaciones	↓ Promover los beneficios para las empresas
↑ F3. Crecer en accesos, BA y móviles	↑ Los ingresos del segmento de los clientes ABC1	
↑ F4. Aumentar el Valor Actual Neto de los clientes	↑ Los ingresos por operaciones internacionales	
↑ F5. Optimizar estructura de costes e inversiones	↑ Porcentaje de la renta dedicada a gastos de funcionamiento (menos la depreciación y amortización)	↑ Realizar análisis de los gastos generales para determinar las áreas de mejora
↓ C1. Soluciones competitivas amplias, integrables y modulares	↓ Resultados de la encuesta de clientes que evalúan el proceso de compra de entradas	↓ Crear encuesta entre los clientes corto que se toma al final del proceso de compra
↓ C2. Relación comercial, accesible y cercana	↓ Porcentaje de equipos entregados a tiempo	
↑ C3. Excelencia en calidad y servicio	↑ Precios de equipos contra la competencias	↑ Desarrollar un plan de expansión internacional
↑ C4. Líder en innovación en el sector	↑ Precios de equipos contra la competencia	↑ Plan Comercial 2010
↑ C5. Líder comprometido y responsable	↑ Precios de boletos contra la competencias por las mismas rutas y condiciones	↑ Plan Comercial 2010
↓ P1. Aumentar la actividad comercial con precisión, coordinación y eficiencia	↓ Porcentaje del total de equipos comprados por Internet	↓ Desarrollar fácil de usar sistema de compras en línea y promover las ventas en línea a través del marketing
↑ P2. Innovar comercialmente para dominar el negocio de conectividad	↑ El número de negocios contra el mismo trimestre del año anterior	↓ Construir el plan de promoción para atraer a los viajeros frecuentes de negocios
↓ P3. Innovar en procesos para ser más flexibles	↓ Aumento en el número de destinos internacionales	↑ Iniciativa internacional de expansión
↓ P4. Mejorar la calidad de servicio y la atención al cliente		
↓ P5. Gestionar proactivamente la regulación	↓ Duración total del avión en plataforma desde que llega hasta que sale	↓ Implantar un sistema de mejora continua
↓ R1. Disponer de personas motivadas y movilizadas hacia la consecución de los objetivos	↓ Número de errores que se producen en el sistema por trimestre	
↓ R2. Actuar como un Grupo más flexible, innovador y orientado al cliente	↓ Porcentaje de empleados de plataforma que dominan todas las funciones	↓ Programa de Capacitación Cruzada

Q1-2010 | Telecom

Tiempo del Servidor 21/05/12 06:37 PM

- ▶ Una pantalla resumen se puede seleccionar en el menú desplegable en la barra de botones

1.3 Exportar una Pantalla Resumen a Excel

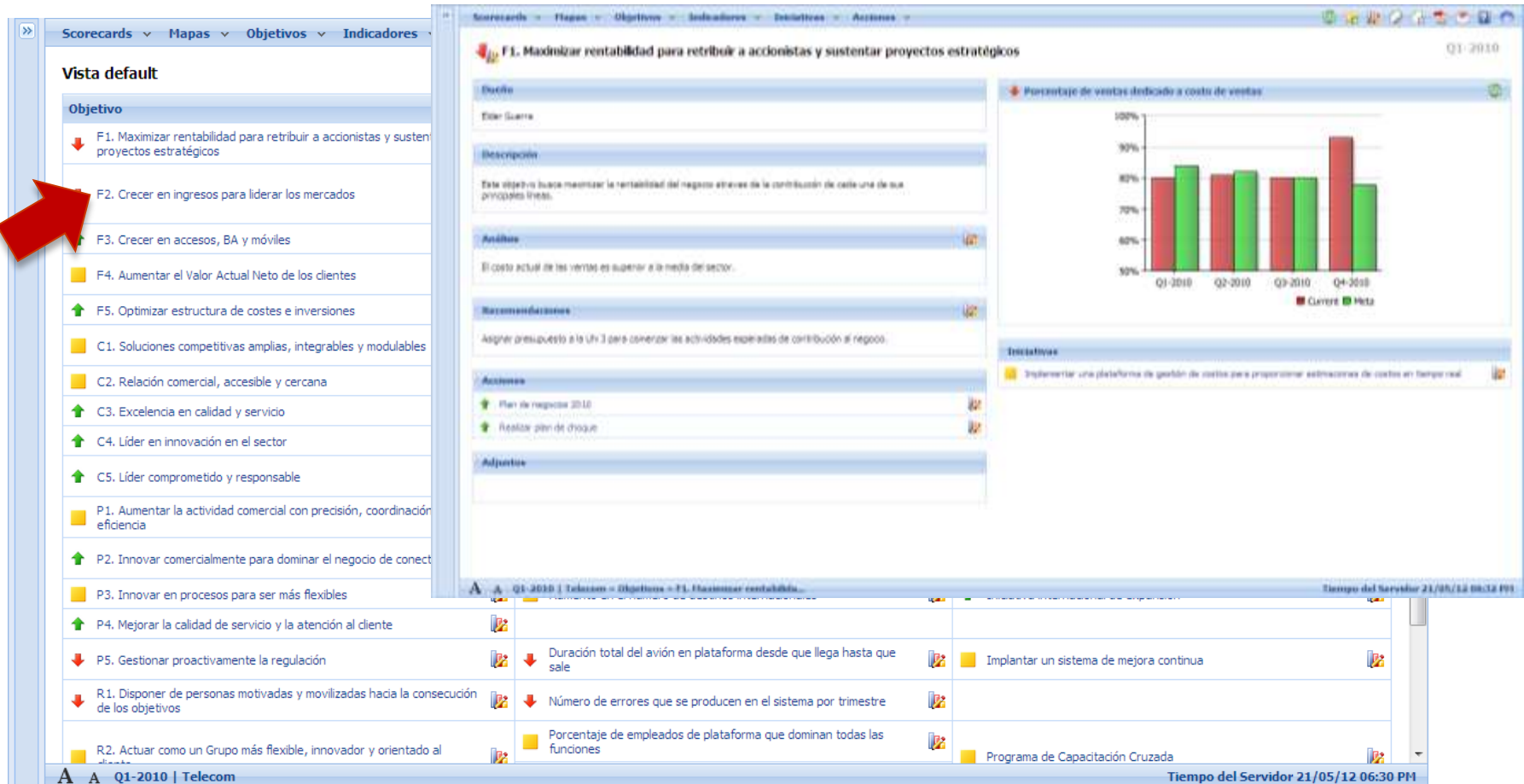


The screenshot displays the Microsoft Excel interface with a summary table. The table has three main columns: 'Objetivos' (Objectives), 'Indicadores' (Indicators), and 'Iniciativas' (Initiatives). The table contains 20 rows of data. A red arrow points to the 'Vista default' button in the top right corner of the Excel window.

Objetivos	Indicadores	Iniciativas
P1. Maximizar rentabilidad para retribuir a accionistas	Porcentaje de ventas dedicado a costo de ventas	Implementar una plataforma de gestión de costos para proporcionar estimaciones de costos en tiempo real
P2. Crecer en ingresos para liderar los mercados	Índice de productividad de operaciones	Promover los beneficios para las empresas
F3. Crecer en accesos, BA y móviles	Los ingresos del segmento de los clientes ABC1	
F4. Aumentar el Valor Actual Neto de los clientes	Los ingresos por operaciones internacionales	
F5. Optimizar estructura de costos e inversiones	Porcentaje de la venta dedicada a gastos de función	Realizar análisis de los gastos generales para determinar las áreas de mejora
C1. Soluciones competitivas ágiles, integrables	Resultados de la encuesta de clientes que evalúan	Crear encuesta entre los clientes corto que se toma al final del proceso de compra
C2. Relación comercial, accesible y cercana	Porcentaje de equipos entregados a tiempo	
C3. Excelencia en calidad y servicio	Precios de equipos contra la competencia	Desarrollar un plan de expansión internacional
C4. Uder en innovación en el sector	Precios de equipos contra la competencia	Plan Comercial 2010
C5. Uder comprometido y responsable	Precios de boletos contra la competencia por las	Plan Comercial 2010
P1. Aumentar la actividad comercial con precisión	Porcentaje del total de equipos comprados por internet	Desarrollar fácil de usar sistema de compras en línea y promover las ventas en línea a través del marketing
P2. Innovar comercialmente para dominar el negocio	El número de negocios contra el mismo trimestre	Construir el plan de promoción para atraer a los viajeros frecuentes de negocios
P3. Innovar en procesos para ser más flexibles	Aumento en el número de destinos internacionales	Iniciativa internacional de expansión
P4. Mejorar la calidad de servicio y la atención al cliente		
P5. Gestionar proactivamente la regulación	Duración total del avión en plataforma desde que sale	Implantar un sistema de mejora continua
R1. Disponer de personas motivadas y movilizadas hacia la consecución de los objetivos	Número de errores que se producen en el sistema por trimestre	
R2. Actuar como un Grupo más flexible, innovador y orientado al cliente	Porcentaje de empleados de plataforma que dominan todas las funciones	Programa de Capacitación Cruzada
P3. Disponer de redes y sistemas que sean una fuente de ventaja competitiva	Porcentaje de empleados de plataforma que dominan todas las funciones	Desarrollar la plataforma internacional de formación

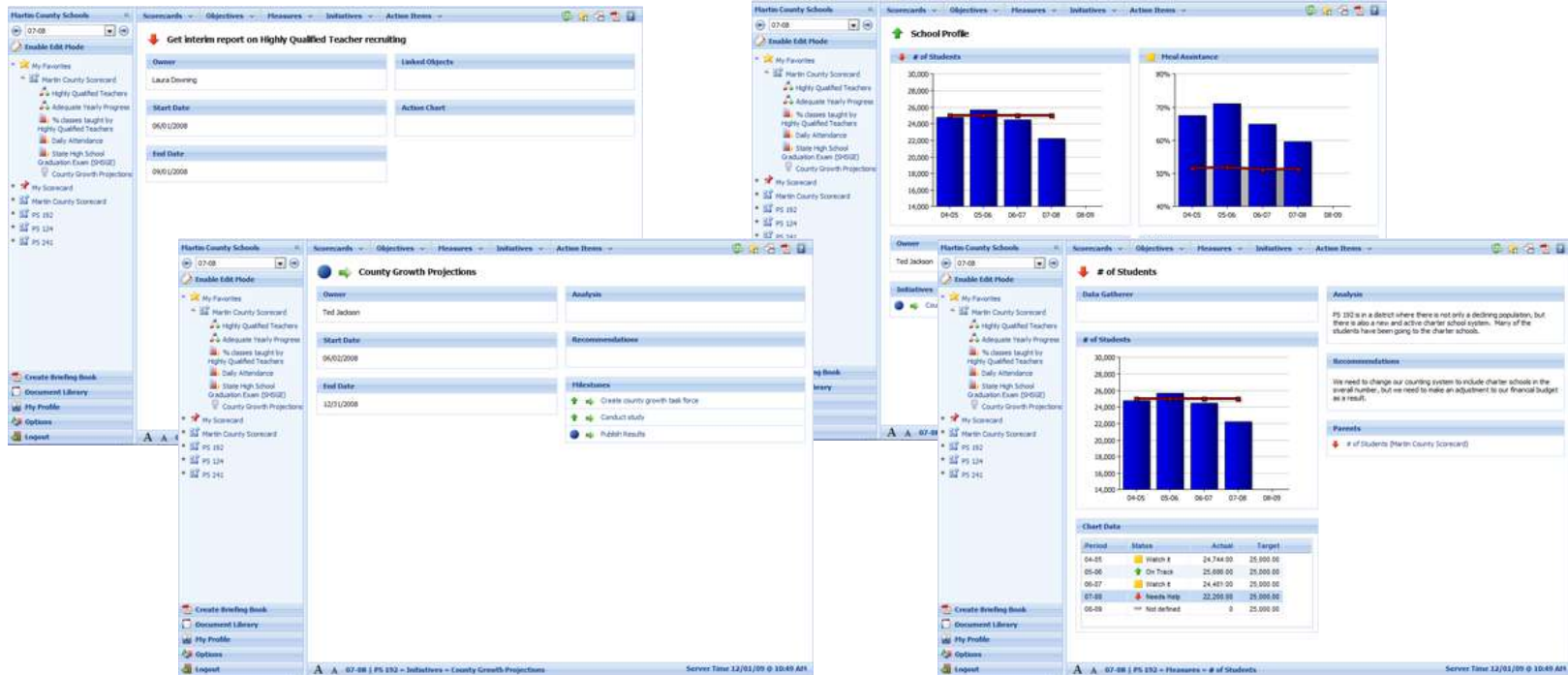
- Puede exportar una pantalla resumen a Excel haciendo clic en el icono "Exportar a Excel" en la barra de botones

1.3 Drilling-Down en la Pantalla Resumen



- Haga clic en el nombre de cualquier elemento en una pantalla resumen para ver los detalles.

1.3 Navegar en la Pantalla Detalle



- Las pantallas detalle de objetivos, indicadores e iniciativas se pueden seleccionar en el menú superior, en el panel principal o en el panel de control

1.3 Exportar una Pantalla Detalle a PDF

The screenshot displays a web application interface for monitoring system errors. The main content area features a bar chart titled 'Número de errores que se producen en el sistema por trimestre' showing error counts for Q1-2010, Q2-2010, Q3-2010, and Q4-2010. Below the chart is a table with the following data:

Periodo	Estado	Errores
Q1-2010	Log	108
Q2-2010	Unificado	282
Q3-2010	Unificado	284
Q4-2010	Unificado	284

A red arrow points to the PDF export icon in the top right corner of the application window. The bottom status bar shows the page title 'Q1-2010 | Telecom » Indicadores » Número de errores que se ...' and the server time 'Tiempo del Servidor 21/05/12 06:26 PM'.

- Cualquier página detalle o resumen se puede exportar a PDF para imprimir, el icono PDF se encuentra en la barra de botones

1.3 Enviar por email una Página de ClearPoint

The screenshot displays the ClearPoint software interface. A modal dialog box titled "Enviar Página por Email" is open, allowing users to send a page via email. The dialog includes fields for the recipient ("Enviar a"), subject ("Asunto"), and checkboxes for "Copiar al Dueño (Elder Guerra)" and "Adjuntar Copia de Página en PDF". The background shows a dashboard with a bar chart and a data table.

Bar Chart Data:

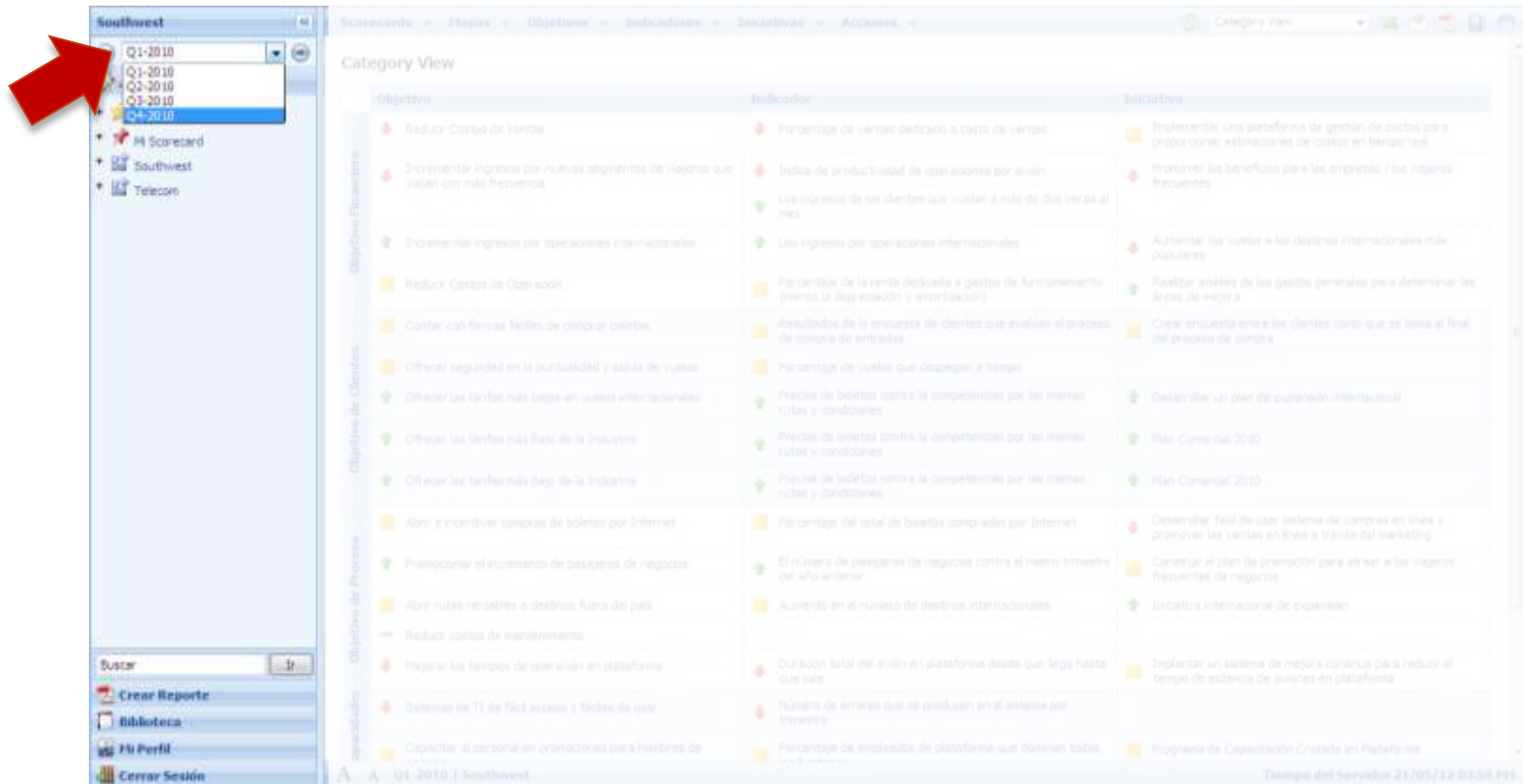
Periodo	Current	Meta
Q1-2010	80.00%	84.00%
Q2-2010	81.00%	82.00%
Q3-2010	80.00%	80.00%
Q4-2010	93.00%	78.00%

Data Table:

Período	Estado	Current	Meta	Difference
Q1-2010	↓ Rojo	80.00%	84.00%	4.00%
Q2-2010	↑ Verde	81.00%	82.00%	1.00%
Q3-2010	⚡ Amarillo	80.00%	80.00%	0
Q4-2010	↑ Verde	93.00%	78.00%	-15.00%

- ▶ Cualquier página detalle o resumen, puede ser enviado vía email desde el icono de email en la barra de botones. Adjuntar una copia en PDF es opcional

1.4 Selección de Períodos

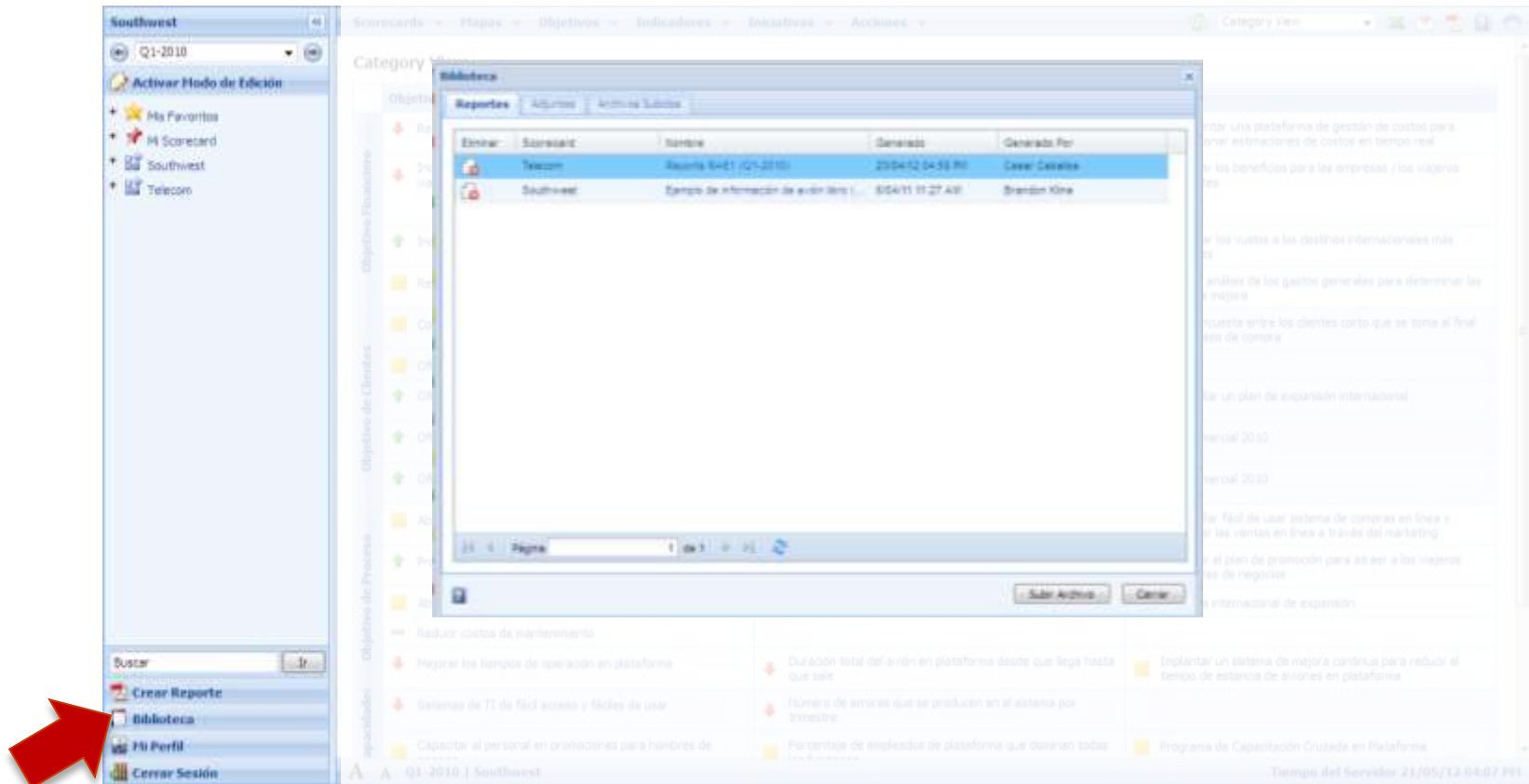


The screenshot shows the Southwest dashboard interface. On the left, a sidebar contains a dropdown menu for selecting periods, with a red arrow pointing to it. The dropdown menu is open, showing options for Q1-2010, Q2-2010, Q3-2010, and Q4-2010. The main area displays the 'Category View' table, which is organized into three sections: 'Objetivo Financiero', 'Objetivo de Clientes', and 'Objetivo de Procesos'. Each section contains a list of objectives, indicators, and initiatives.

Objetivo	Indicador	Iniciativa
Reducir Costos de Ventas	Porcentaje de ventas dedicado a costo de ventas	Implementar una plataforma de gestión de costos para proporcionar estimaciones de costos en tiempo real
Incrementar ingresos por nuevos segmentos de viajeros que viajen con más frecuencia	Índice de productividad de operaciones por avión	Promover los beneficios para las empresas / los viajeros frecuentes
Incrementar ingresos por operaciones internacionales	Los ingresos de los clientes que vuelan a más de dos veces al mes	Aumentar los vuelos a los destinos internacionales más populares
Reducir Costos de Operación	Los ingresos por operaciones internacionales	Realizar análisis de los gastos generales para determinar las áreas de mejora
Contar con formas fáciles de comprar boletos	Porcentaje de la renta dedicada a gastos de funcionamiento (menos la depreciación y amortización)	Crear encuesta entre los clientes corto que se tome al final del proceso de compra
Ofrecer seguridad en la puntualidad y salida de vuelos	Resultados de la encuesta de clientes que evalúan el proceso de compra de entradas	Desarrollar un plan de expansión internacional
Ofrecer las tarifas más bajas en vuelos internacionales	Porcentaje de vuelos que despegan a tiempo	Plan Comercial 2010
Ofrecer las tarifas más bajas de la industria	Precios de boletos contra la competencia por las mismas rutas y condiciones	Plan Comercial 2010
Ofrecer las tarifas más bajas de la industria	Precios de boletos contra la competencia por las mismas rutas y condiciones	Plan Comercial 2010
Abrir e incentivar compras de boletos por Internet	Precios de boletos contra la competencia por las mismas rutas y condiciones	Desarrollar fácil de usar sistema de compras en línea y promover las ventas en línea a través del marketing
Promocionar el incremento de pasajeros de negocios	Porcentaje del total de boletos comprados por Internet	Construir el plan de promoción para atraer a los viajeros frecuentes de negocios
Abrir rutas rentables a destinos fuera del país	El número de pasajeros de negocios contra el mismo trimestre del año anterior	Iniciativa internacional de expansión
Reducir costos de mantenimiento	Aumento en el número de destinos internacionales	Implantar un sistema de mejora continua para reducir el tiempo de estancia de aviones en plataforma
Mejorar los tiempos de operación en plataforma	Duración total del avión en plataforma desde que llega hasta que sale	Programa de Capacitación Cruzada en Plataforma
Sistemas de TI de fácil acceso y fáciles de usar	Número de errores que se producen en el sistema por trimestre	
Capacitar al personal en promociones para miembros de	Porcentaje de empleados de plataforma que dominan todas	

- Seleccione un período de información en el menú desplegable en la parte superior del panel de control. Observe cómo cambia el contenido del panel principal

1.5 Biblioteca de Documentos



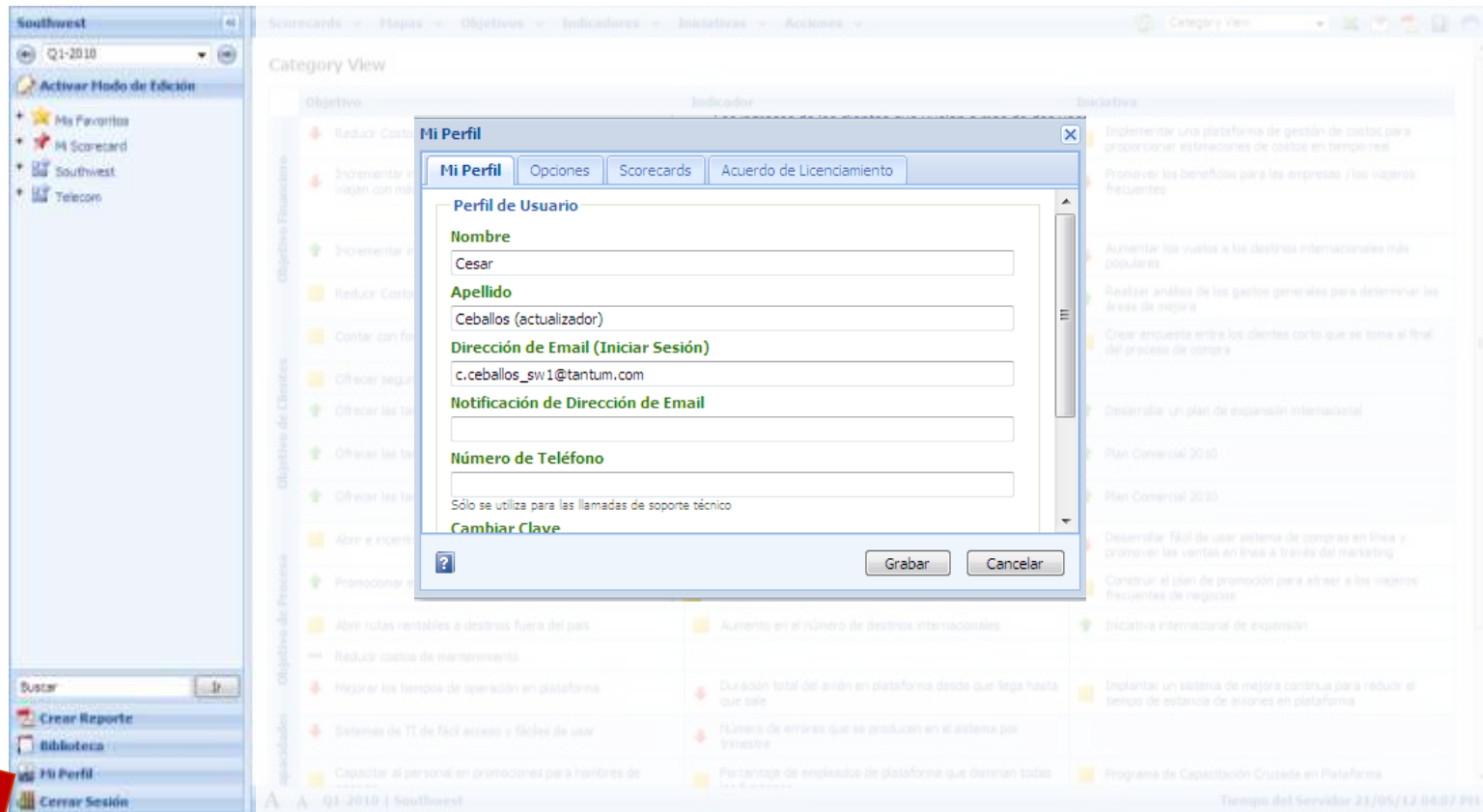
The screenshot shows the Southwest system interface. On the left sidebar, a red arrow points to the 'Biblioteca' link. The main window displays a 'Category View' of the 'Biblioteca' section, showing a list of reports and attachments. The table below is a representation of the data shown in the screenshot.

Eliminar	Scorecard	Nombre	Generado	Generado Por
	Telecom	Reporte SW-11 (Q1-2010)	2009/12/04 09:00	Cesar Cervantes
	Southwest	Reporte de Informacion de aviones SW-11	2009/11/01 27:40	Brandon Kline

At the bottom of the 'Biblioteca' window, there are buttons for 'Subir Archivo' (Upload File) and 'Cancelar' (Cancel).

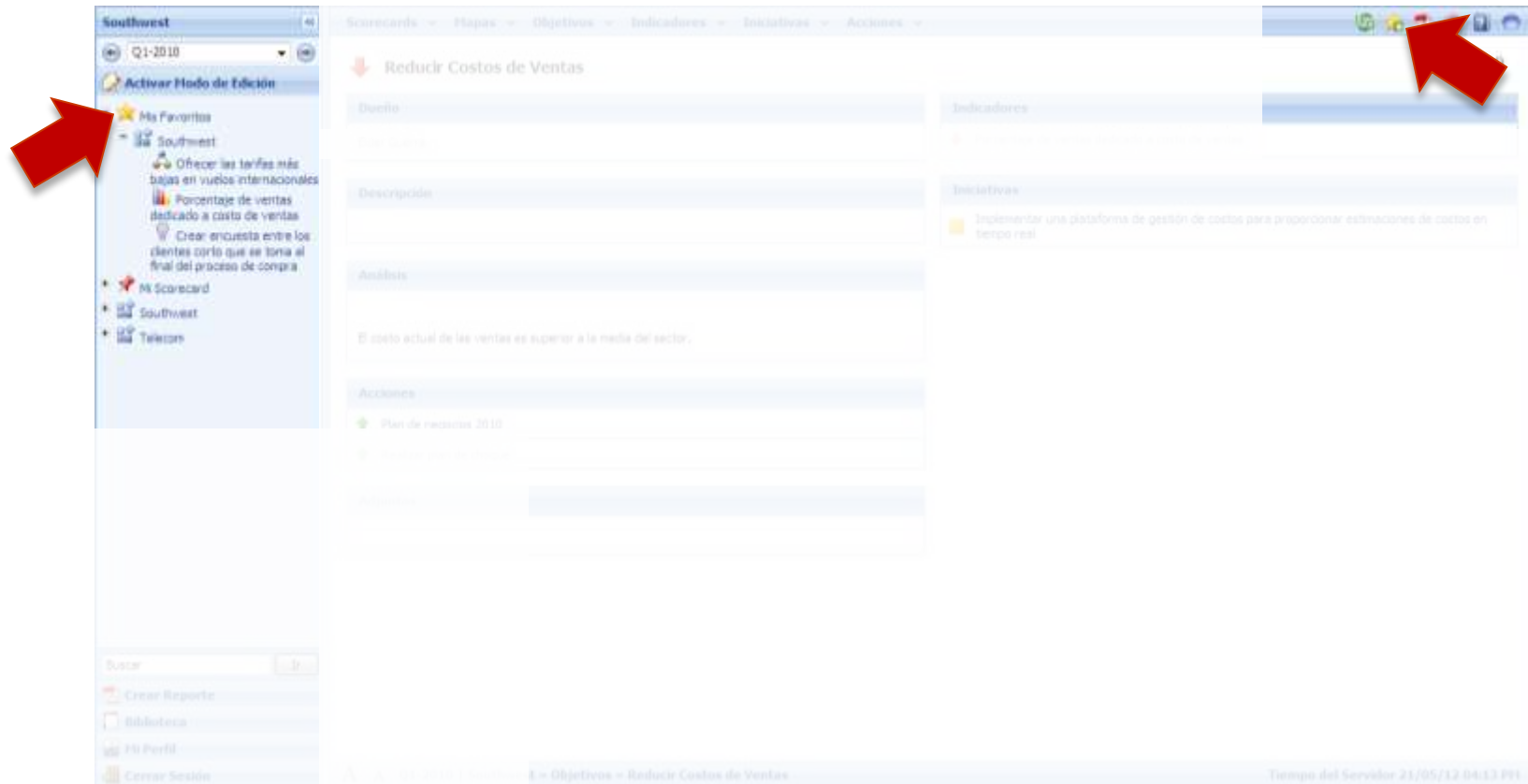
- ▶ Haga clic en la “Biblioteca” en el panel de control para ver una lista de reportes generados y archivos adjuntos

1.6 “Mi Perfil”



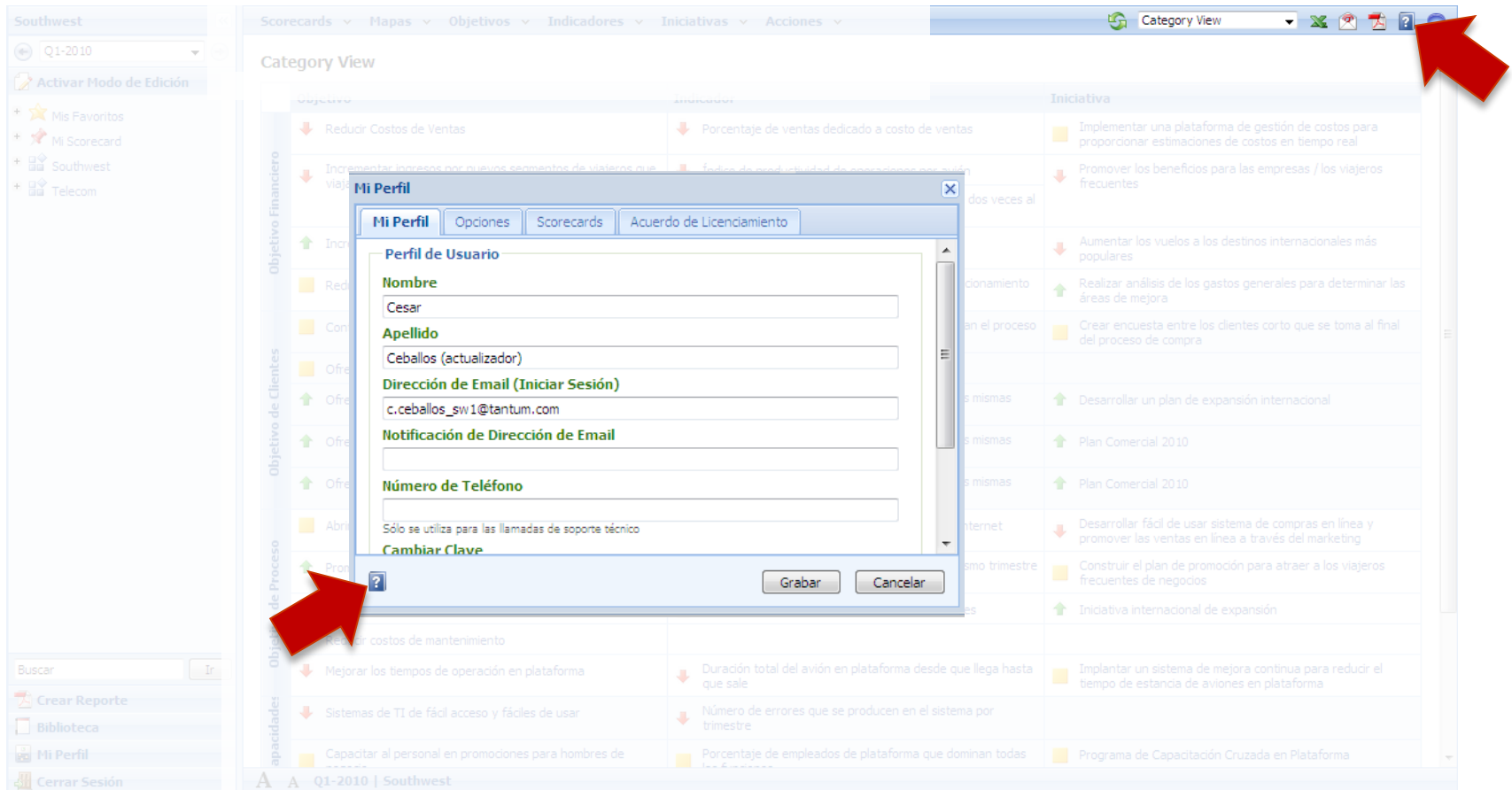
- Haga clic en "Mi Perfil" para ver información de su cuenta. Aquí también puede ajustar las preferencias de notificación

1.7 “Mis Favoritos”



- ▶ Haga clic en "Mis favoritos" para ver sus elementos frecuentes. Puede agregar/quitar favoritos desde el icono en la barra de botones

1.8 Ayuda



- Haga clic en el icono "Ayuda" en barra de botones de cualquier pantalla o en la parte inferior izquierda de las ventas de opciones

1.9 Salir de ClearPoint

Southwest

Q1-2010

Activar Modo de Edición

- Mis Favoritos
- Mi Scorecard
- Southwest
- Telecom

Buscar Ir

Crear Reporte

Biblioteca

Mi Perfil

Cerrar Sesión

Scorecards Mapa Objetivos Indicadores Iniciativas Acciones

Category View

	Objetivo	Indicador	Iniciativa
Objetivo Financiero	Reducir Costos de ventas	Porcentaje de ventas dedicado a costo de ventas	Implementar una plataforma de gestión de costos para proporcionar estimaciones de costos en tiempo real
	Incrementar ingresos por nuevos segmentos de viajeros que viajan con más frecuencia	Índice de productividad de operaciones por avión	Promover los beneficios para las empresas / los viajeros frecuentes
		Los ingresos de los clientes que vuelan a más de dos veces al mes	
	Incrementar ingresos por operaciones internacionales	Los ingresos por operaciones internacionales	Aumentar los vuelos a los destinos internacionales más populares
Objetivo de Clientes	Reducir Costos de Operación	Porcentaje de la renta dedicada a gastos de funcionamiento (menos la depreciación y amortización)	Realizar análisis de los gastos generales para determinar las áreas de mejora
	Contar con formas fáciles de comprar boletos	Resultados de la encuesta de clientes que evalúan el proceso de compra de entradas	Crear encuesta entre los clientes corto que se toma al final del proceso de compra
	Ofrecer seguridad en la puntualidad y salida de vuelos	Porcentaje de vuelos que despegan a tiempo	
	Ofrecer las tarifas más bajas en vuelos internacionales	Precios de boletos contra la competencia por las mismas rutas y condiciones	Desarrollar un plan de expansión internacional
Objetivo de Proceso	Ofrecer las tarifas más Bajo de la Industria	Precios de boletos contra la competencia por las mismas rutas y condiciones	Plan Comercial 2010
	Ofrecer las tarifas más Bajo de la Industria	Precios de boletos contra la competencia por las mismas rutas y condiciones	Plan Comercial 2010
	Abrir e incentivar compras de boletos por Internet	Porcentaje del total de boletos comprados por Internet	Desarrollar fácil de usar sistema de compras en línea y promover las ventas en línea a través del marketing
	Promocionar el incremento de pasajeros de negocios	El número de pasajeros de negocios contra el mismo trimestre del año anterior	Construir el plan de promoción para atraer a los viajeros frecuentes de negocios
apoyadores	Abrir rutas rentables a destinos fuera del país	Aumento en el número de destinos internacionales	Iniciativa internacional de expansión
	Reducir costos de mantenimiento		
	Mejorar los tiempos de operación en plataforma	Duración total del avión en plataforma desde que llega hasta que sale	Implantar un sistema de mejora continua para reducir el tiempo de estancia de aviones en plataforma
	Sistemas de TI de fácil acceso y fáciles de usar	Número de errores que se producen en el sistema por trimestre	
	Capacitar al personal en promociones para hombres de	Porcentaje de empleados de plataforma que dominan todas las funciones	Programa de Capacitación Cruzada en Plataforma

A A Q1-2010 | Southwest

- Haga clic en “Cerrar Sesión” situado en la parte inferior del panel de control para finalizar la sesión

1.0 Repaso

► En este modulo aprendimos a:

1. Iniciar en ClearPoint
2. Pantalla principal
3. Navegar en la pantalla de resumen y detalle
4. Seleccionar el periodo de reportes
5. Utilizar la biblioteca de documentos
6. Ver “Mi Perfil”
7. Agregar/remover favoritos
8. Utilizar la ayuda
9. Salir de ClearPoint