
ClearPoint Strategy Curso de Entrenamiento Actualizador del Sistema

Versión 4.0

www.clearpointstrategy.com

Contenido

- ▶ 1.0 Navegar en ClearPoint
- ▶ 2.0 Actualizar Contenido
- ▶ 3.0 Generar Reportes

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

Southwest

Q1-2010

Activar Modo de Edición

Mis Favoritos

Mi Scorecard

Southwest

Telecom

Buscar Ir

Crear Reporte

Biblioteca

Mi Perfil

Cerrar Sesión

Scorecards Mapas Objet 3 Indicadores Iniciativas Acciones

Category View

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
	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	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 toma 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 boletos	
	Ofrecer las tarifas más bajas en vuelos internacionales	Porcentaje de vuelos que despegan a tiempo	Desarrollar un plan de expansión internacional
	Ofrecer las tarifas más Bajo de la Industria	Precios de boletos contra la competencias por las mismas rutas y condiciones	Plan Comercial 2010
Objetivo de Proceso	Ofrecer las tarifas más Bajo de la Industria	Precios de boletos contra la competencias por las mismas rutas y condiciones	Plan Comercial 2010
	Ofrecer las tarifas más Bajo de la Industria	Precios de boletos contra la competencias por las mismas rutas y condiciones	Plan Comercial 2010
	Abrir e incentivar compras de boletos por Internet	El número de pasajeros de negocios contra el mismo trimestre del año anterior	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
apacidades	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

Q1-2010 | Southwest

- 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 dashboard interface. 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 shows a table of metrics and initiatives. The table has three columns: 'Objetivo', 'Indicador', and 'Iniciativa'. The rows are grouped by categories: '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'. The right side of the dashboard (labeled 4) shows a 'Category View' tab and a list of initiatives. The bottom status bar (labeled 5) displays '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	↑ Desarrollar un plan de expansión internacional
↑ Ofrecer las tarifas más bajas en vuelos internacionales	↑ 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
↑ 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	↓ 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
↓ Mejorar los tiempos de operación en plataforma	↓ Número de errores que se producen en el sistema por trimestre	↓ Programa de Capacitación Cruzada en Plataforma
↓ Sistemas de TI de fácil acceso y fáciles de usar	↓ Porcentaje de empleados de plataforma que dominan todas las plataformas	
↓ Capacitar al personal en promociones y membresías de		

- ▶ 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 three sections: 'Objetivo Financiero', 'Objetivo de Clientes', and 'Objetivo de Proceso'. The top navigation bar (labeled 3) includes tabs for 'Scorecards', 'Mapas', 'Objetivos', 'Indicadores', 'Iniciativas', and 'Acciones'. The bottom status bar (labeled 5) shows 'Q1-2010 | Southwest'. A large red number 4 is positioned in the top right corner of the main content area.

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 "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. 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):** Features tabs for "Scorecards", "Mapas", "Objetos", "Indicadores", "Iniciativas", and "Acciones".
- Top Right (4):** Includes a "Category View" button and several utility icons.
- Main Content Area:** Titled "Category View", it contains a table with three columns: "Objetivo", "Indicador", and "Iniciativa".

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
- Bottom (5):** A footer bar showing "Q1-2010 | Southwest".

- 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 includes a left sidebar (1) with navigation links like 'Activar Modo de Edición', 'Mis Favoritos', 'Mi Scorecard', 'Southwest', and 'Telecom'. The main area (2) 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 top navigation bar (3) includes tabs for 'Scorecards', 'Mapas', 'Objetos', 'Indicadores', 'Iniciativas', and 'Acciones'. The right side of the interface (4) shows a 'Category View' tab and a toolbar with icons for editing, deleting, and other actions. The bottom status bar (5) displays '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 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'.

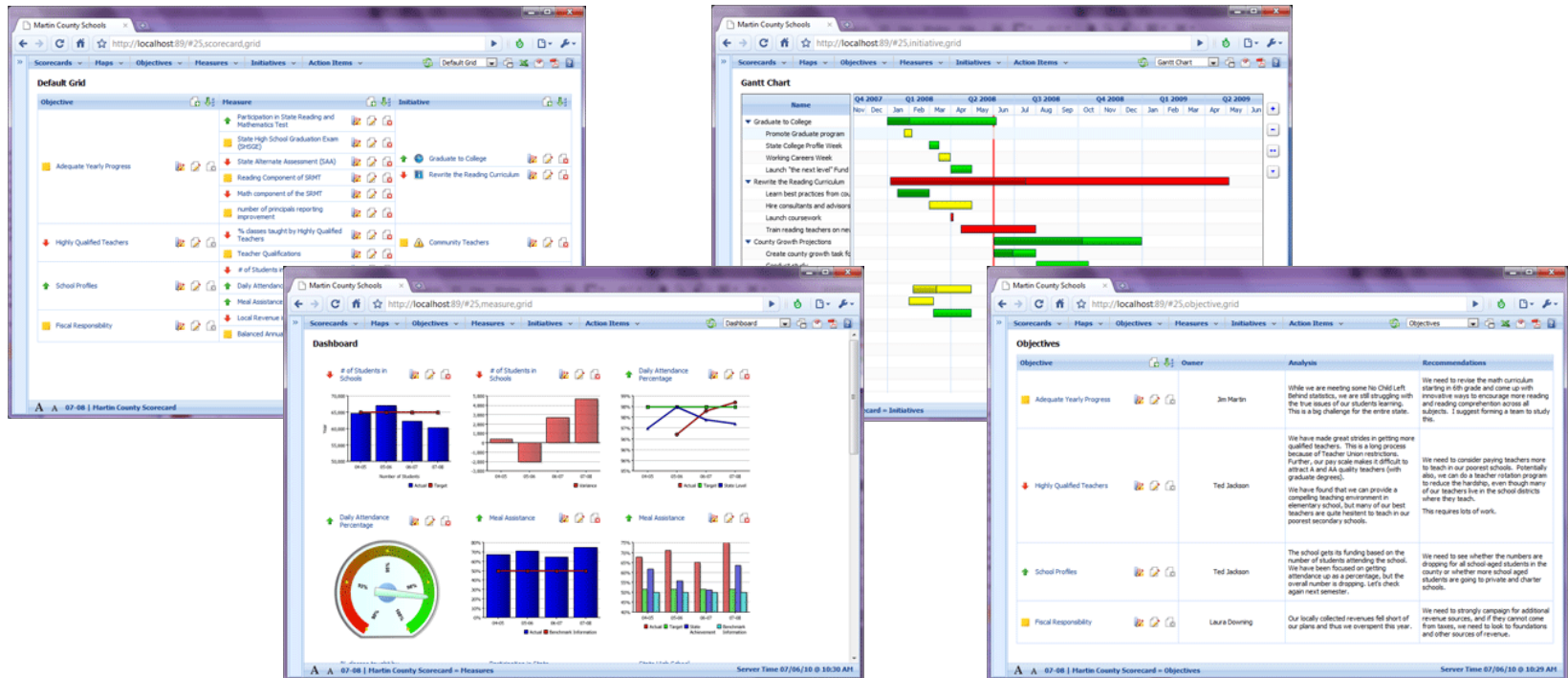
Objetivo	Indicador	Iniciativa
↓ Reducir Costos de Ventas	↓ Porcentaje de ventas dedicado a costo de ventas	Implementar una plataforma de gestión de costos para proporcionar estimaciones de costos en tiempo real
↓ Incrementar ingresos por nuevos segmentos de viajeros que viajan con más frecuencia	↓ Índice 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	↑ Los 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)	↓ Crear encuesta entre los clientes corto que se toma al final del proceso de compra
↓ Contar con formas fáciles de comprar boletos	↓ Resultados de la encuesta de clientes que evalúan el proceso de compra de boletos	
↓ 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

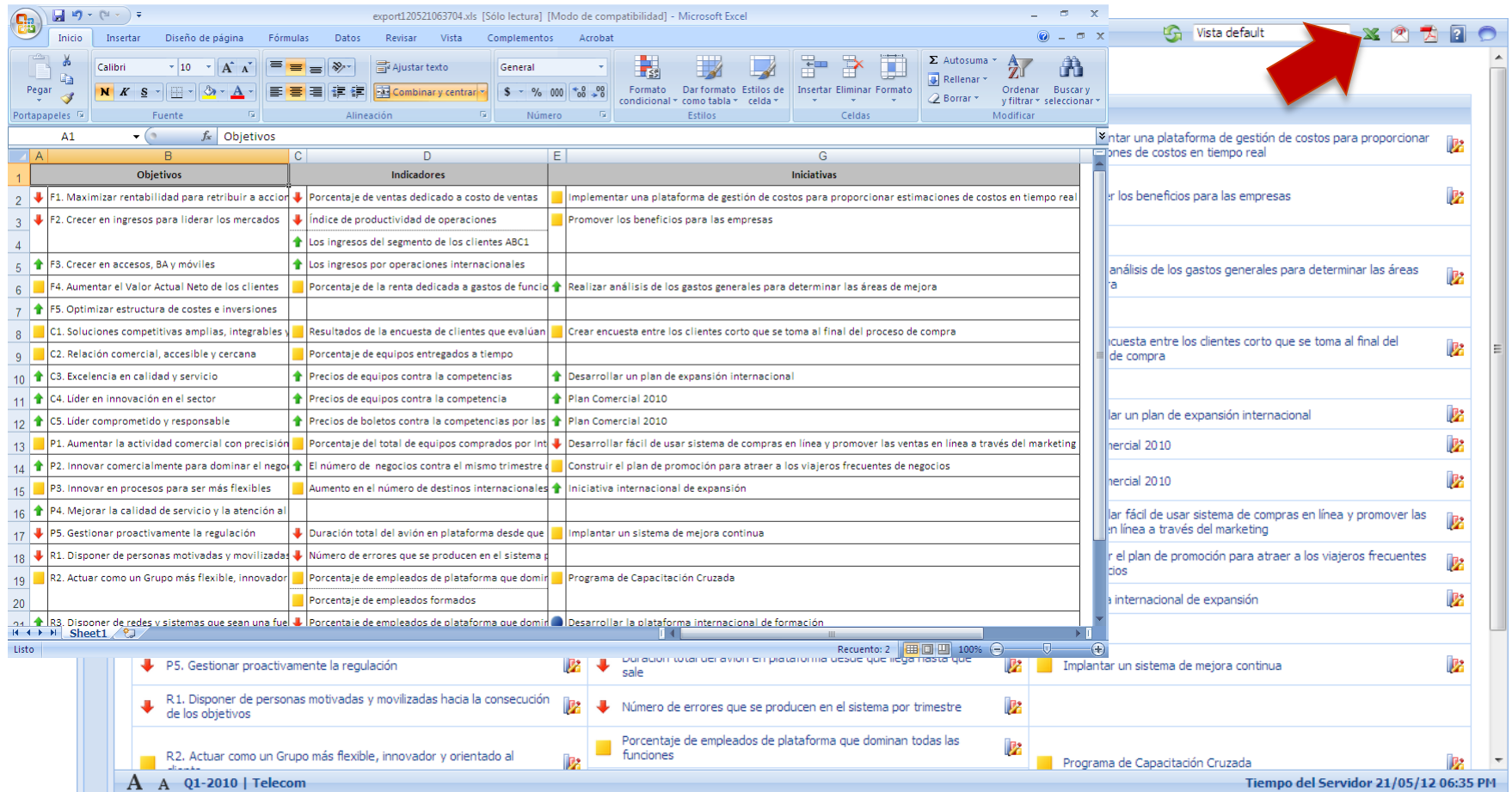
Objetivo	Indicador	Iniciativa
↓ F1. Maximizar rentabilidad para retribuir a accionistas y sustentar proyectos estratégicos	↓ Porcentaje de ventas dedicado a costo de ventas	↓ Implementar una plataforma de estimaciones de costos en tiempo real
↓ F2. Crecer en ingresos para liderar los mercados	↓ Índice 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

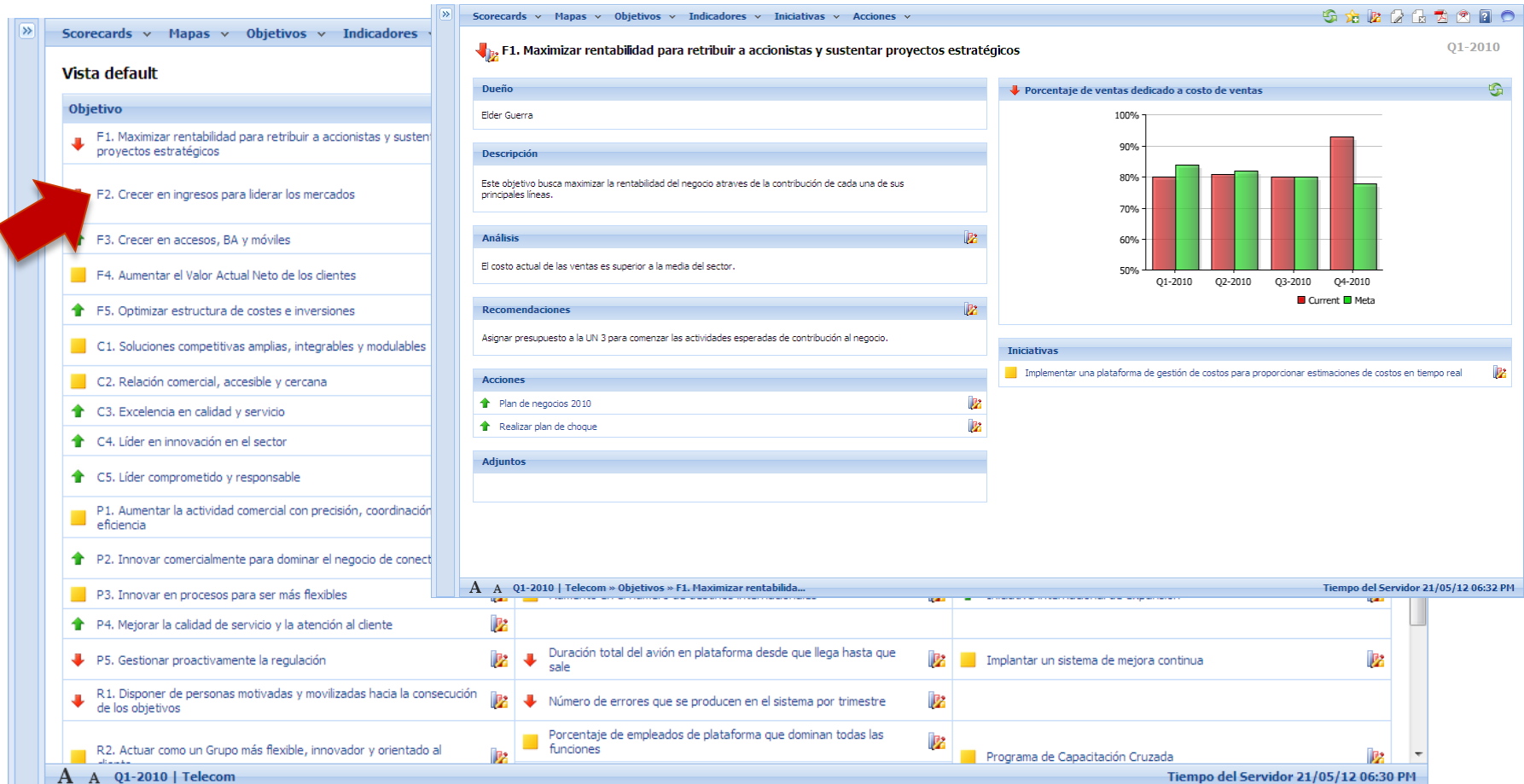


The screenshot displays the Microsoft Excel interface with a file named 'export120521063704.xls' open. The ribbon includes 'Inicio', 'Insertar', 'Diseño de página', 'Fórmulas', 'Datos', 'Revisar', 'Vista', 'Complementos', and 'Acrobat'. The main workspace shows a table with three columns: 'Objetivos', 'Indicadores', and 'Iniciativas'. The table contains 20 rows of data. A red arrow points to the 'Exportar a Excel' button in the top right corner of the application window.

A	B	C	D	E	F	G
	Objetivos		Indicadores			Iniciativas
1						
2	F1. Maximizar rentabilidad para retribuir a accion		Porcentaje de ventas dedicado a costo de ventas			Implementar una plataforma de gestión de costos para proporcionar estimaciones de costos en tiempo real
3	F2. Creer en ingresos para liderar los mercados		Índice de productividad de operaciones			Promover los beneficios para las empresas
4			Los Ingresos del segmento de los clientes ABC1			
5	F3. Creer en accesos, BA y móviles		Los ingresos por operaciones internacionales			
6	F4. Aumentar el Valor Actual Neto de los clientes		Porcentaje de la renta dedicada a gastos de funci			Realizar análisis de los gastos generales para determinar las áreas de mejora
7	F5. Optimizar estructura de costes e inversiones					
8	C1. Soluciones competitivas amplias, integrables y		Resultados de la encuesta de clientes que evaluan			Crear encuesta entre los clientes corto que se toma al final del proceso de compra
9	C2. Relación comercial, accesible y cercana		Porcentaje de equipos entregados a tiempo			
10	C3. Excelencia en calidad y servicio		Precios de equipos contra la competencia			Desarrollar un plan de expansión internacional
11	C4. Lider en innovación en el sector		Precios de equipos contra la competencia			Plan Comercial 2010
12	C5. Lider comprometido y responsable		Precios de boletos contra la competencia por las			Plan Comercial 2010
13	P1. Aumentar la actividad comercial con precisión		Porcentaje del total de equipos comprados por int			Desarrollar fácil de usar sistema de compras en línea y promover las ventas en línea a través del marketing
14	P2. Innovar comercialmente para dominar el nego		El número de negocios contra el mismo trimestre			Construir el plan de promoción para atraer a los viajeros frecuentes de negocios
15	P3. Innovar en procesos para ser más flexibles		Aumento en el número de destinos internacionales			Iniciativa Internacional de expansión
16	P4. Mejorar la calidad de servicio y la atención al					
17	P5. Gestionar proactivamente la regulación		Duración total del avión en plataforma desde que			Implantar un sistema de mejora continua
18	R1. Disponer de personas motivadas y movilizadas		Número de errores que se producen en el sistema p			
19	R2. Actuar como un Grupo más flexible, innovador		Porcentaje de empleados de plataforma que domir			Programa de Capacitación Cruzada
20			Porcentaje de empleados formados			
21	R3. Disponer de redes y sistemas que sean una fue		Porcentaje de empleados de plataforma que domir			Desarrollar la plataforma internacional de formación

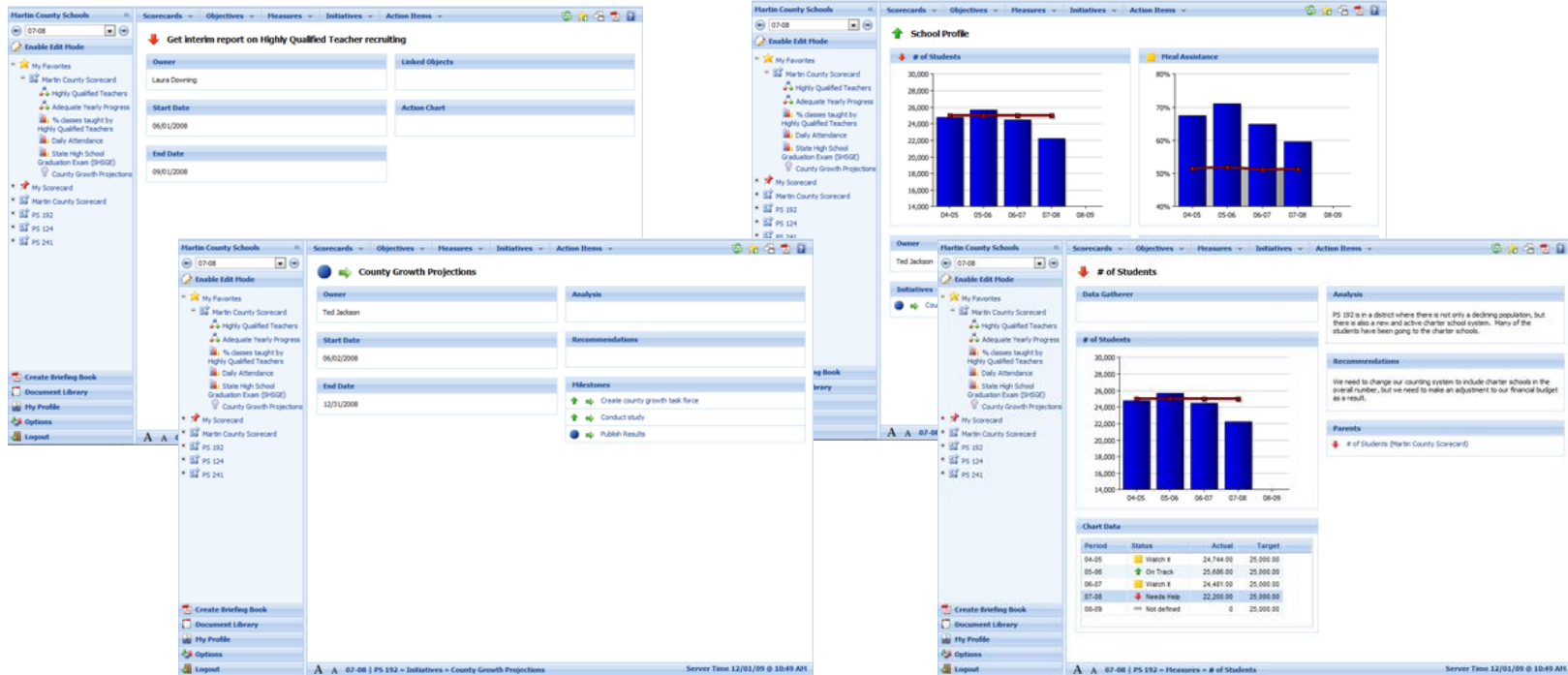
- Puede exportar una pantalla resumen a Excel haciendo clic en el icono "Exportar a Excel" en la barra de botones

1.3 Drilling-Down en la Pantalla Resumen



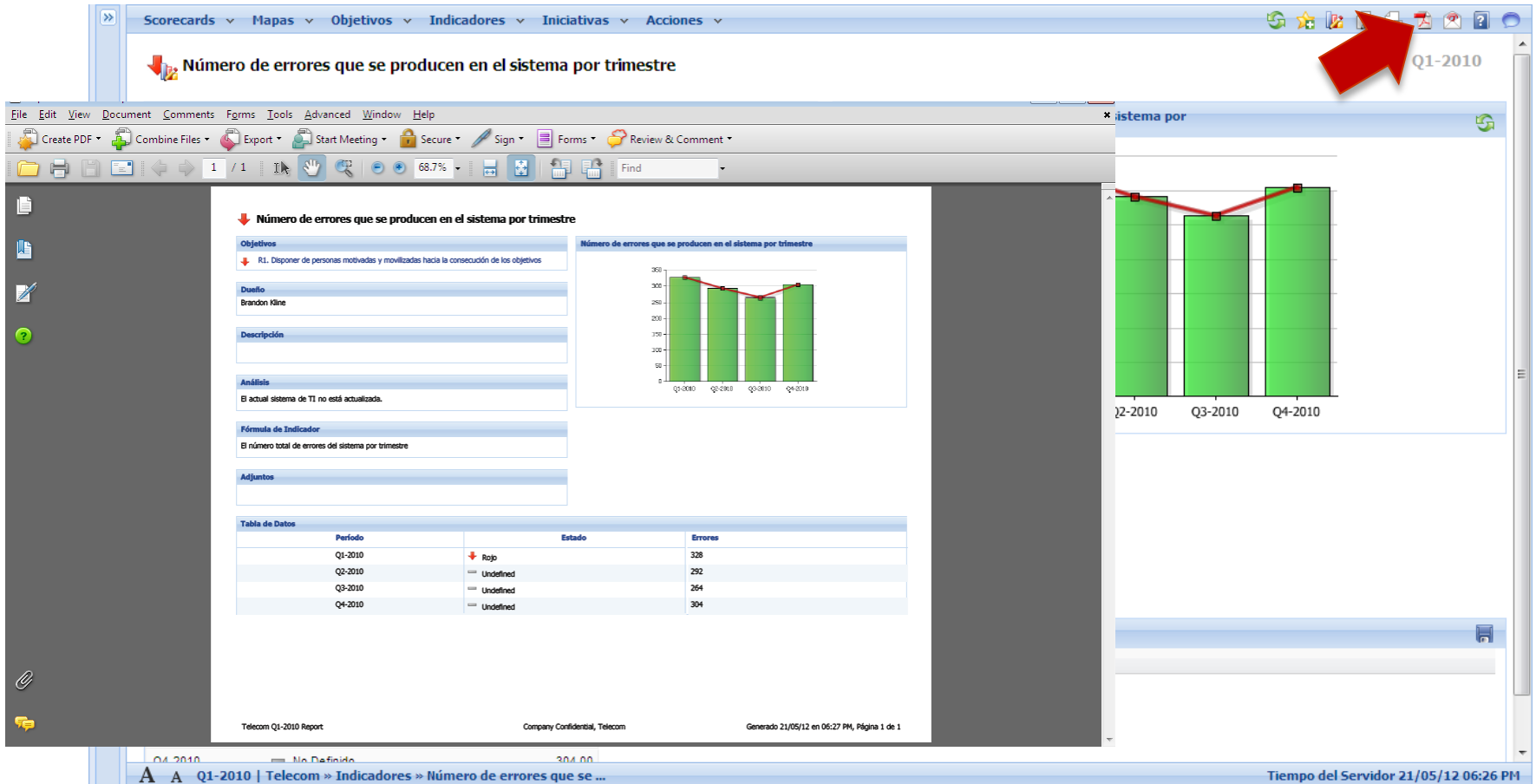
- Haga clic en el nombre de cualquier elemento en una pantalla resumen para ver los detalles.

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 software application window titled "Número de errores que se producen en el sistema por trimestre". The interface includes a navigation menu at the top with options like "Scorecards", "Mapas", "Objetivos", "Indicadores", "Iniciativas", and "Acciones". Below the menu, there's a detailed view of a KPI. On the left, there's a sidebar with a search bar and a list of items. The main content area shows a bar chart and a data table. A red arrow points to the PDF export icon in the top right corner of the application window.

Número de errores que se producen en el sistema por trimestre

Objetivos
R1. Disponer de personas motivadas y movilizadas hacia la consecución de los objetivos

Dueño
Brandón Kline

Descripción

Análisis
El actual sistema de TI no está actualizado.

Fórmula de Indicador
El número total de errores del sistema por trimestre

Adjuntos

Tabla de Datos

Periodo	Estado	Errores
Q1-2010	Rojo	328
Q2-2010	Undefined	292
Q3-2010	Undefined	264
Q4-2010	Undefined	304

Telecom Q1-2010 Report

Company Confidential, Telecom

Generado 21/05/12 en 06:27 PM, Página 1 de 1

Q1-2010 | Telecom » Indicadores » Número de errores que se ...

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:

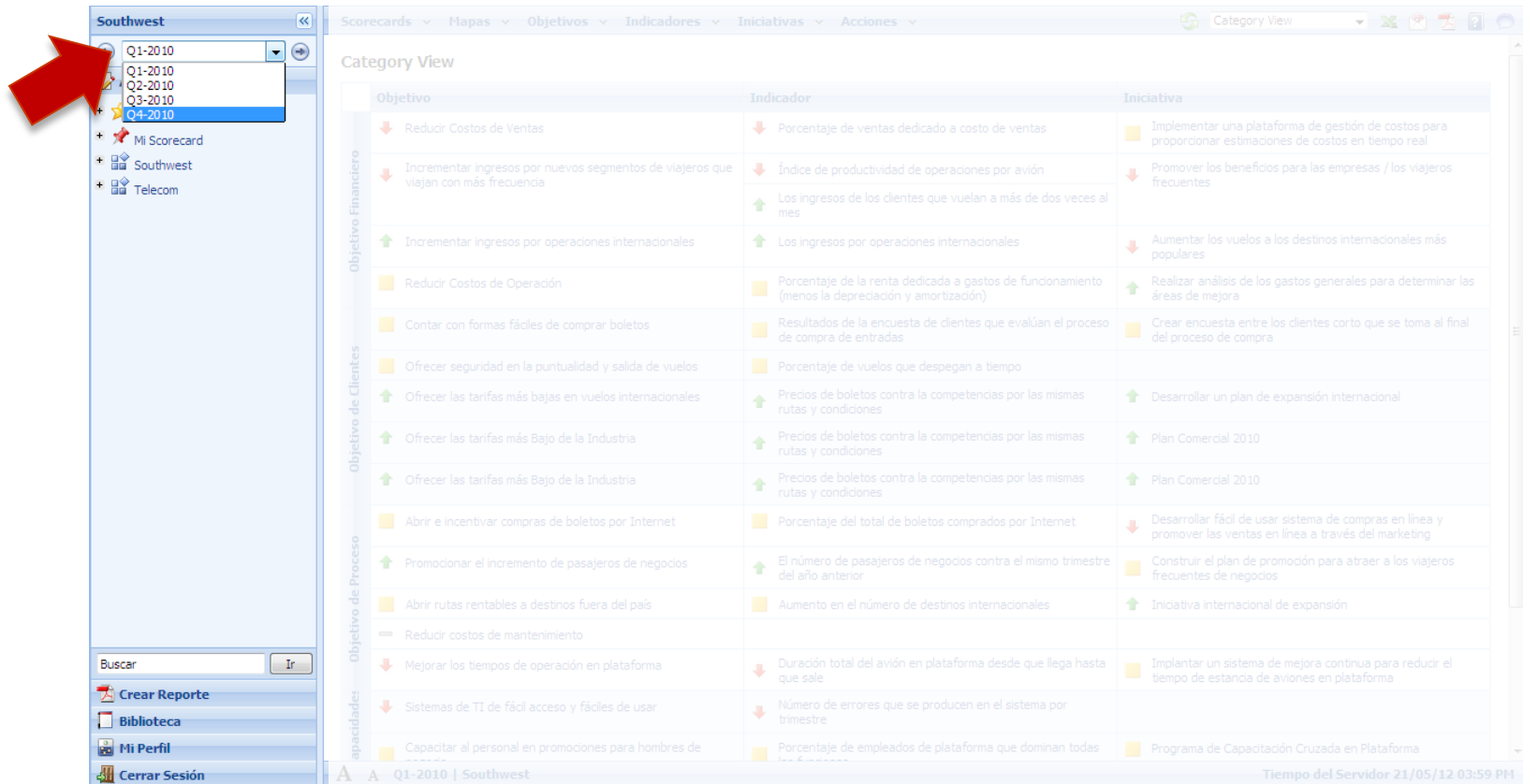
Periodo	Current	Meta
Q1-2010	80.00%	84.00%
Q2-2010	81.00%	82.00%
Q3-2010	80.00%	80.00%
Q4-2010	93.00%	78.00%

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

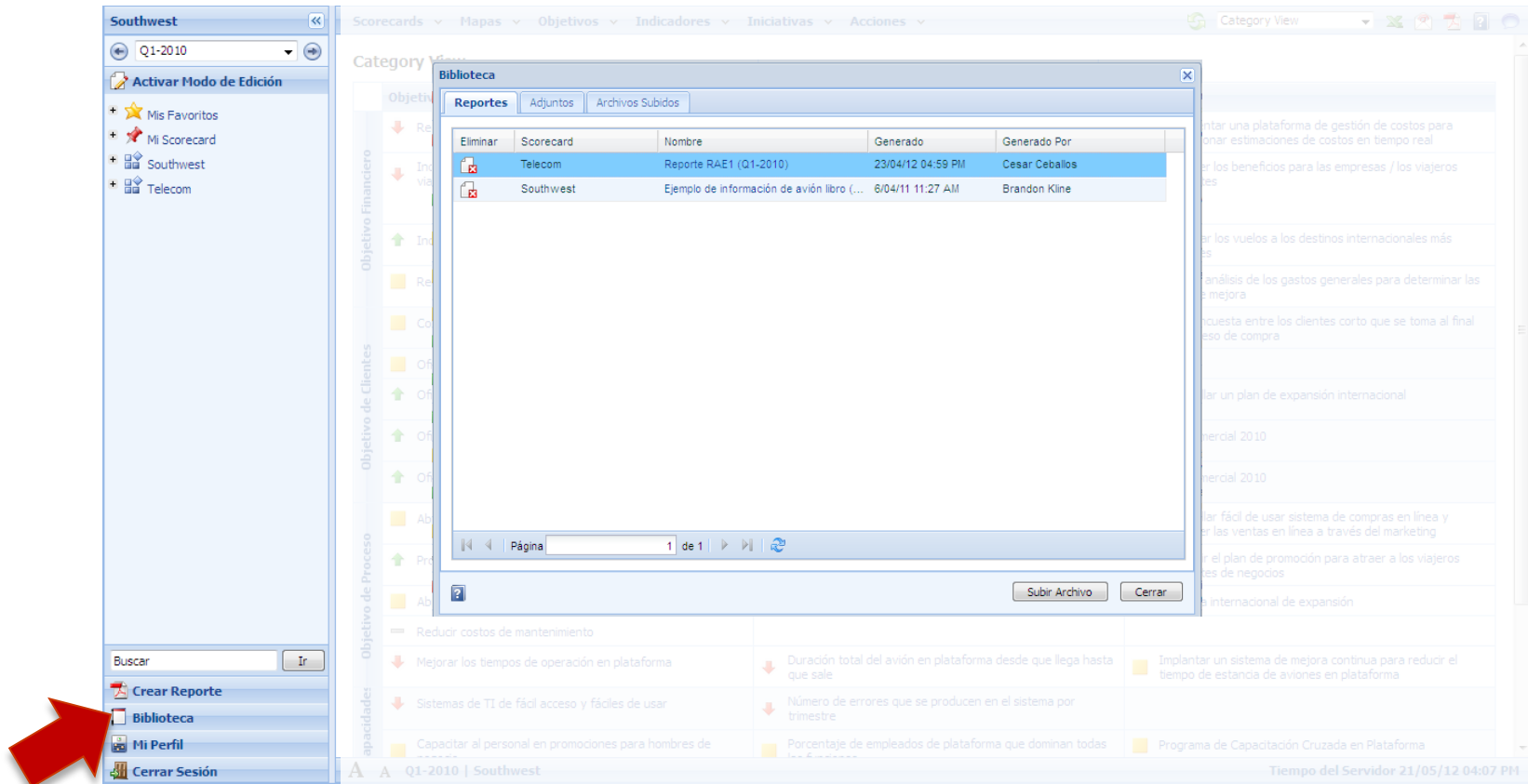


The screenshot displays the Southwest dashboard interface. On the left, a sidebar contains navigation links: 'Mi Scorecard', 'Southwest', and 'Telecom'. Below these is a search bar and buttons for 'Crear Reporte', 'Biblioteca', 'Mi Perfil', and 'Cerrar Sesión'. The main area is titled 'Category View' and contains a table with three columns: 'Objetivo', 'Indicador', and 'Iniciativa'. The table lists various business objectives and their corresponding indicators and initiatives. A red arrow points to the period selection dropdown menu in the top left corner, which is currently set to 'Q1-2010'.

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	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 toma 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	
Ofrecer las tarifas más bajas en vuelos internacionales	Porcentaje de vuelos que despegan a tiempo	Desarrollar un plan de expansión internacional
Ofrecer las tarifas más Bajo de la Industria	Precios de boletos contra la competencias por las mismas rutas y condiciones	Plan Comercial 2010
Ofrecer las tarifas más Bajo de la Industria	Precios de boletos contra la competencias por las mismas rutas y condiciones	Plan Comercial 2010
Abrir e incentivar compras de boletos por Internet	Precios de boletos contra la competencias 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
Promodonar 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	
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

- 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



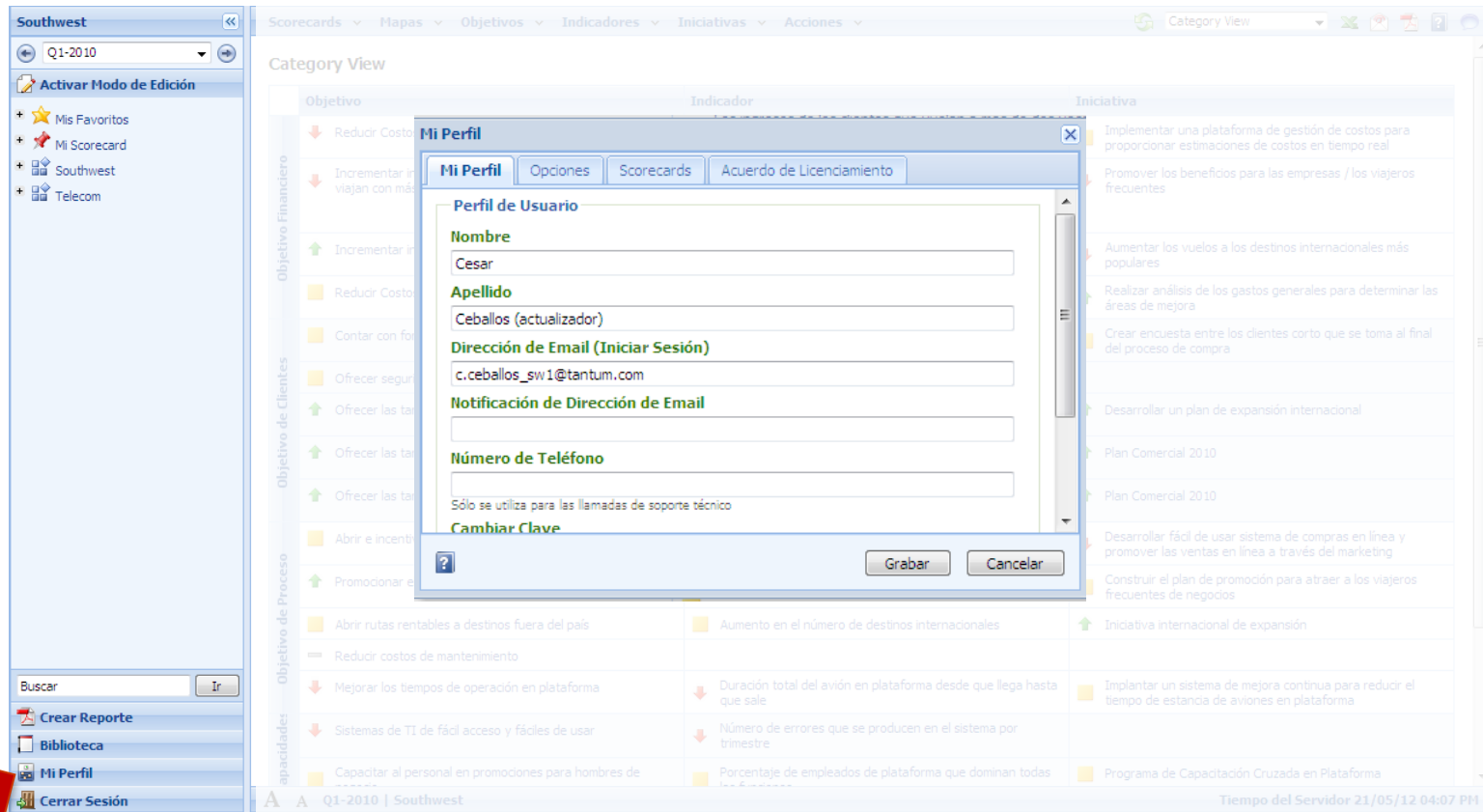
The screenshot shows the Southwest system interface. On the left sidebar, under 'Activar Modo de Edición', there is a 'Biblioteca' button highlighted with a red arrow. The main window displays a 'Biblioteca' modal with tabs for 'Reportes', 'Adjuntos', and 'Archivos Subidos'. The 'Reportes' tab is active, showing a table of reports.

Eliminar	Scorecard	Nombre	Generado	Generado Por
	Telecom	Reporte RAE1 (Q1-2010)	23/04/12 04:59 PM	Cesar Cebalos
	Southwest	Ejemplo de información de avión libro (...)	6/04/11 11:27 AM	Brandon Kline

At the bottom of the table, there is a pagination bar showing 'Página 1 de 1'.

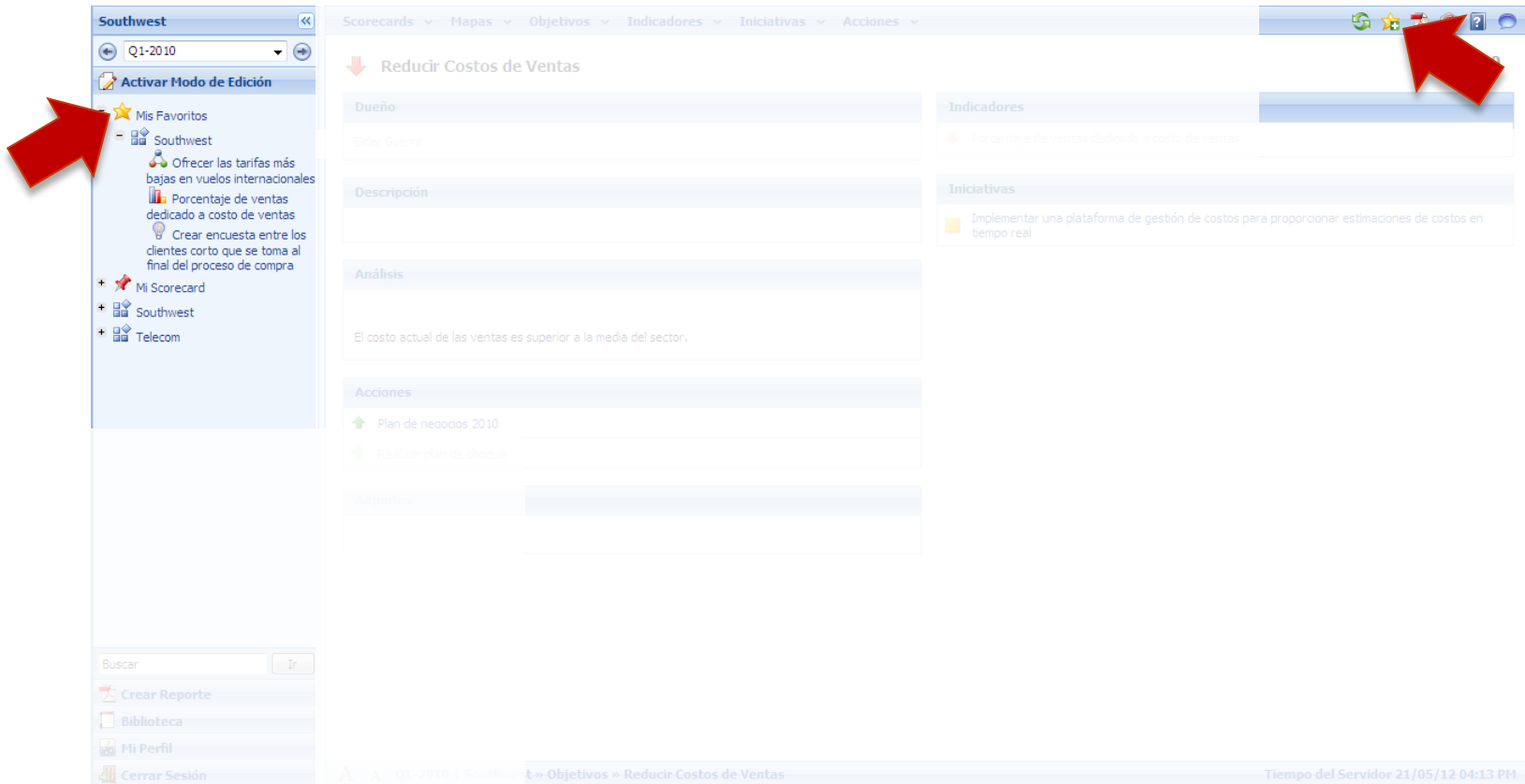
- Haga clic en la “Biblioteca” en el panel de control para ver una lista de reportes generados y archivos adjuntos

1.6 “Mi Perfil”



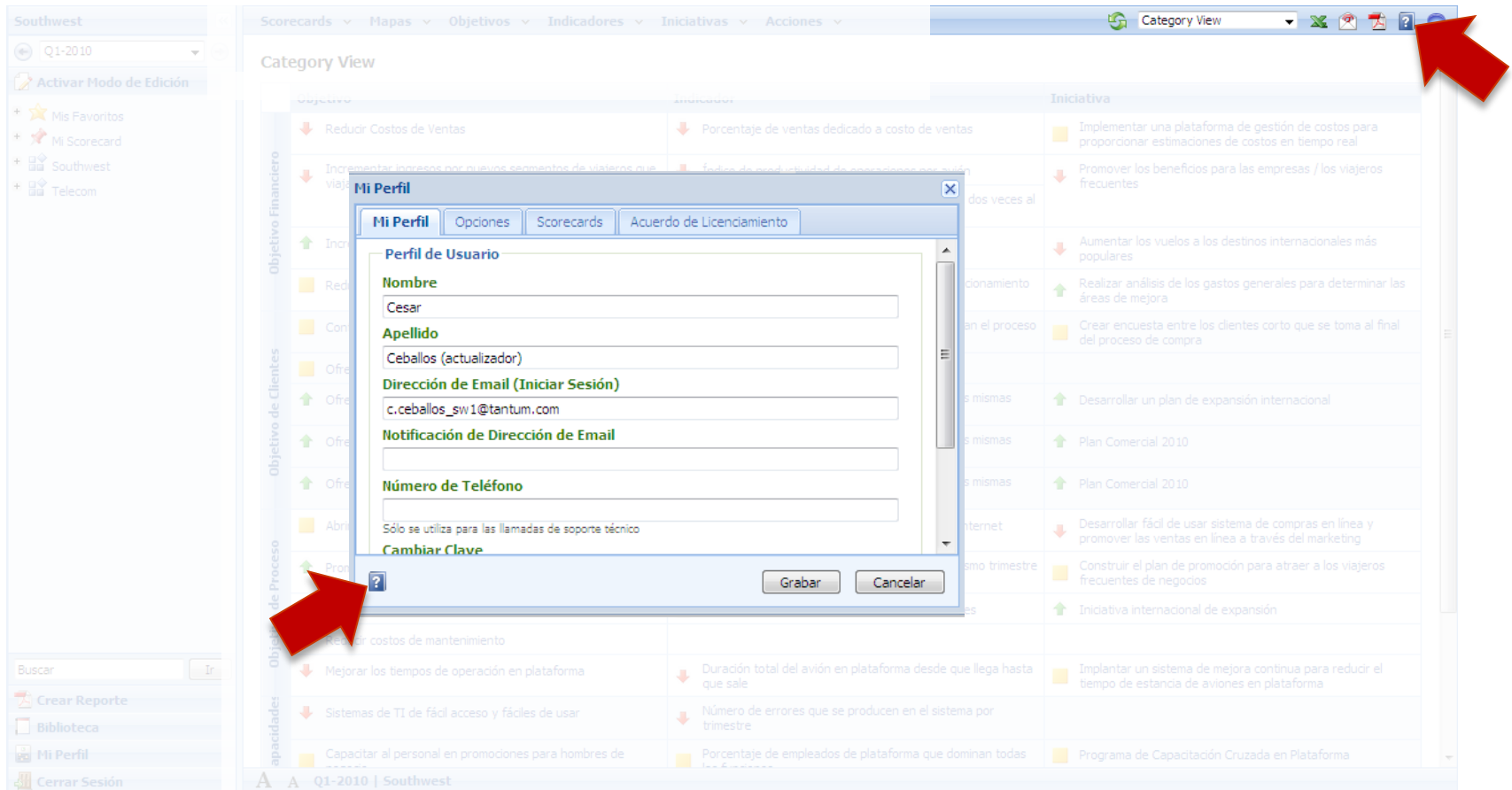
- ▶ Haga clic en "Mi Perfil" para ver información de su cuenta. Aquí también puede ajustar las preferencias de notificación

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 plataformas	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

Contenido

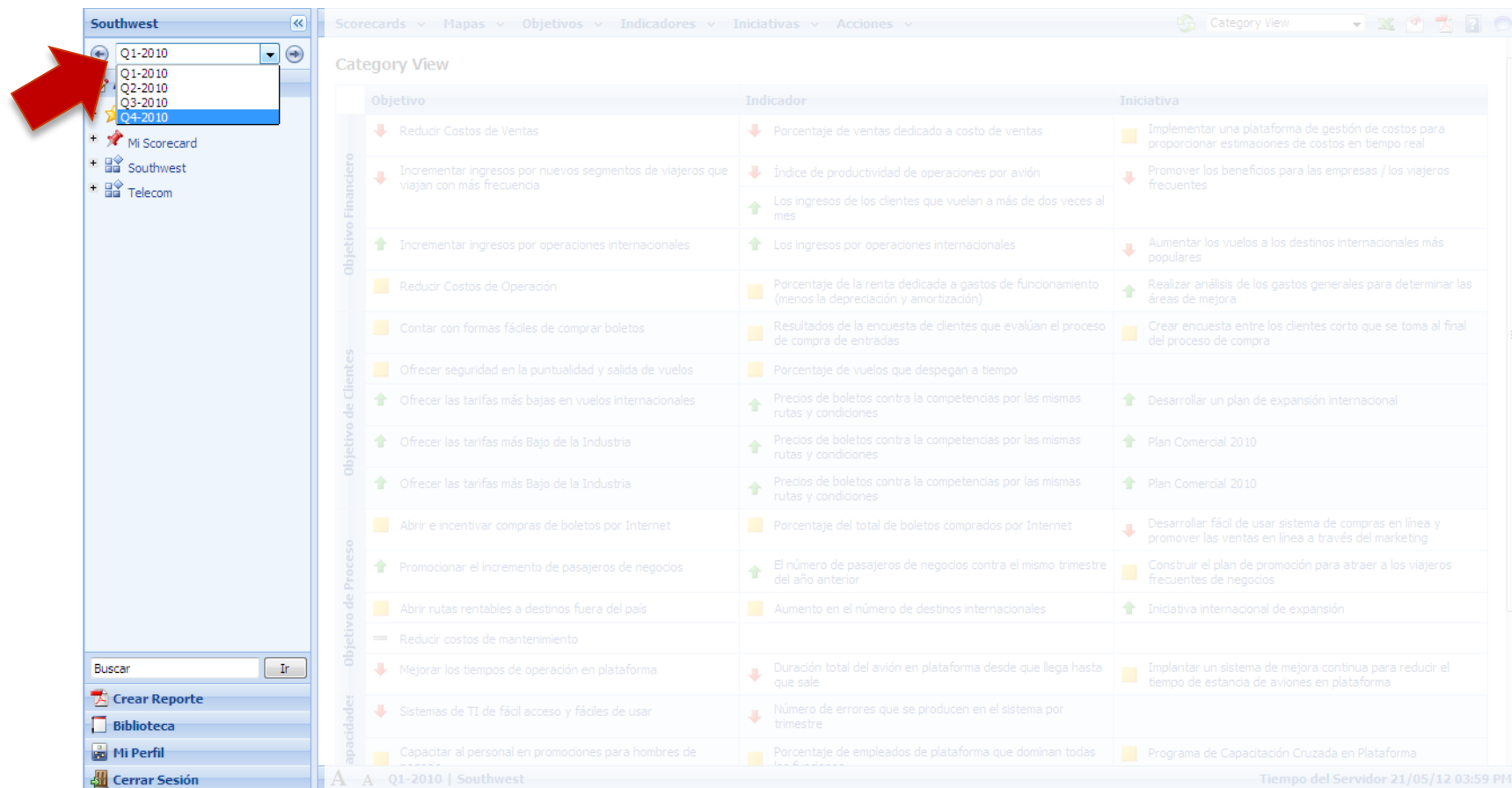
- ▶ 1.0 Navegar en ClearPoint
- ▶ 2.0 Actualizar Contenido
- ▶ 3.0 Generar Reportes

2.0 Contenido del Módulo

► En este módulo aprenderá a:

1. Habilitar el modo de edición
2. Actualizar objetivos
3. Actualizar indicadores
4. Actualizar iniciativas e hitos
5. Actualizar acciones

2.1 Recordatorio: Seleccione el Período Correcto

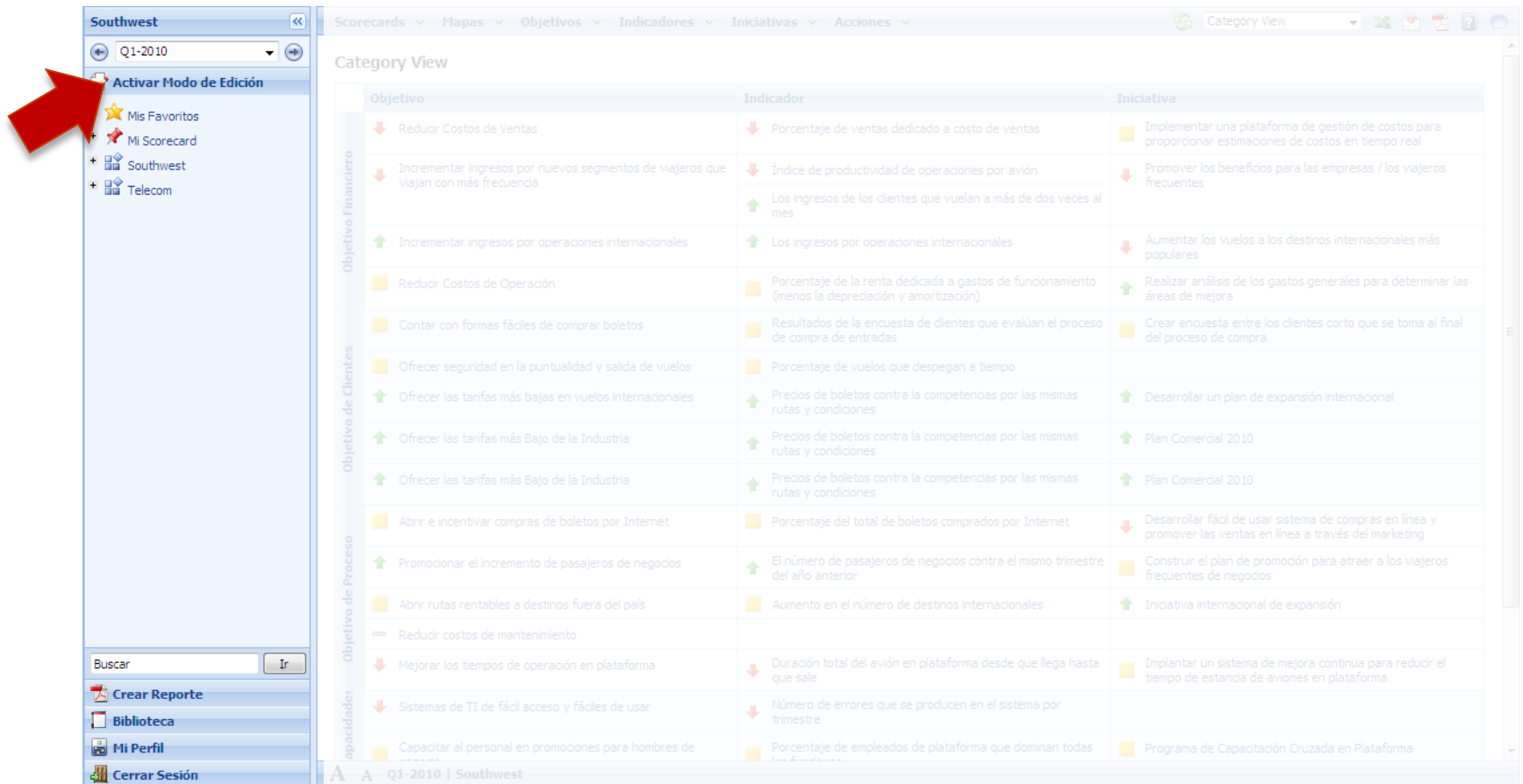


The screenshot shows the Southwest dashboard interface. On the left, there is a sidebar with a dropdown menu for selecting a period. A red arrow points to the 'Q1-2010' option in this menu. The main area displays a 'Category View' table with three columns: 'Objetivo', 'Indicador', and 'Iniciativa'. The table is organized into sections: 'Objetivo Financiero', 'Objetivo de Clientes', 'Objetivo de Proceso', and 'apacidades'. The bottom of the dashboard shows a search bar, navigation links like 'Crear Reporte', 'Biblioteca', 'Mi Perfil', and 'Cerrar Sesión', and a footer with the text 'Q1-2010 | Southwest' and 'Tiempo del Servidor 21/05/12 03:59 PM'.

	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 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
	Ofrecer las tarifas más Bajo de la Industria	Precios de boletos contra la competencia por las mismas rutas y condiciones	Plan Comercial 2010
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
	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
apacidades	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 negocios	Porcentaje de empleados de plataforma que dominan todas las funciones	Programa de Capacitación Cruzada en Plataforma

- Antes de empezar a hacer cambios, asegúrese de que está en el período deseado

2.1 Activar Modo de Edición



The screenshot displays the ClearPoint software interface. On the left sidebar, the 'Activar Modo de Edición' button is highlighted with a red arrow. The main area shows a 'Category View' table with three columns: 'Objetivo', 'Indicador', and 'Iniciativa'. The table is organized into sections: 'Objetivo Financiero', 'Objetivo de Clientes', and 'Objetivo de Proceso'. The bottom of the interface shows a search bar and navigation links like '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 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 competencias 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 competencias por las mismas rutas y condiciones	Plan Comercial 2010
Ofrecer las tarifas más Bajo de la Industria	Precios de boletos contra la competencias 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 para hombres de	Porcentaje de empleados de plataforma que dominan todas las funciones	Programa de Capacitación Cruzada en Plataforma

- ▶ Antes de realizar cualquier cambio en ClearPoint, debe habilitar el modo de edición. Para ello, haga clic en el icono en la parte superior izquierda

2.2 Actualizar un Objetivo: Método 1 (Vista Resumen)

Scorecards ▾ Mapas ▾ Objetivos ▾ Indicadores ▾ Iniciativas ▾ Acciones ▾ Vista default

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 gestión de costos para proporcionar 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	
↑ F3. Crecer en accesos, BA y móviles	↑ Los ingresos por operaciones internacionales	
↑ F4. Aumentar el Valor Actual Neto de los clientes	↑ 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
↑ F5. Optimizar estructura de costes e inversiones		
↑ 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

A A Q1-2010 | Telecom

Tempo del Servidor 21/05/12 04:54 PM

- Haga clic en el icono "Actualizar Objetivo" a la derecha del nombre de un objetivo en la vista de resumen

2.2 Actualizar un Objetivo: Método 2 (Vista Detalle)

The screenshot displays the Southwest CRM interface. On the left is a sidebar with a search bar, a 'Desactivar Modo de Edición' button, and a 'Mis Favoritos' section listing 'Southwest' and 'Telecom'. The main area shows the 'Reducir Costos de Ventas' objective for 'Q1-2010'. The objective is owned by 'Elder Guerra'. The description is empty. The analysis section states: 'El costo actual de las ventas es superior a la media del sector.' The actions section lists 'Plan de negocios 2010' and 'Realizar plan de choque'. The attachments section is empty. On the right, there are sections for 'Indicadores' (Porcentaje de ventas dedicado a costo de ventas) and 'Iniciativas' (Implementar una plataforma de gestión de costos para proporcionar estimaciones de costos en tiempo real). A red arrow points to the 'Actualizar Objetivo' icon in the top toolbar.

- Haga clic en el icono "Actualizar Objetivo" en la barra de botones en la vista de detalle del objetivo

2.2 Actualizar un Objetivo: Método 3 (Campos)

Scorecards ▾ Mapas ▾ Objetivos ▾ Indicadores ▾ Iniciativas ▾ Acciones ▾

Reducir Costos de Ventas Q1-2010

Dueño
Elder Guerra

Descripción

Análisis
El costo actual de las ventas es superior a la media del sector.

Acciones
Plan de negocios 2010
Realizar plan de choque

Adjuntos

Indicadores
Porcentaje de ventas dedicado a costo de ventas

Iniciativas
Implementar una plataforma de gestión de costos para proporcionar estimaciones de costos en tiempo real

A A Q1-2010 | Southwest » Objetivos » Reducir Costos de Ventas Tiempo del Servidor 21/05/12 04:29 PM

- Haga clic en el icono "Actualizar" en la parte superior derecha de un campo en la vista de detalle

2.2 Actualizar un Objetivo

Scorecards ▾ Mapas ▾ Objetivos ▾ Indicadores ▾ Iniciativas ▾ Acciones ▾

Actualizar Ofrecer las tarifas más Bajo de la Industria

Estado Adjuntos

Estado del Objetivo Q1-2010

↑ Verde ▾

Reporte del Objetivo Q1-2010

Análisis

Fuente ▾ Tamaño ▾ **B** *I* U [Listas] [Listas] [Listas]

[Grid] [Color] [Font] [Align] [List] [List] [List] Fuente HTML

Nuestros competidores están recortando los servicios para reducirlos precios, lo que hace más difícil nos definimos como un proveedor de bajo costo.

Adjuntos

Grabar Cancelar

Indicadores

↓ Porcentaje de ventas dedicado a costo de ventas

Iniciativas

Implementar una plataforma de gestión de costos para proporcionar estimaciones de costos en tiempo real

Actualizar Ofrecer las tarifas más Bajo de la Industria

Estado Adjuntos

Adjuntos

Agregar Adjunto

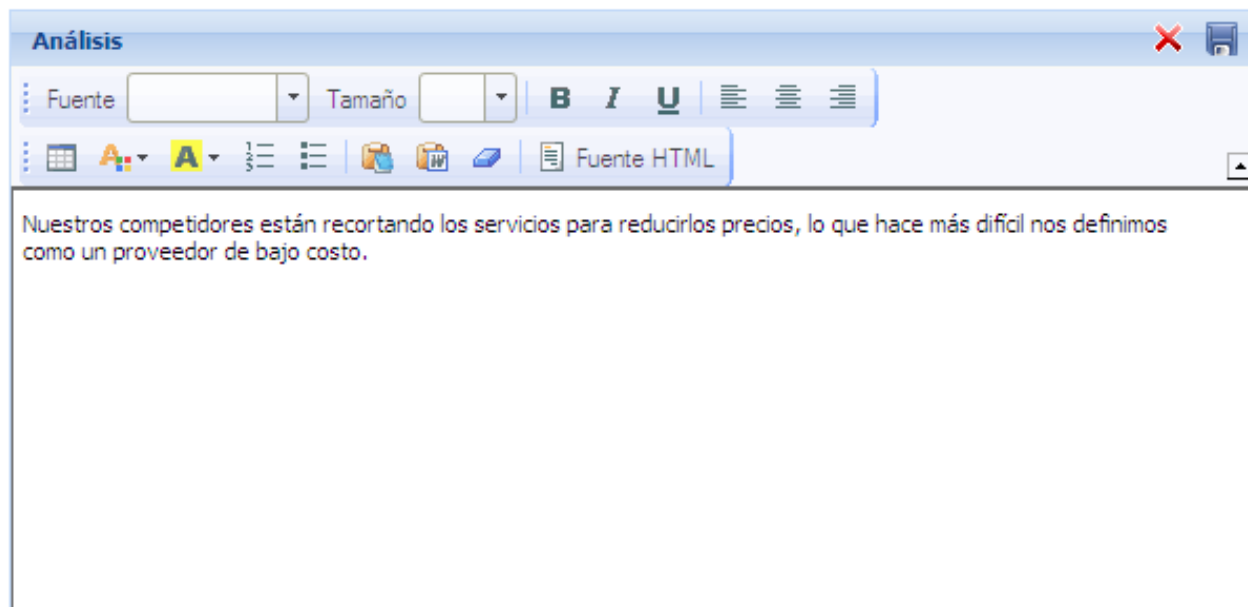
Grabar Cancelar

Q1-2010 | Southwest » Objetivos » Reducir Costos de Ventas

Tiempo del Servidor 21/05/12 04:29 PM

- ▶ En la ventana "Actualizar Objetivo", puede establecer el estado, poner comentarios o adjuntar archivos

2.2 Editor HTML



- ▶ El editor HTML le permite introducir texto como si estuviera escribiendo en Word
- ▶ Tenga en cuenta que pegar desde Word o PowerPoint puede producir resultados inesperados. Utilice la opción "Pegar desde Word"

2.2 Ejercicio: Actualizar Objetivos

- ▶ Para actualizar Objetivos existen 3 opciones:
 - Vista Detalles
 - Vista Resumen
 - Campos

- ▶ Actualice el estado. Que sucede?

- ▶ Use el editor HTML para actualizar el reporte

- ▶ Suba un archivo adjunto

2.3 Actualizar un Indicador

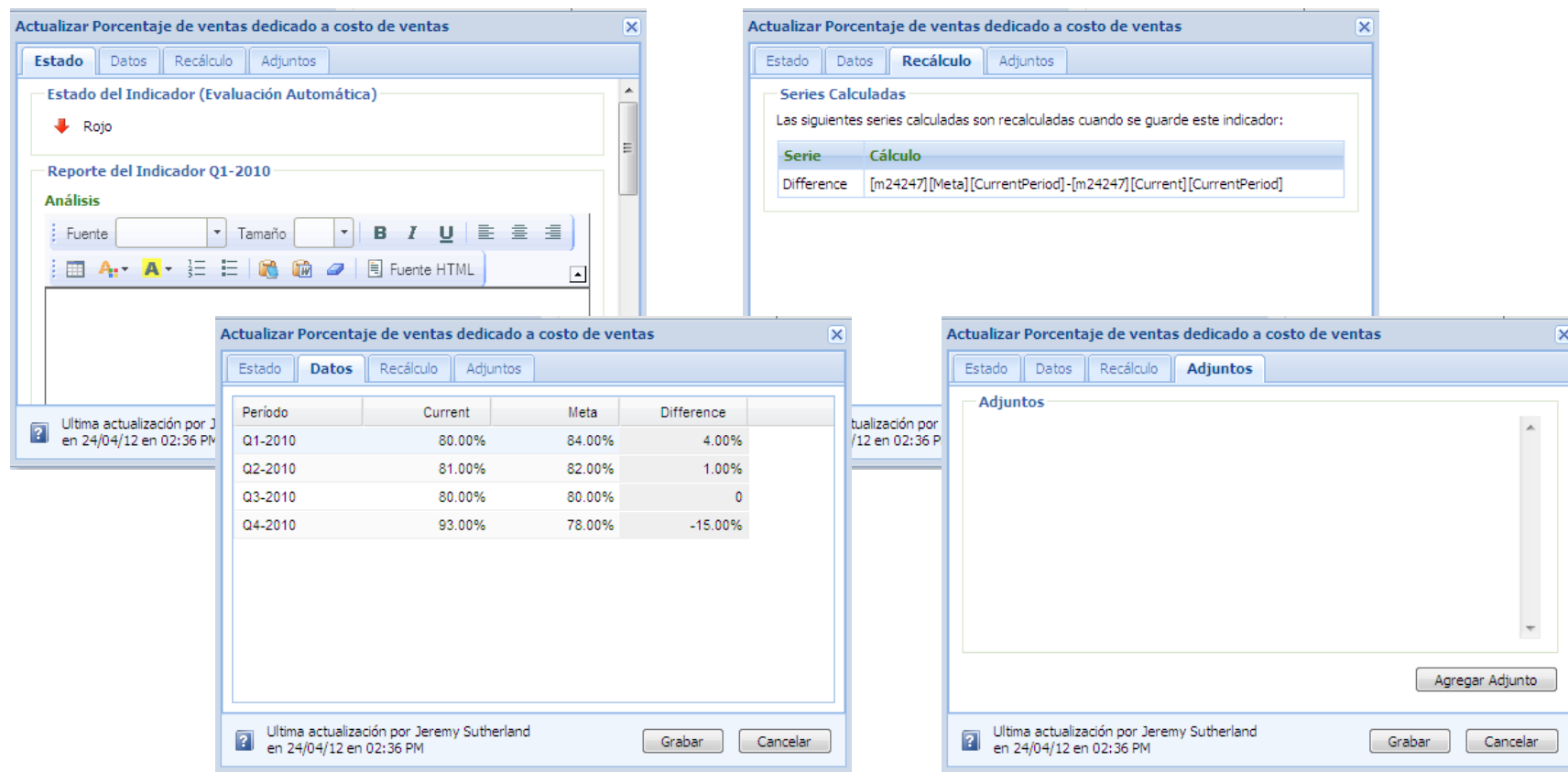
Scorecards ▾ Mapas ▾ Objetivos ▾ Indicadores ▾ Iniciativas ▾ Acciones ▾ Vista default

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 gestión de costos para proporcionar 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 04:54 PM

- Haga clic en el icono "Actualizar Indicador" a la derecha de un indicador en una vista de resumen

2.3 Actualizar un Indicador



- En la ventana “Actualizar Indicador “ se puede establecer el estado, actualizar los datos, las recomendaciones o adjuntar archivos

2.3 Trabajar con la Tabla de Datos

Actualizar Porcentaje de ventas dedicado a costo de ventas

Estado Datos Recálculo Adjuntos

Período	Current	Meta	Difference
Q1-2010	80.00%	84.00%	4.00%
Q2-2010	81.00%	82.00%	1.00%
Q3-2010	80.00%	<input type="text" value="80"/>	0
Q4-2010	93.00%	78.00%	-15.00%

Última actualización por Jeremy Sutherland
en 24/04/12 en 02:36 PM

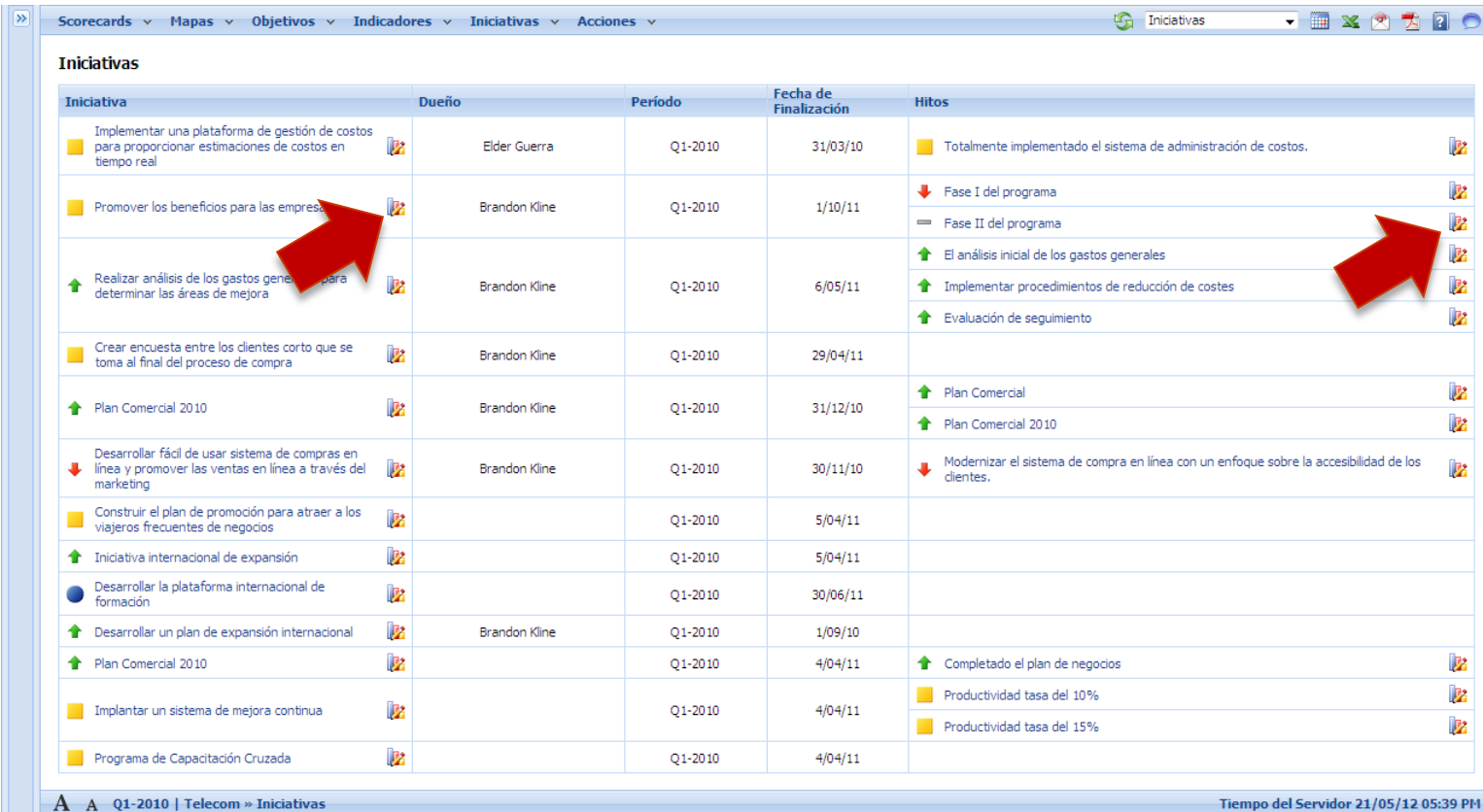
Grabar Cancelar

- En la ventana de actualización se pueden introducir los valores de todos los períodos

2.3 Ejercicio: Actualizar Indicadores

- ▶ Para actualizar Indicadores existen 3 opciones
 - Vista Detalle
 - Vista Resumen
 - Edición de datos
- ▶ Copiar y pegar valores en la tabla de datos
- ▶ Exportar la tabla de datos a Excel
- ▶ ¿Cómo cambia el gráfico?

2.4 Actualizar una Iniciativa o un Hito



Iniciativas				
Iniciativa	Dueño	Período	Fecha de Finalización	Hitos
Implementar una plataforma de gestión de costos para proporcionar estimaciones de costos en tiempo real	Elder Guerra	Q1-2010	31/03/10	Totamente implementado el sistema de administración de costos.
Promover los beneficios para las empresas	Brandon Kline	Q1-2010	1/10/11	Fase I del programa Fase II del programa
Realizar análisis de los gastos generales para determinar las áreas de mejora	Brandon Kline	Q1-2010	6/05/11	El análisis inicial de los gastos generales Implementar procedimientos de reducción de costos Evaluación de seguimiento
Crear encuesta entre los clientes corto que se toma al final del proceso de compra	Brandon Kline	Q1-2010	29/04/11	
Plan Comercial 2010	Brandon Kline	Q1-2010	31/12/10	Plan Comercial Plan Comercial 2010
Desarrollar fácil de usar sistema de compras en línea y promover las ventas en línea a través del marketing	Brandon Kline	Q1-2010	30/11/10	Modernizar el sistema de compra en línea con un enfoque sobre la accesibilidad de los clientes.
Construir el plan de promoción para atraer a los viajeros frecuentes de negocios		Q1-2010	5/04/11	
Iniciativa internacional de expansión		Q1-2010	5/04/11	
Desarrollar la plataforma internacional de formación		Q1-2010	30/06/11	
Desarrollar un plan de expansión internacional	Brandon Kline	Q1-2010	1/09/10	
Plan Comercial 2010		Q1-2010	4/04/11	Completado el plan de negocios
Implantar un sistema de mejora continua		Q1-2010	4/04/11	Productividad tasa del 10% Productividad tasa del 15%
Programa de Capacitación Cruzada		Q1-2010	4/04/11	

A A Q1-2010 | Telecom » Iniciativas

Tiempo del Servidor 21/05/12 05:39 PM

- Haga clic en el icono "Actualizar" a la derecha del nombre de una iniciativa o un hito en una vista resumen

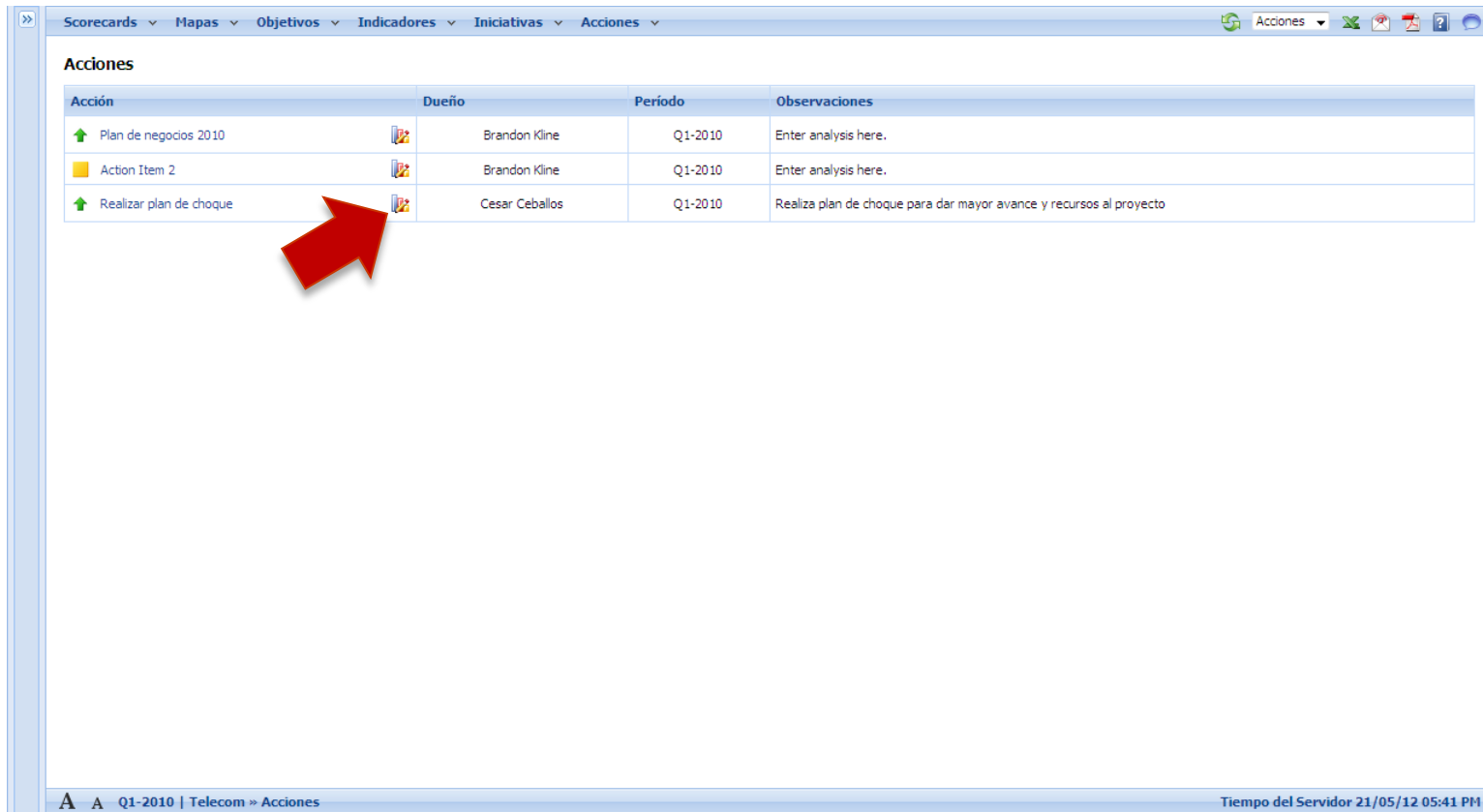
2.4 Ejercicio: Actualizar Iniciativas e Hitos

- ▶ Tres formas de actualizar una iniciativa y/o hito en el sistema:
 - Desde una pantalla de detalle
 - Desde una pantalla de resumen
 - Usando edición intra-líneas

- ▶ Como cambia el gráfico de Gantt cuando hay cambios en la iniciativa o el hito?

- ▶Cuál es la forma más sencilla de hacer actualizaciones en el sistema?

2.5 Actualizar una Acción



The screenshot shows a web application interface with a navigation bar at the top containing tabs: Scorecards, Mapas, Objetivos, Indicadores, Iniciativas, and Acciones. The 'Acciones' tab is selected. Below the navigation bar, there is a table titled 'Acciones'. The table has four columns: Acción, Dueño, Período, and Observaciones. There are three rows of data. A red arrow points to a circular arrow icon located to the right of the 'Realizar plan de choque' action name.

Acción	Dueño	Período	Observaciones
Plan de negocios 2010	Brandon Kline	Q1-2010	Enter analysis here.
Action Item 2	Brandon Kline	Q1-2010	Enter analysis here.
Realizar plan de choque	Cesar Ceballos	Q1-2010	Realiza plan de choque para dar mayor avance y recursos al proyecto

At the bottom of the interface, there is a status bar showing 'A A Q1-2010 | Telecom » Acciones' on the left and 'Tiempo del Servidor 21/05/12 05:41 PM' on the right.

- Haga clic en el icono de “Actualizar” a la derecha del nombre de una acción en una pantalla resumen.

2.5 Ejercicio: Actualizar una Acción

- ▶ Actualizar una acción en el sistema de tres formas:
 - Desde una pantalla de detalle
 - Desde una pantalla de resumen
 - Utilizando edición intra-líneas

- ▶ Pruebe darle formato al resumen del desempeño con el editor HTML

- ▶ Pruebe subir un adjunto

2.0 Resumen del Módulo

- ▶ En este módulo, aprendimos a:
 1. Habilitar el modo de edición
 2. Actualizar objetivos
 3. Actualizar indicadores
 4. Actualizar iniciativas e hitos
 5. Actualizar acciones

Contenido

- ▶ 1.0 Navegar en ClearPoint
- ▶ 2.0 Actualizar Contenido
- ▶ 3.0 Generar Reportes

5.0 Contenido del Módulo

- ▶ En este módulo, aprenderá a:
 1. Qué es un Reporte
 2. Generar un reporte
 3. Verificar cuándo un reporte está completo

5.0 Recordatorio: Vista de la Biblioteca de Documentos

Southwest Q1-2010

Activar Modo de Edición

- Mis Favoritos
- Mi Scorecard
- Southwest
- Telecom

Buscar Ir

Crear Reporte

Biblioteca

Mi Perfil

Cerrar Sesión

Category View

Objetivo Indicador Iniciativa

Biblioteca

Reportes Adjuntos Archivos Subidos

Eliminar	Scorecard	Nombre	Generado	Generado Por
	Telecom	Reporte RAE1 (Q1-2010)	23/04/12 04:59 PM	Cesar Ceballos
	Southwest	Ejemplo de información de avión libro (...)	6/04/11 11:27 AM	Brandon Kline

Página 1 de 1

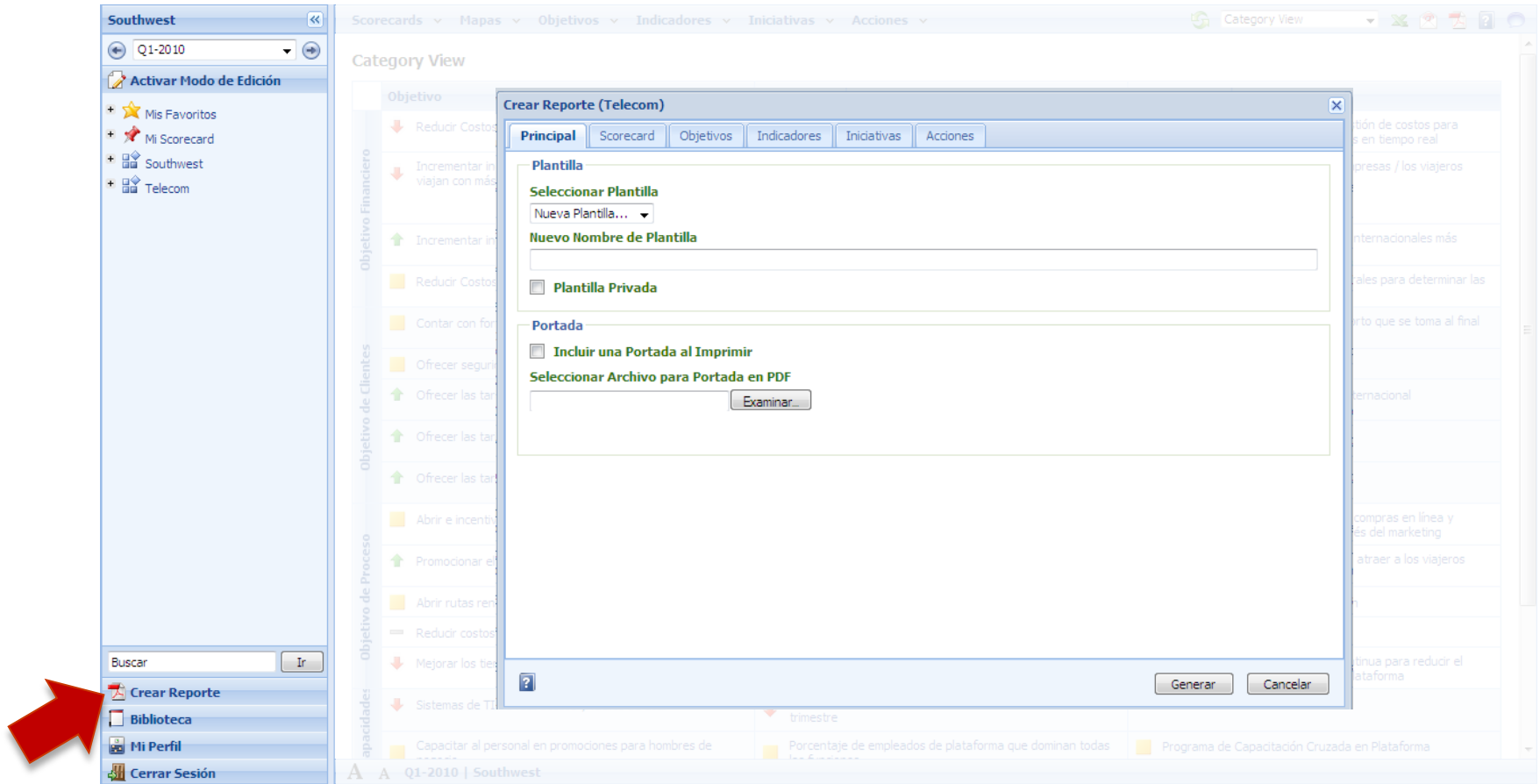
Subir Archivo Cerrar

- Haga clic en el enlace “Biblioteca” del Panel de Control para ver una lista de los reportes generados y los archivos adjuntos

5.1 Reportes: ¿Qué son?

- ▶ Un “Reporte” es un archivo PDF con enlaces (hyperlinks) generado por ClearPoint que incluye contenido que Usted selecciona.
- ▶ Los Reportes pueden utilizarse para brindar acceso a información del sistema a personas, aún cuando no tengan acceso al sistema en línea.
- ▶ Los Reportes pueden ser enviados por email, presentados en sitios web, o impresos y distribuídos.
- ▶ Los Reportes pueden ser personalizados con cubiertas, pueden incluir adjuntos y usar plantillas.

5.2 Generación de Reportes



- ▶ Haga clic en el enlace “Crear Reporte” en el Panel de Control y abrirá la ventana para generar el reporte.

5.2 Generación de Reportes

Crear Reporte (Telecom)

Principal | Scorecard | Objetivos | Indicadores | Iniciativas | Acciones

Plantilla

Seleccionar Plantilla

Nueva Plantilla...

Nuevo Nombre de Plantilla

☐ Plantilla Privada

Portada

☐ Incluir una Portada al Imprimir

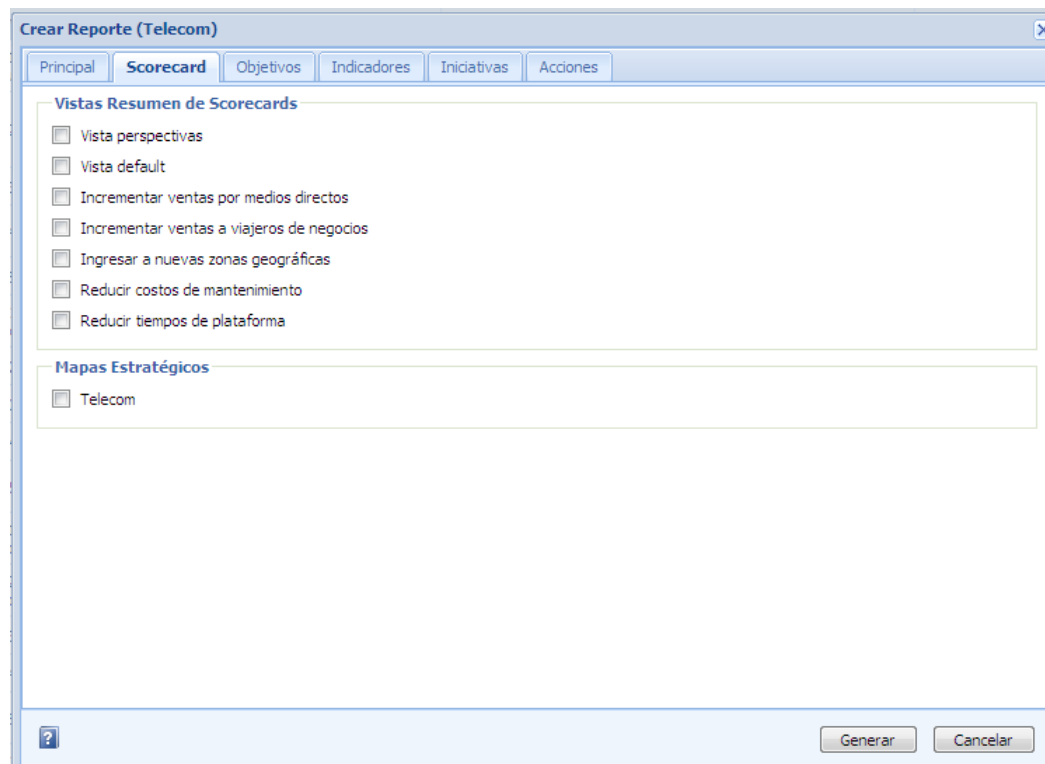
Seleccionar Archivo para Portada en PDF

Examinar...

Generar Cancelar

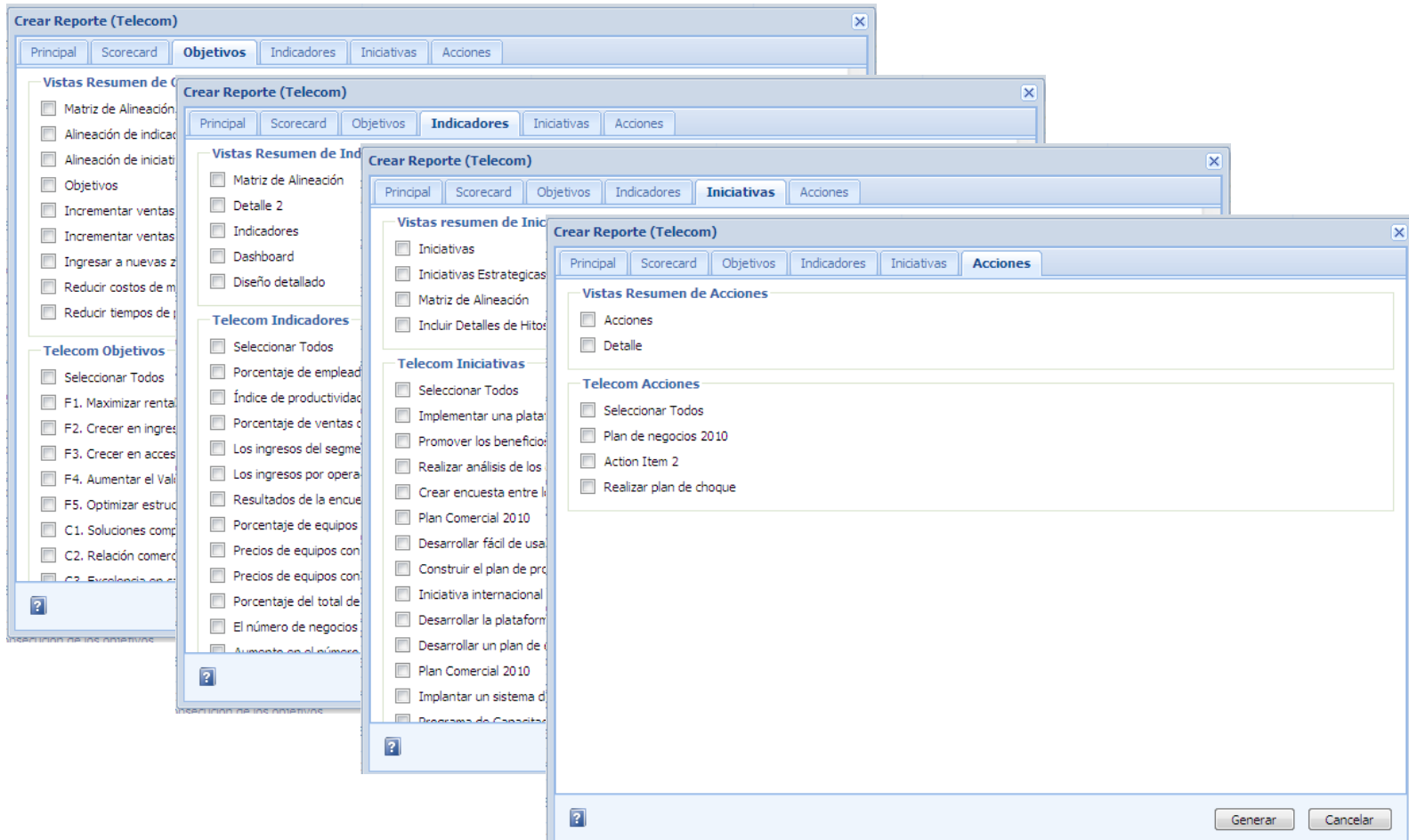
- ▶ Desde la primera pestaña, Ud puede seleccionar una plantilla o crear una nueva.
- ▶ Las plantillas Privadas sólo podran ser vistas por Ud (aunque todos los usuarios con acceso al scorecard podrán ver el reporte).

5.2 Generación de Reportes: Scorecard



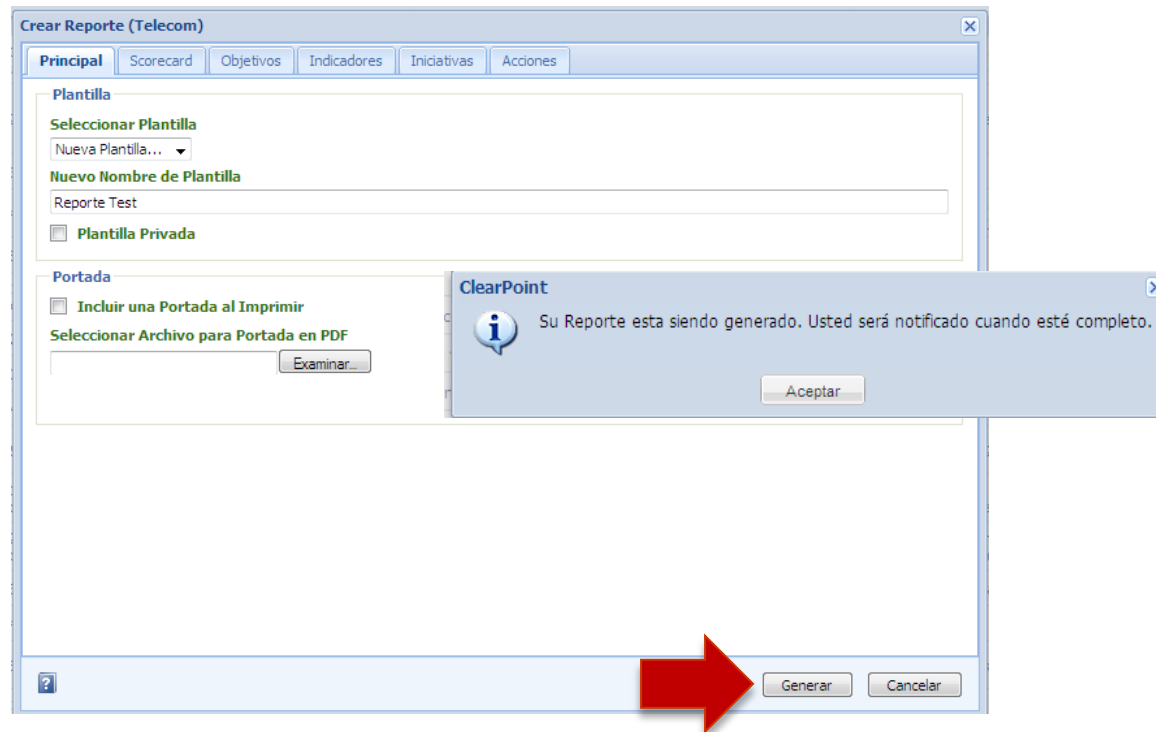
- Desde esta pestaña, Ud podrá seleccionar la vista resumen del scorecard y mapas estratégicos para incluirlos en el reporte.

5.2 Generación de Reportes: Objetivos, etc.



- ▶ Desde estas pestañas, Ud podrá seleccionar la vistas detalle y resumen para ser incluídas en el Reporte.

5.3 Generación en un Segundo Plano



- ▶ Una vez que Ud ha seleccionado los elementos a ser incluidos en el Reporte, haga clic en el botón “Generar”.
- ▶ Esto hará comenzar el proceso de generación del reporte en segundo plano (background). Ud será notificado de que el proceso ha comenzado.

5.3 Generación en un Segundo Plano: Reporte Completo

Scorecards ▾ Mapas ▾ Objetivos ▾ Indicadores ▾ Iniciativas ▾ Acciones ▾ Vista default

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 gestión de costos para proporcionar estimaciones de costos en tiempo real
↓ F2. Creer en ingresos para liderar los mercados	↓ Índice de productividad de operaciones ↑ Los ingresos del segmento de los clientes ABC1	Promover los beneficios para las empresas
↑ F3. Creer en accesos, BA y móviles	↑ Los ingresos por operaciones internacionales	
↑ F4. Aumentar el Valor Actual Neto de los clientes	↑ 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
↑ F5. Optimizar estructura de costes e inversiones		
↑ 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

Q1-2010 | Telecom

Reporte Generation Complete

- Una notificación aparecerá en la parte inferior derecha de la pantalla cuando la generación del Reporte se haya completado.

5.3 Ejercicio: Generación de Reportes

- ▶ Creación de una nueva plantilla para el reporte
 - Ingrese el nombre
 - Seleccione los elementos a incluir
 - Opcionalmente, suba una cubierta de documento a PDF

- ▶ Generación del reporte
 - Haga clic en “Generar”
 - Verifique cuanto demora esta generación

- ▶ Abra un reporte desde la Biblioteca
 - Haga clic en varios puntos del documento; ¿están correctos los enlaces?

5.0 Revisión del Módulo

- ▶ En este módulo, aprendimos a:
 1. Qué es un Reporte
 2. Generar reporte
 3. Comprender cuándo se completa un reporte