



Herramientas de Toma de Decisiones Estratégicas

ANÁLISIS ESTRATÉGICO DE DESARROLLO DE PARETO

FINANZAS

Ingresos
Costes
Beneficios
Pérdidas

¿Qué está generando crecimiento?

¿Cuáles son el 20% de los productos/servicios que generan el 80% del beneficio/ingresos?

¿Qué está generando pérdidas?

¿Cuáles son el 20% actividades/productos/servicios que generan el 80% de las pérdidas?

CLIENTES

Posibles clientes
Clientes
Colaboradores
Referencias
Distribuidores
Comerciales

¿Cuáles son los clientes más importantes?

¿Quiénes son el 20% de los clientes que generan el 80% de los ingresos?

¿Cuáles son los colaboradores más importantes?

¿Quiénes son el 20% de los colaboradores que generan el 80% de los ingresos?

¿Cuáles son las acciones para incrementar resultados?

PROCESOS

Acciones
Procesos
Personal
Maquinaria
Herramientas

¿Cuáles son las acciones prioritarios?

¿Cuales son el 20% de las acciones que más se ejecutan/repiten?

¿Cuáles son los errores prioritarios?

¿Cuales son el 20% de las acciones que generan el 80% de los errores?

¿Dónde se encuentra el talento?

¿Cuáles son el 20% de los empleados más productivos?

MEJORAS

Talento
Productividad
Rentabilidad
Mejora continua
Innovación

¿Que elementos son los que hay que mejorar?

¿Cuáles son el 20% de las acciones que pueden generar el 80% de productividad/rentabilidad?

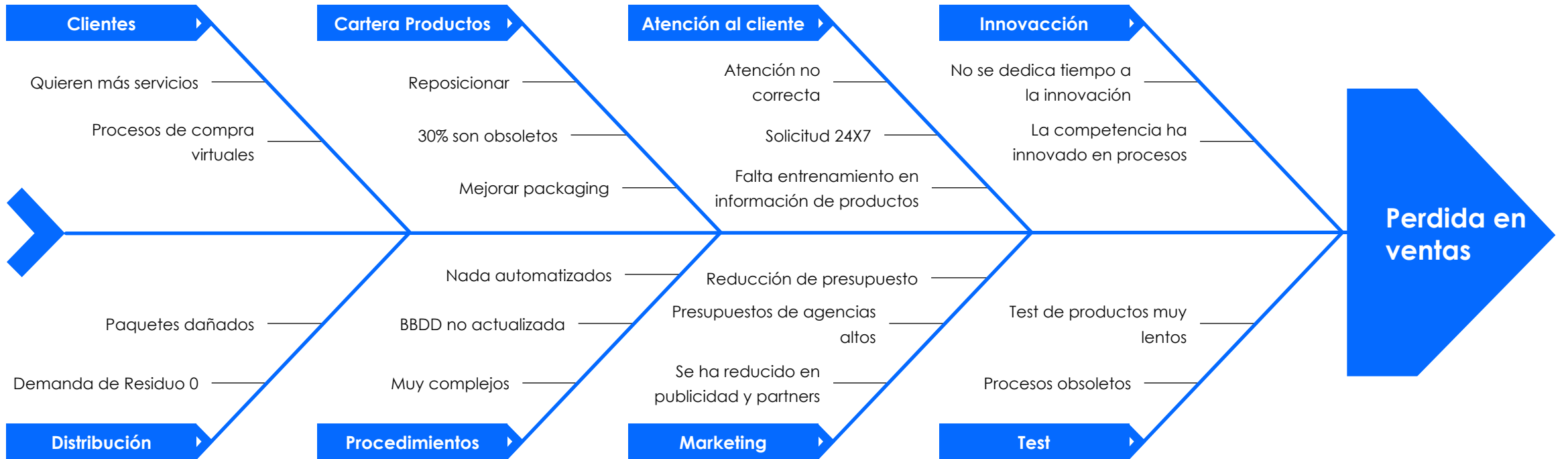
¿Cuáles son las infraestructuras ha mejorar?

¿Cuáles son el 20% de las infraestructuras que generan mayor productividad/rentabilidad?

¿Cuáles son las innovaciones o mejoras a incorporar?

¿Cuáles son el 20% de las áreas y acciones que pueden generar una diferenciación?

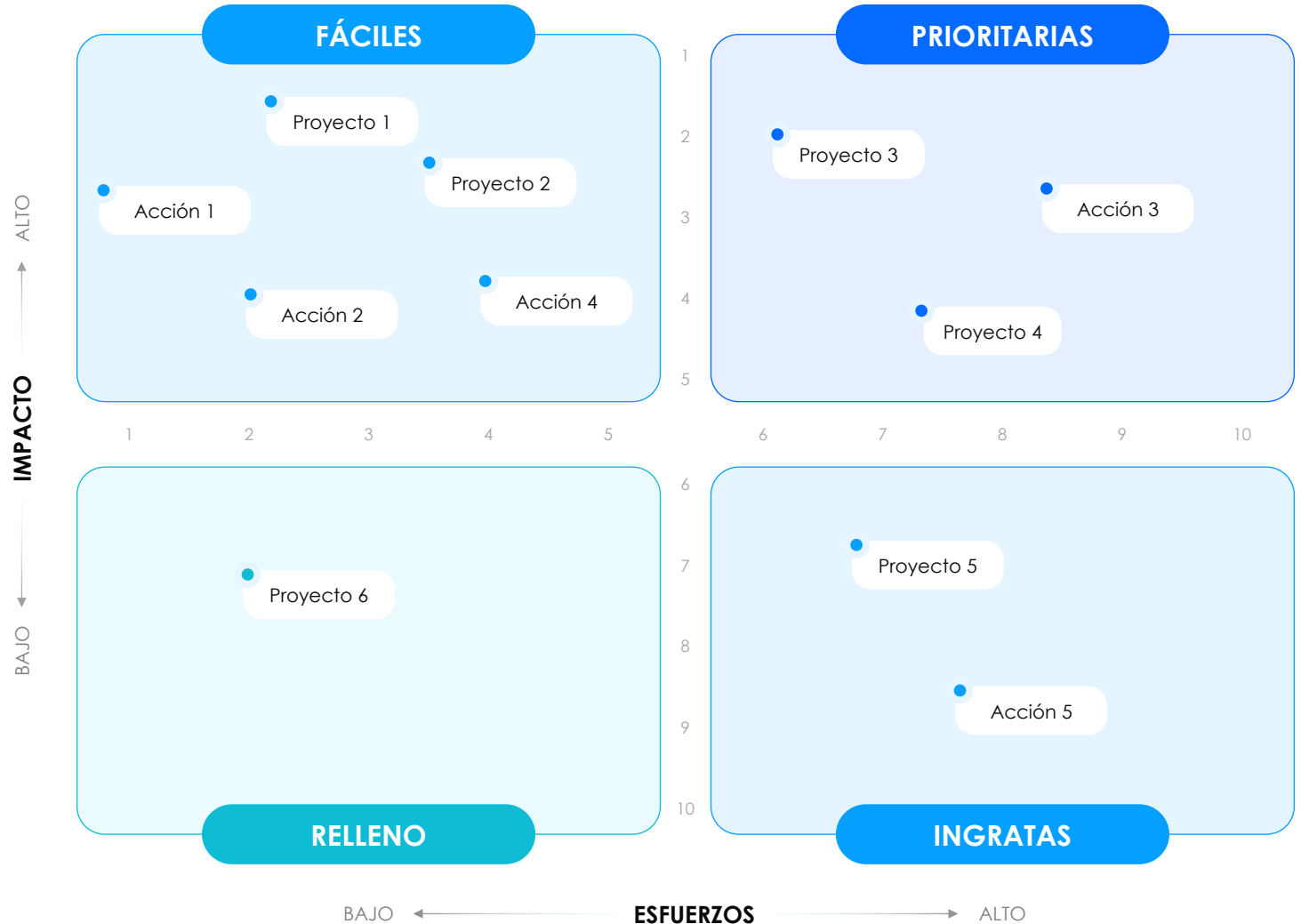
ISHIKAWA-DIAGRAMA DE ESPINA DE PEZ (CAUSA-EFECTO)



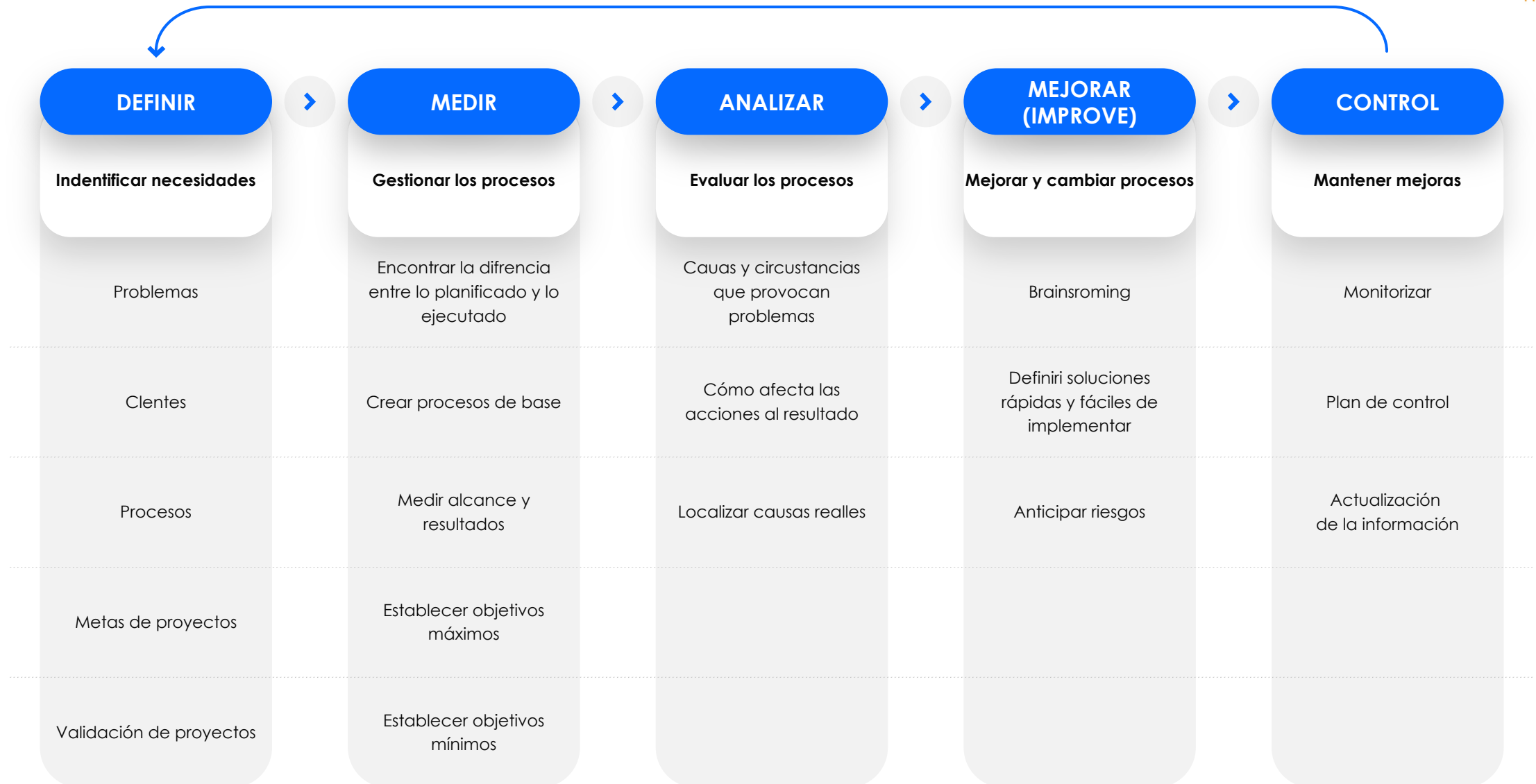
MATRIZ DE PRIORIDADES

ACCIONES Y PROYECTOS

	Impacto	Esfuerzo
Proyecto 1	8	3
Proyecto 2	9	4
Proyecto 3	9	9
Proyecto 4	7	6
Proyecto 5	2	2
Proyecto 6	2	6
Acción 1	8	3
Acción 2	9	4
Acción 3	9	9
Acción 4	7	6
Acción 5	2	9

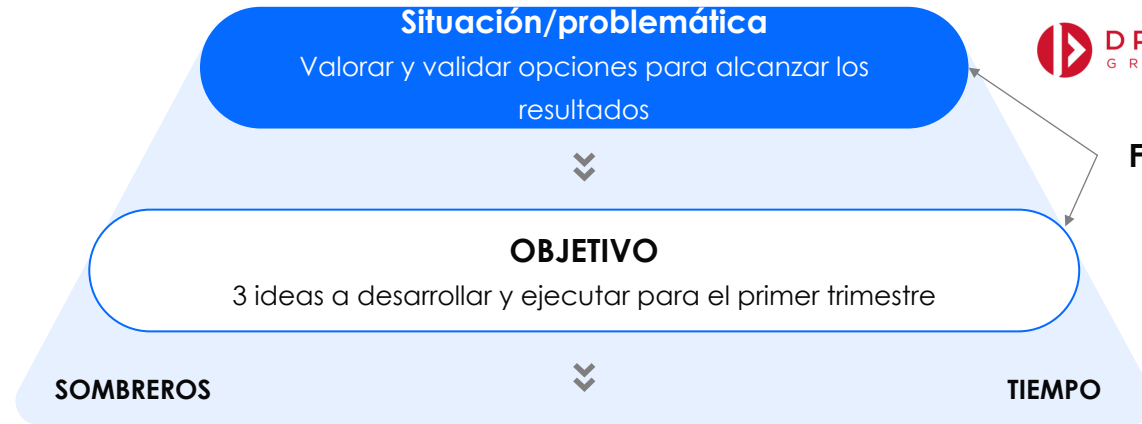


DMAIC













MÉTODO DELPHI





SEIS SOMBREROS

SOMBREROS		TIEMPO
	Sentimientos sobre la situación	1 Min.
	Hechos sobre la situación	10 Min.
	Focalización	10 Min.
	Puntos claves	5 Min.
	Ideas en las que se puede trabajar	2 Min. x3
	Ideas en las que no se ha de trabajar	2 Min. x3
	Errores a superar	4 Min. x3
	Compromisos a desarrollar	1 Min.
	Proximos pasos	10 Min.
	Revisión y mejora del proceso	10 Min.

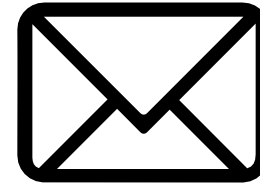
Para preguntas
y dudas

Contacta con nosotros



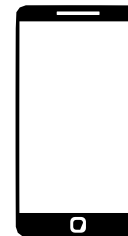
DIRECCIÓN POSTAL

Paseo de la Castellana, 153 Bajo
28046, Madrid, España



CORREO ELECTRÓNICO

info@grupodrakkar.com
aceleracion@renovapyme.com



TELÉFONO/WHATSAPP

+34 686 92 8161