



Conferencia: Aumenta tu Rentabilidad Con INNOVACIÓN



YUBAÍ I. PÉREZ

www.YP-Consulting-Group.com

Contact@YP-Consulting-Group.com

WhatsApp: 722 2929190

YUBAÍ PÉREZ

Director General, Mentor y Consultor Sr. Estrategia, Excelencia Operacional y Liderazgo

- 30 años de experiencia, Alta Dirección, Operaciones y Gobierno Corporativo
 - General Manager
 - Vicepresidente Comercial
 - Director de Operaciones
 - Director de Calidad
 - Director de Proyectos
 - Head of World Class Manufacturing
 - Miembro de consejo
- Fundador y Director general de **YP Consulting Group**
- Coach y Mentor Ejecutivo
- Experiencia Internacional en Alemania, Japón y EEUU
- Amplia experiencia en Crisis Management, Solución de Problemas
- Conferencista, Co-autor de libro, Escritor en revistas ejecutivas y dirección.
- Ingeniero Mecánico Electricista (UAG)
Maestría en Administración Internacional (CMU)
Maestría en Desarrollo de Proyectos Tecnológicos (UNIR)
Múltiples diplomados: Negociación Estratégica, Alta Dirección, Liderazgo, Lean, 6 sigma, Estrategia de ventas, Innovación, Administración de Proyectos...



Yubaip@YP-Consulting-Group.com
www.YP-Consulting-Group.com
+52 722 2929190

Ejercicio de alineación

Cuando estén reunidos todo el staff de tu organización:

¿Cuál es indicador más importante financiero de tu organización?

¿Cuál es la meta?

Respuestas probables:

EBITA: 5%

Ventas: 5Mio

Costos fijos: 2 Mio

Scrap: 3%

Margen de contribución: 12%

Inventarios: 2 Mio

¿Cuál es indicador más importante operacional de tu organización? ¿Cuál es la meta?

Respuestas probables:

Cumplimiento de plan 85%

Entregas: 93%

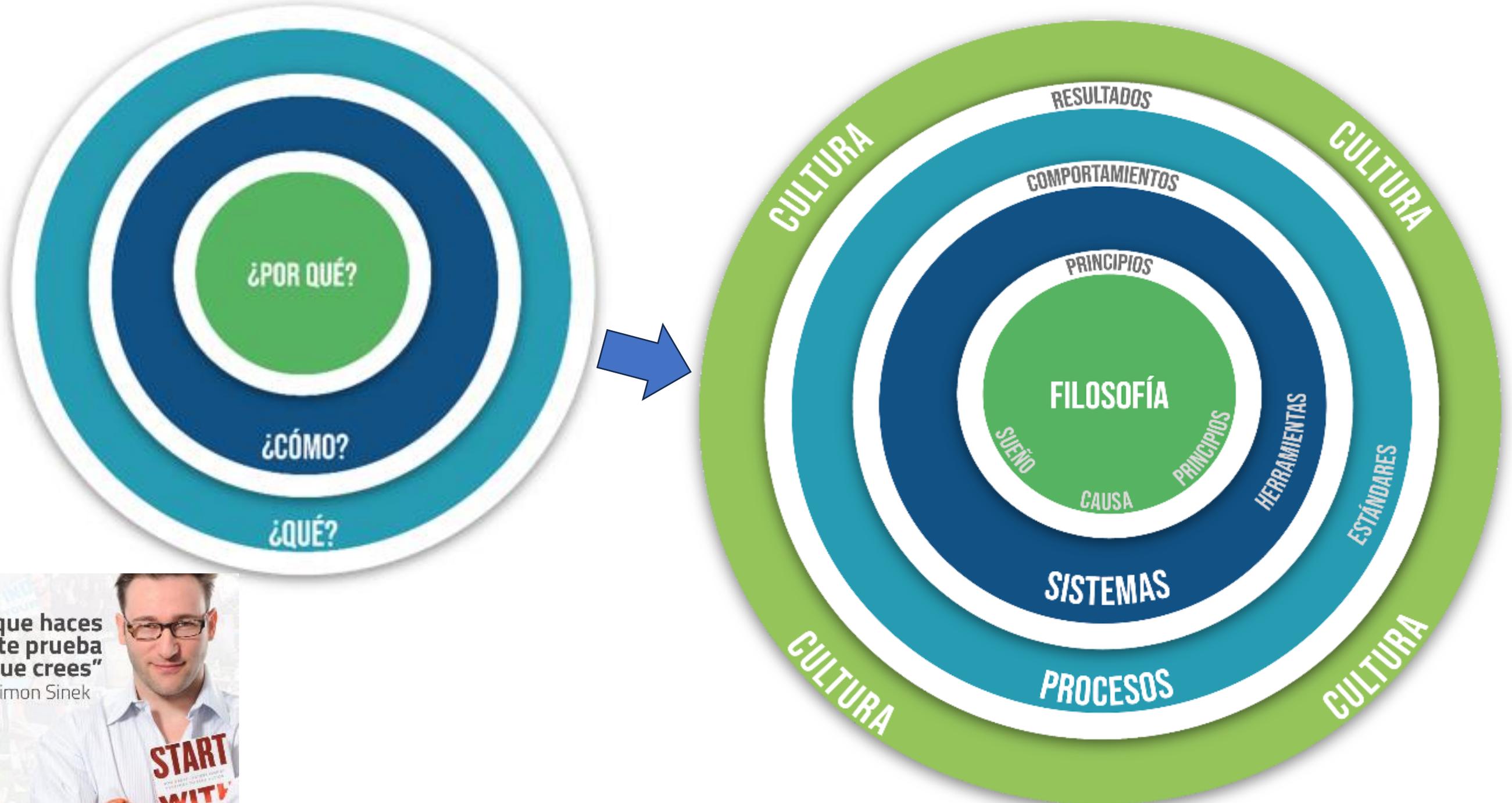
Costos fijos: 2 Mio

Calidad con cliente: 95%

Ausentismo: 3%

Vueltas de inventario: 24

Círculo Dorado de Simon Sinek



ESTRATEGIA

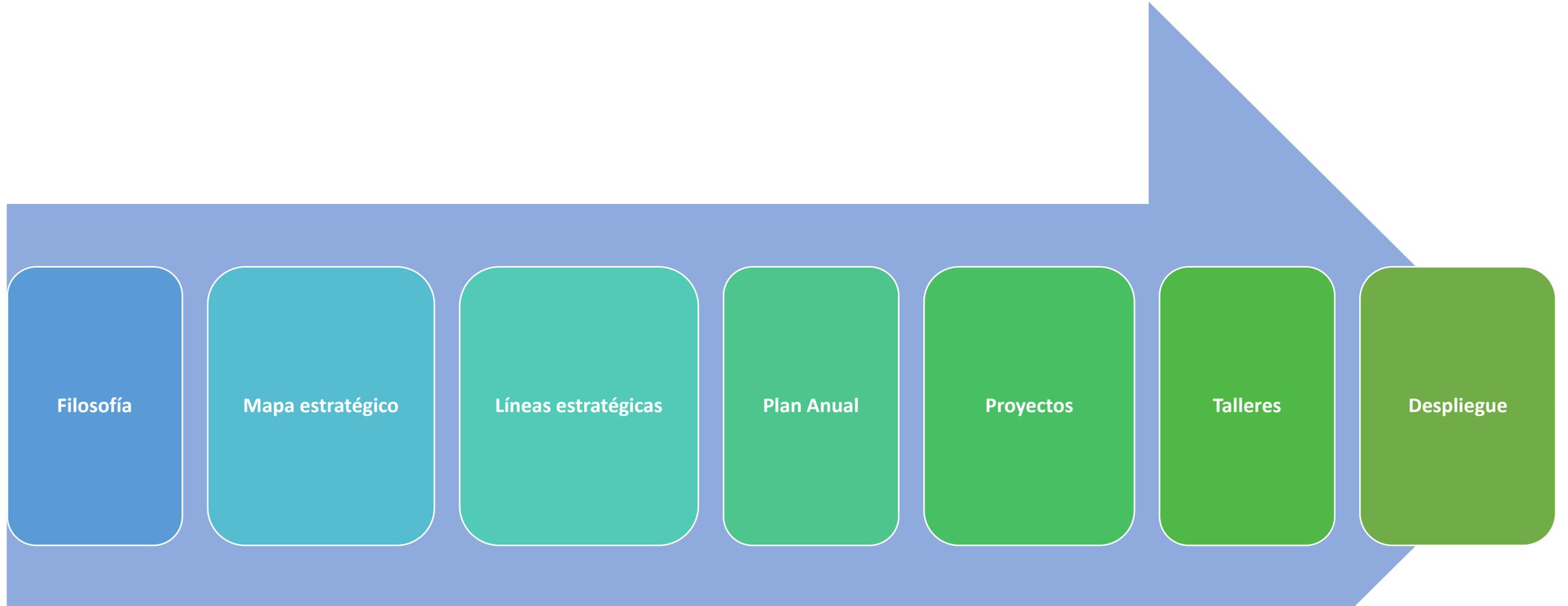
X

EJECUCIÓN

=

RESULTADOS

Planeación y Despliegue Estratégico



El modelo de Planeación estratégica de YP Consulting Group

Filosofía



La razón de existir de la organización y el **por qué** detrás de todas las decisiones y acciones de la organización

Filosofía

Mapa
estratégico

Líneas
estratégicas

Plan Anual

Proyectos

Talleres

Despliegue



Mapa Estratégico



Definir claramente los deseos desde diferentes perspectivas los Inversionistas, los Clientes, nuestros Procesos Internos, nuestras Habilidades internas: personas, aprendizaje, crecimiento

Filosofía

Mapa estratégico

Líneas estratégicas

Plan Anual

Proyectos

Talleres

Despliegue

Mapa Estratégico (BSC): Los enfoques de la estrategia

Financiero

Maximizar el valor para los inversionistas
Maximizar rendimientos, crecer el negocio

Clientes

Maximizar el valor para los clientes
Servicio, Calidad, Precio, Entregas, Diferenciación

Procesos Internos

Los mejores procesos de operación, productos, servicios
Los mejores procesos administrativos
Tecnologías, Sistemas

Personas

El mejor equipo, Actitudes, Especialidades, Experiencia
Aprendizaje, Crecimiento

FILOSOFÍA

1

ENFOQUE FINANCIERO

RENTABILIDAD

MAS VENTAS

MENOS COSTOS / PRODUCTIVIDAD

CRECER LINEAS
PRINCIPALES

NUEVOS
PROYECTOS

NUEVOS
MERCADOS

ESTRUCTURA
DE COSTOS

USO DE ACTIVOS
FIJOS

2

ENFOQUE EN EL CLIENTE

EXCELENCIA OPERACIONAL:
CALIDAD, ENTREGAS, PRECIO

ATENCIÓN, SERVICIO
EXCEPCIONAL

INNOVACIÓN

COMUNIDAD Y MEDIO AMBIENTE

3

ENFOQUE EN PROCESOS

PROCESOS
OPERATIVOS

PROCESOS DE
SOPORTE

PROCESOS
INNOVACIÓN

REGULACIONES Y
RESPONSABILIDAD
SOCIAL

TECNOLOGÍA

4

ENFOQUE EN LAS PERSONAS

TALENTO

DISEÑO
ORGANIZACIONAL

CULTURA
ORGANIZACIONAL

Líneas Estratégicas



La conexión y alineación entre los Inversionistas, los Clientes, nuestros Procesos Internos, nuestras Habilidades internas: personas, aprendizaje, crecimiento



Filosofía

Mapa
estratégico

Líneas
estratégicas

Plan Anual

Proyectos

Talleres

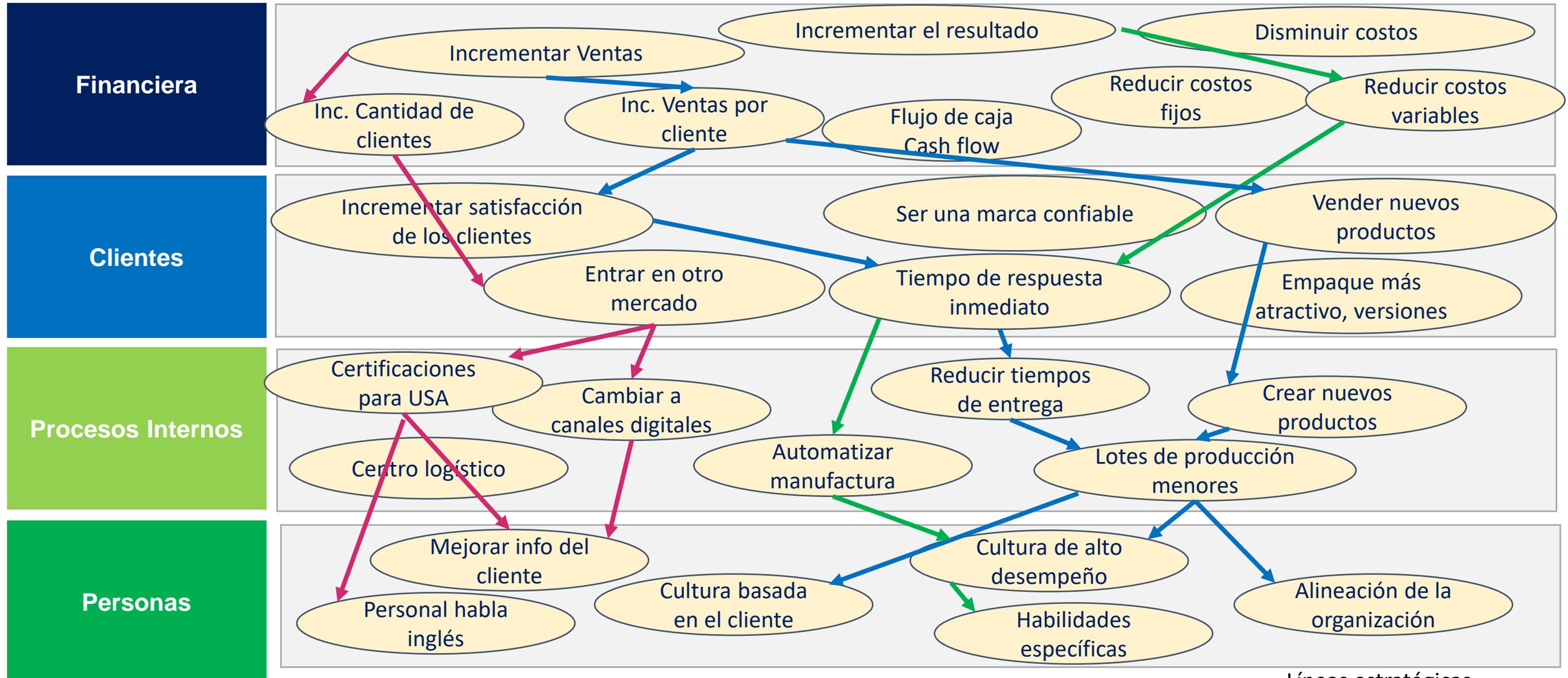
Despliegue

Líneas Estratégicas



Perspectivas

Objetivos Estratégicos



— Líneas estratégicas

OFERTA DE VALOR

¿Cómo distinguirse de la competencia?



OFERTA DE VALOR

¿Cómo distinguirse de la competencia?



¿QUÉ ES LO QUE EL CLIENTE MÁS APRECIA?

- Calidad
- Servicio
- Precio
- Tiempo de entrega
- Diferente (innovación)*

PRODUCTO DIFERENCIADO

La mejor comida
(mejores tortas, tacos, guisos)

El mejor tamaño
(presentación más adecuada)

CALIDAD
PRECIO
INNOVACIÓN*

SERVICIO DIFERENCIADO

¿Qué te distingue
de los demás?

ATENCIÓN
AMABILIDAD
SERVICIO
ESPECIALIDAD

SONRISA

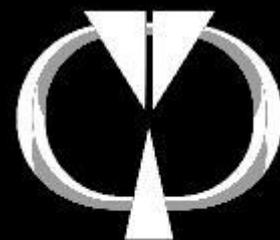
Es la mejor medicina
Para las personas molestas

Es la mejor medicina para
Que el cliente te trate bien

¡Si le caes bien regresa!



¿Qué requiere la innovación?



YP CONSULTING
GROUP



Comunicación Abierta y Transparente

- Ambiente para que ideas y opiniones sean bienvenidas
- Reuniones de retroalimentación
- Foros abiertos
- Canales accesibles



Objetivos y desafíos claros

- Metas y desafíos que estimulen la creatividad e innovación
- Objetivos alineados a la visión y misión de la organización
- Claros, Alcanzables, Medibles

Empoderar a los empleados

- Brindar la autoridad y autonomía para explorar nuevas ideas y decidir
- Proporcionar recursos y apoyo
- Reconocer el trabajo bien hecho





Diversidad y ambiente colaborativo

- Multidisciplinario, Habilidades, perspectivas, géneros, experiencias, edades, departamentos
- Equidad para garantizar que todas las voces sean escuchadas y valoradas.

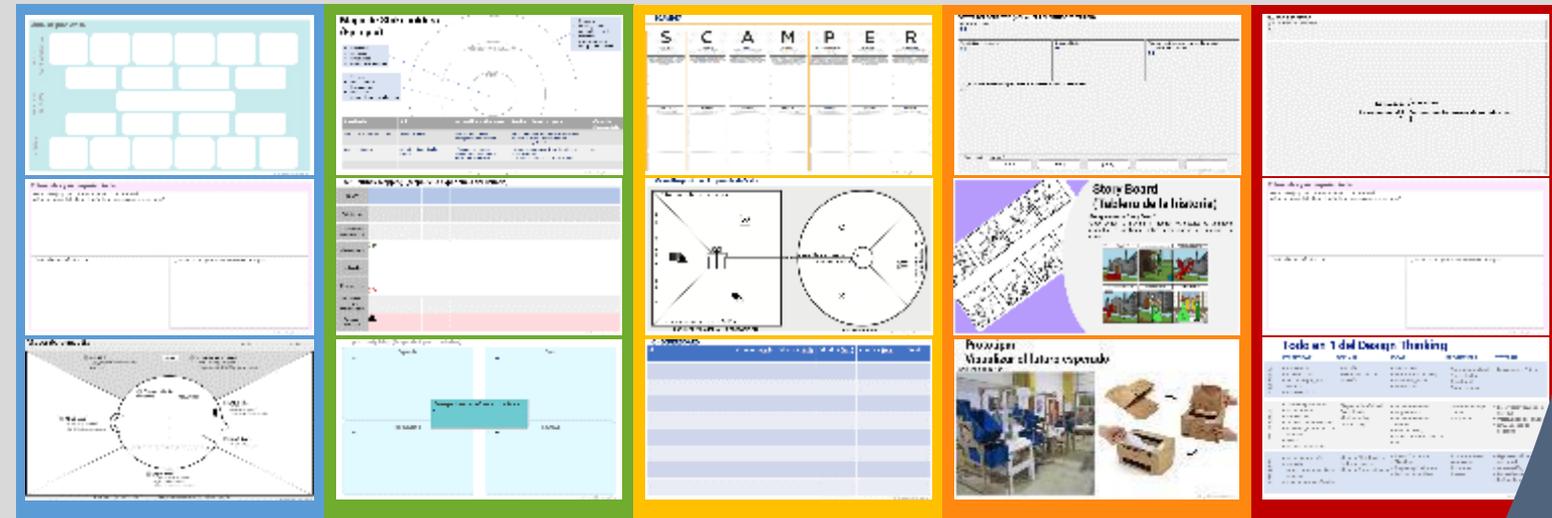


Recompensar la innovación

- Reconocer y celebrar el esfuerzo y logros relacionados
- Pequeños incrementos – mejoras, grandes transformaciones, breakthrough...

Capacitarse en Técnicas

- Empatizar
- Definición de objetivos
- Generación de Ideas
- Selección de Ideas
- Prototipado
- Prueba





Innovación de:

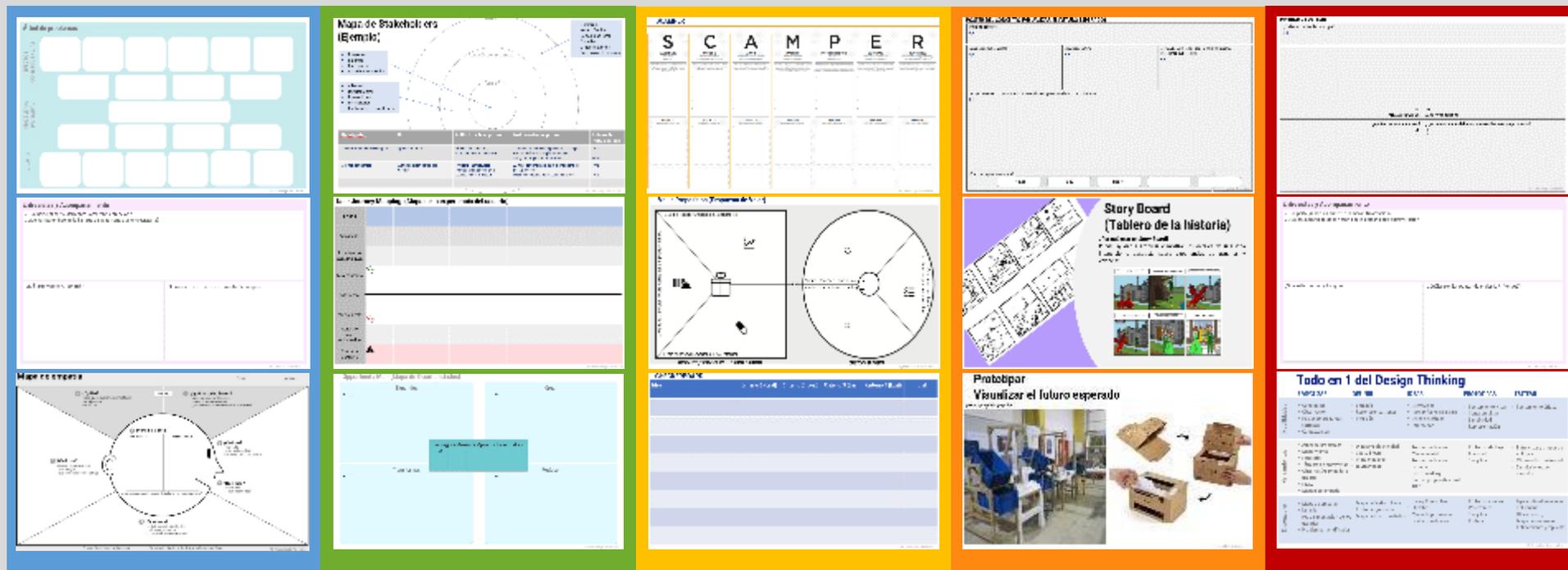
PRODUCTOS / SERVICIOS

PROCESOS

ORGANIZACIÓN

MERCADOTECNIA

SENTIMIENTOS Y EMOCIONES



YP Consulting Group: Podemos apoyarte con entrenamientos o en talleres específicos de creatividad y/o innovación en tu empresa

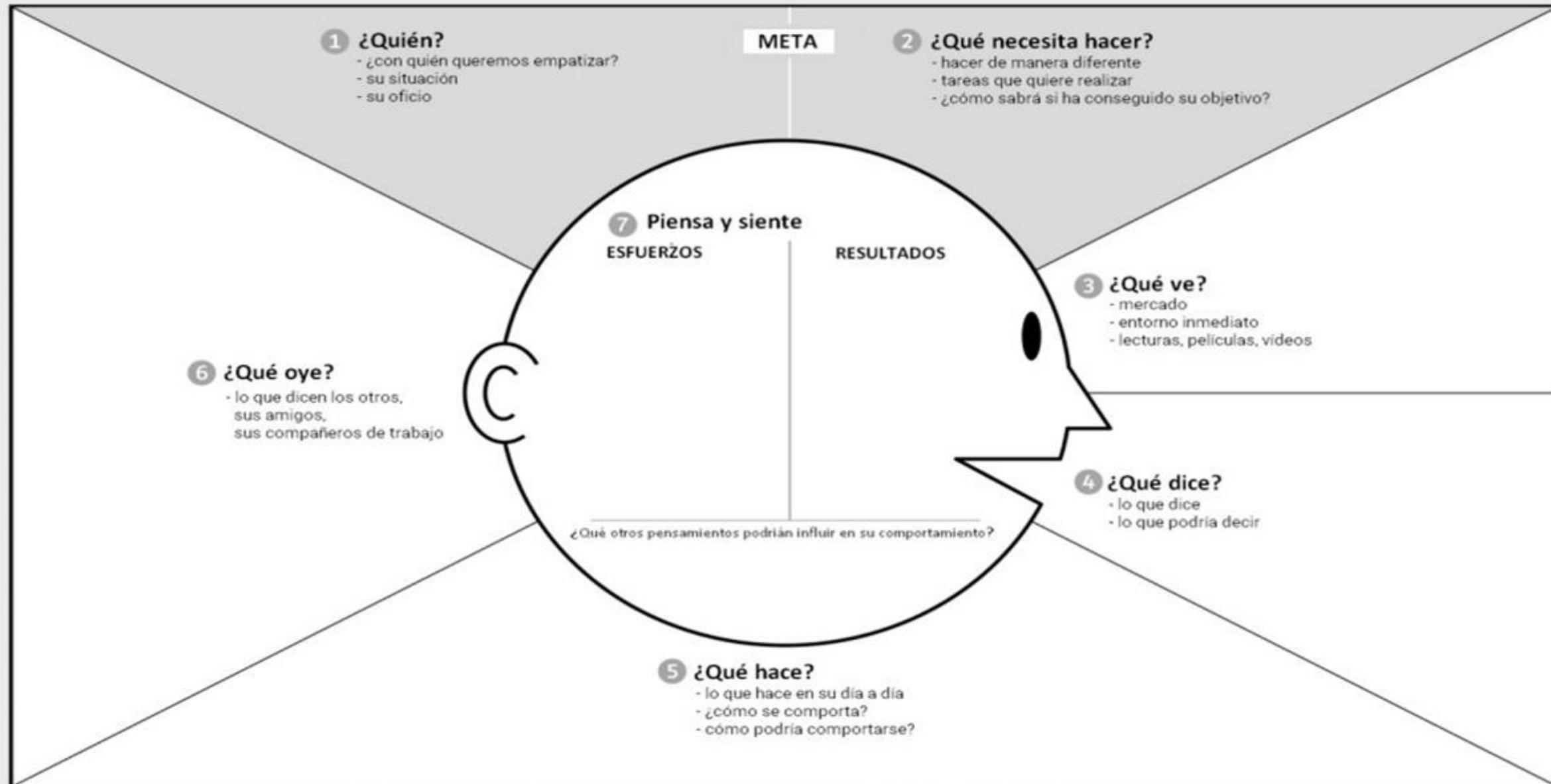


Generación de Empatía (Entender necesidades)

Mapa de empatía

Fecha:

Versión:



Fuente: Dave Gray / xplane.com

Traducción: Philippe Boukobza / visual-mapping.es



YP CONSULTING
GROUP

Definir el enfoque de la innovación



User Journey Mapping (Mapa de la experiencia del usuario)

Fases									
Actividades									
Experiencias (sentimientos)									
Muy contento	😊								
Satisfecho	→								
Muy molesto	😡								
Interacción con otros Stakeholders									
Puntos de conflicto	⚠️								

MAPA DE EMPATÍA
USER JOURNEY MAP
FOTO SAFARI...

Idear



SCAMPER

<h3>S</h3> <p>SUBSTITUTE What can be replaced?</p> <p>Think about which parts of a product or service can be replaced. What would happen if I substituted one thing for another: characteristics, people, things, places, ...?</p>	<h3>C</h3> <p>COMBINE What can be combined to obtain something different?</p> <p>Think about what you could combine to obtain something different. What combinations could we make? What result would we obtain?</p>	<h3>A</h3> <p>ADAPT What can be adapted or copied from other environments?</p> <p>Think about what aspects of other products or services can be adapted. What could be adopted or copied from other products, services, brands, ...?</p>	<h3>M</h3> <p>MAGNIFY What feature can be modified or magnified?</p> <p>Think about modifying or magnifying the essential elements of a product or service. What would happen if we distorted or exaggerated a certain characteristic of the product or service?</p>	<h3>P</h3> <p>PUT TO OTHERS USES How can it be used differently?</p> <p>Think about who else can be affected by the product or service or in which other market / sector they can be introduced. Which other applications could it be used for what other customers or users could benefit from the product or service?</p>	<h3>E</h3> <p>ELIMINATE What can be eliminated or reduced to a minimum?</p> <p>Think of what would happen if we eliminated certain characteristics of the product or the service. What could we reduce or eliminate, in what other way we could solve it?</p>	<h3>R</h3> <p>REARRANGE How can it be organized differently? Can the proposal be reversed?</p> <p>Think about turning it over or reorganizing it in another way. What could be reversed? What would happen if we changed the way it is used, offered, sold, ...?</p>
<p><i>Sustituir</i></p>	<p><i>Combinar</i></p>	<p><i>Adaptar</i></p>	<p><i>Magnificar O minimizar</i></p>	<p><i>Poner para otros usos</i></p>	<p><i>Eliminar</i></p>	<p><i>Reacomodar o invertir</i></p>
<p>RESULTS What ideas would we get?</p>	<p>RESULTS What ideas would we get?</p>	<p>RESULTS What ideas would we get?</p>	<p>RESULTS What ideas would we get?</p>	<p>RESULTS What ideas would we get?</p>	<p>RESULTS What ideas would we get?</p>	<p>RESULTS What ideas would we get?</p>

SCAMPER
4X4X4
FLOR DE LOTO...



YP CONSULTING GROUP

Prototipar



MAQUETAS
TALLERES DE CARTÓN
WIREFRAMES
3D PRINTS...

Aumenta tu Rentabilidad Con INNOVACIÓN



Descarga nuestro portafolio
de servicios completo



Contacta directamente a
Yubaí Pérez