

IRIs View Scorecard

Manual de usuario

IRIs View Scorecard es una aplicación que le ayudará a la Dirección y gestión de su empresa y con la que podrá diseñar su estrategia y plan estratégico, realizar el seguimiento de sus objetivos mediante Cuadros de Mando y analizar su actividad mediante informes a medida.

Este manual presenta las funcionalidades de IRIs View Scorecard accesibles por los usuarios finales.

En otros manuales se muestra como diseñar la estrategia de la empresa, los mapas estratégico, cuadros de mando y como desarrollar los indicadores que aparecen.

Entrar en IRIs View Scorecard

Tan solo debe conectarse a www.iris-view.com, y acceder a la opción IRIs View Scorecard o a la dirección de la intranet que le indique su empresa.

Aunque esta pantalla puede variar y personalizarse, siempre le permitirá identificarse con su usuario y contraseña.

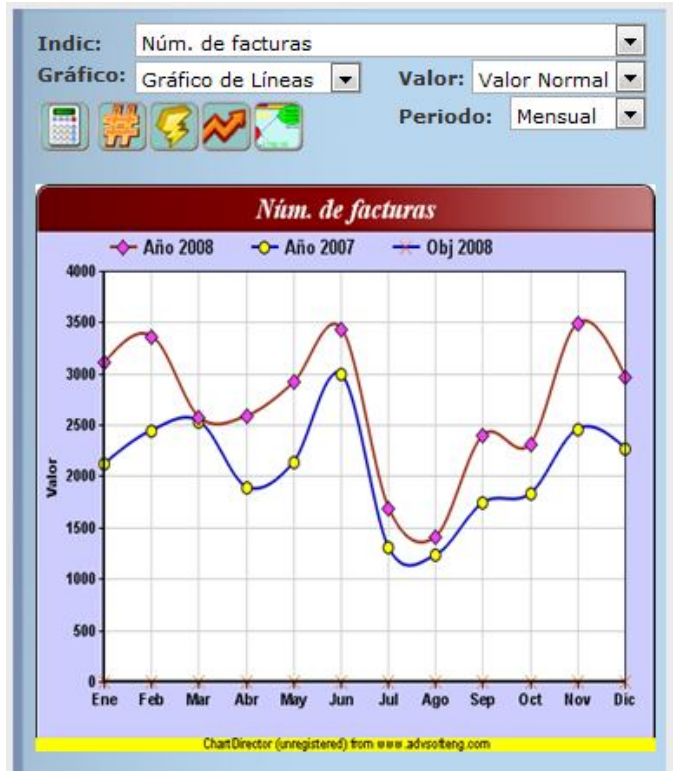


También puede acceder a este manual de usuario y al manual de evaluación.



Gráfico de evolución

Junto a las medidas del cuadro de mando verá la evolución semanal, mensual y trimestral de un indicador.



Varias opciones permiten realizar las siguientes tareas:

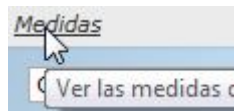
- Mostrar el gráfico de evolución trimestral, mensual o semanal
- Cambiar el tipo de gráfico: líneas o barras
- Cambiar las medidas mostradas: normal, interanual, acumulados o TAM (12 últimos meses)
- Mostrar la gráfica de distribución por cada valor de las dimensiones de análisis
- Pantalla de medidas del indicador

Periodo:

Gráfico:

Valor:

[Evolución](#) [Pastel](#)



Las medidas se muestran de forma semanal mensual o trimestral.

También se presentan comentarios a cada una de estas medidas mediante pulsación en los botones que están al lado de cada medida.

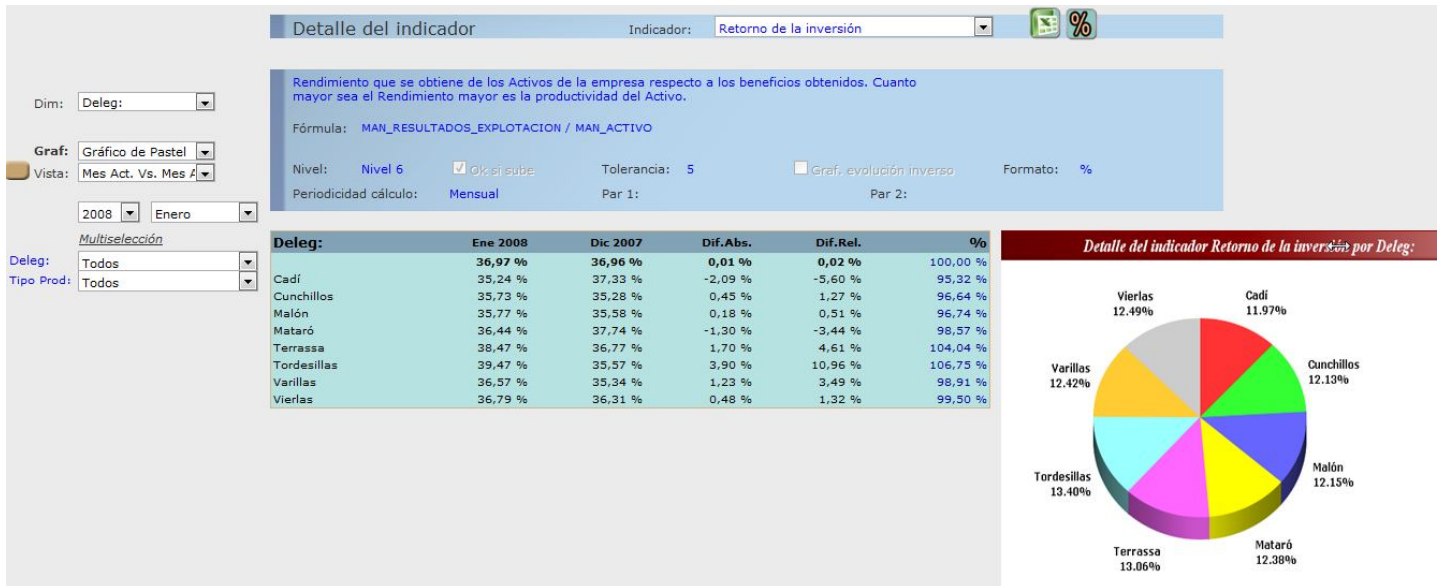
Medidas del indicador: Núm. de facturas				
	2008		2007	
Enero:	3.108	<input type="checkbox"/>	2.123	<input type="checkbox"/>
Febrero:	3.366	<input type="checkbox"/>	2.447	<input checked="" type="checkbox"/>
Marzo:	2.575	<input type="checkbox"/>	2.537	<input type="checkbox"/>
Abril:	2.587	<input type="checkbox"/>	1.897	<input type="checkbox"/>
Mayo:	2.916	<input type="checkbox"/>	2.138	<input type="checkbox"/>
Junio:	3.440	<input type="checkbox"/>	2.992	<input type="checkbox"/>
Julio:	1.688	<input type="checkbox"/>	1.302	<input type="checkbox"/>
Agosto:	1.412	<input type="checkbox"/>	1.233	<input type="checkbox"/>
Septiembre:	2.400	<input type="checkbox"/>	1.743	<input type="checkbox"/>
Octubre:	2.314	<input type="checkbox"/>	1.832	<input type="checkbox"/>
Noviembre:	3.492	<input type="checkbox"/>	2.462	<input type="checkbox"/>
Diciembre:	2.969	<input type="checkbox"/>	2.275	<input type="checkbox"/>

Comentario del valor Real Febrero 01-02-2007
Hay que tener en cuenta las devoluciones de la campaña de Navidad.

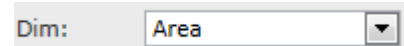
Detalle del indicador

Desde el cuadro de mando se puede acceder a otras pantallas de análisis.

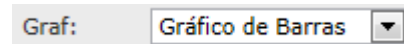
La pantalla de detalle muestra el indicador seleccionado con las medidas segregadas de forma dimensional.



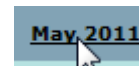
Cambie la dimensión de análisis ...



O el tipo de gráfico presentado...



Y ordene los valores presentados de mayor a menor o al contrario...

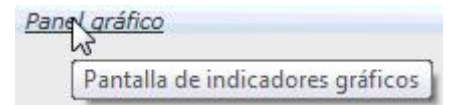


Las medidas que aparecen se filtrarán mediante los criterios de fecha y dimensiones de análisis de la barra lateral...



Panel gráfico

El panel gráfico presenta determinados indicadores en forma de gráfico de evolución, detalle por dimensión y acelerador.



Panel Resumen

El panel resumen presenta varios indicadores detallados por una dimensión de análisis.



Resumen (Informe: Resumen1)

Deleg:	Núm. de facturas	Facturación interanual	Núm. de clientes	Tasa de gastos de explotación
	3.108	33.936.778€	301	38,19 %
Cadí	5.009	51.234.286€	464	
Cunchillos	255	2.895.722€	20	34,90 %
Malón	54	506.782€	6	52,95 %
Mataró	85	1.004.610€	9	37,73 %
Mataró	257	2.801.698€	24	41,39 %
Terrassa	186	2.341.451€	20	43,45 %
Tordesillas	280	3.338.462€	29	42,72 %
Varillas	15	181.639€	1	35,14 %
Vierlas	511	7.576.637€	74	41,44 %

Los indicadores que aparecen, su posición y dimensión de análisis los configura cada usuario desde la barra lateral...

Indicador:

Posición:

Dim:

Vista:

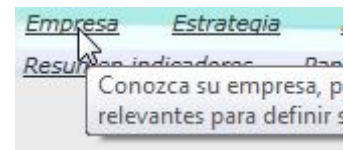
Multiselección

Deleg:

Tipo Prod:

Presentación de la empresa

A esta pantalla se accede desde la opción 'Empresa' y presenta la empresa a sus trabajadores para que conozcan su historia, presente y futuro.



Incluye información administrativa, visión, misión, valores y estrategia comercial.

orecard

Inicio Empresa Gestión cuadros y estrategia Indicadores Mapa estratégico Cuadro de Mando Informes ¿Cómo funciona?

Presentación de la empresa Código: EJEMPLO

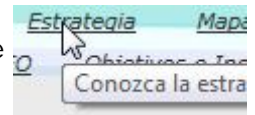
Nombre:	EJEMPLO	Web:	http://project.iris-view.com
Tel.:	+34 661 40 13 73	Email:	info@iris-view.com
		Dirección:	Provença 385 Barcelona
Descripción de la actividad:	Empresa de consultoría fabricante de la solución de Cuadro de Mando IRIs View		
Sector:	Consultoría	Año de fundación:	2005
		Idioma:	Español
		Núm Empleados:	0
Historia:	Nace en 2006 con el nombre de Horizons Consulting. IRIs View es resultado de la desilusión por la dificultad de implantar sistemas estratégicos y de mejora de la gestión en las PyMEs.		
Propiedad:	Julià Bretos i Saldaña, Director General y Propietario		
Estructura Organizativa:			
Negocio principal:	Servicios de desarrollo de Cuadros de Mando		
Productos:	IRIs View y los servicios y capacitaciones que se derivan	Marcas:	IRIs View es marca registrada desde enero 2006
Slogan:			
Estrategia promocional:	Vía internet, ofreciendo un producto de alta calidad de forma gratuita		
Estrategia precios:	Gratuito en la definición estratégica y asequible en los servicios de personalización.		
Mercado:	PyMEs, aunque también es utilizado a nivel departamental por empresas de gran tamaño.		
Facturación:	0	Logo:	

Misión, Visión y Valores

Misión:	Ayudar a las PyMEs en la gestión de su empresa mediante una herramienta fácil de utilizar, de implantar y a un precio adecuado.
Visión:	Convertirnos en la herramienta de referencia para la mejora de calidad de las empresas de tamaño medio.
Valores:	Sinceridad en la relación, revelando las ventajas y los inconvenientes de cada alternativas y siendo lo más honestos posible.

Gestión de cuadros y estrategia

A esta pantalla se accede desde la opción 'Estrategia' y le permite conocer el análisis DAFO realizado de su organización, los objetivos, indicadores, inductores y planes de acción.



A partir de todos estos elementos nace posteriormente el mapa estratégico y cuadro de mando.

Análisis DAFO

Se trata de la herramienta estratégica por excelencia y con la que conocerá las fortalezas, amenazas, oportunidades y debilidades de su organización.

Seleccione el tipo y posteriormente describa el elemento de análisis. Cada elemento del análisis DAFO aparecerá en la matriz DAFO más abajo tal y como se explica a continuación.

Plan Estratégico

Análisis DAFO

Una empresa debe llevar a cabo estrategias que obtengan beneficios de sus fortalezas internas, aprovechar las oportunidades externas, minimizar las debilidades internas y evitar el impacto de las amenazas externas. Esto es la gerencia estratégica.

Tipo	Descripción breve	Descripción
Fortaleza	Propiedad Patente	Propiedad de Patente
Fortaleza	Personal motivado	Personal motivado
Fortaleza	Bajo nivel deudas	Bajo nivel de deudas a corto plazo
Debilidad	Competencia alta	Competencia del sector muy alta
Debilidad	Poco capital	Poco capital
Debilidad	Dificultad distribución	Dificultades de distribución
Oportunidad	Crecimiento sector	Crecimiento del sector
Oportunidad	Abaratamiento tipos	Abaratamiento de los tipos de interés
Amenaza	Crecimiento competencia	Crecimiento de la competencia
Amenaza	Envases no biodegradables	Los envases que utiliza no son totalmente biodegradables

Matriz DAFO

Como resultado del análisis DAFO se realizará una lluvia de ideas que tendrá presentará el aprovechamiento de las fortalezas y oportunidades a favor para vencer las debilidades y amenazas.

Matriz DAFO

... obliga a los gerentes a analizar la situación de su organización y a planear estrategias, tácticas y acciones, para el logro eficaz y eficiente de los objetivos organizacionales ...

Fortalezas	Debilidades
Propiedad Patente	Competencia alta
Personal motivado	Poco capital
Bajo nivel deudas	Dificultad distribución

Oportunidades	Uso de Fortalezas para aprovechar Oport.	Vencer Debilidades aprovechando Oport.
Crecimiento sector	Capacitación personal seleccionado	Renovación flota de camiones
Abaratamiento tipos	Nueva Planta fabricación	Creación del centro de distribución Norte
	Capacitación personal seleccionado	Estudio mercado para especialización
	Potenciar la marca	
	Introducción sistema de bonificación	

Objetivos e indicadores

El análisis DAFO nos da las pistas para decidir cuales serán los objetivos estratégicos de la organización y los indicadores para su seguimiento.

En esta pantalla se pueden enumerar cada uno de ellos con su descripción y comentarios.

[Objetivos e Indicadores](#)

Base de datos de Objetivos e Indicadores

Objetivo

Nombre:

Departamento:

Responsable:

Comentario:

Código:

Indicadores

Código:

Inductores y Planes de Acción

Para cada objetivo se derivarán los inductores que permitirán su cumplimiento y en cada caso un plan de acción con las actividades planificadas.

[Inductores & Planes de acción](#)

Gestión de inductores y planes de acción

Inductores

Inductor:

Nombre:

Descripción:

Código:

Plan

Nombre:

Descripción:

Donde:

Cuando:

Quien:

Cuanto:

Actividades

Id:

Descripción:

Comentario:

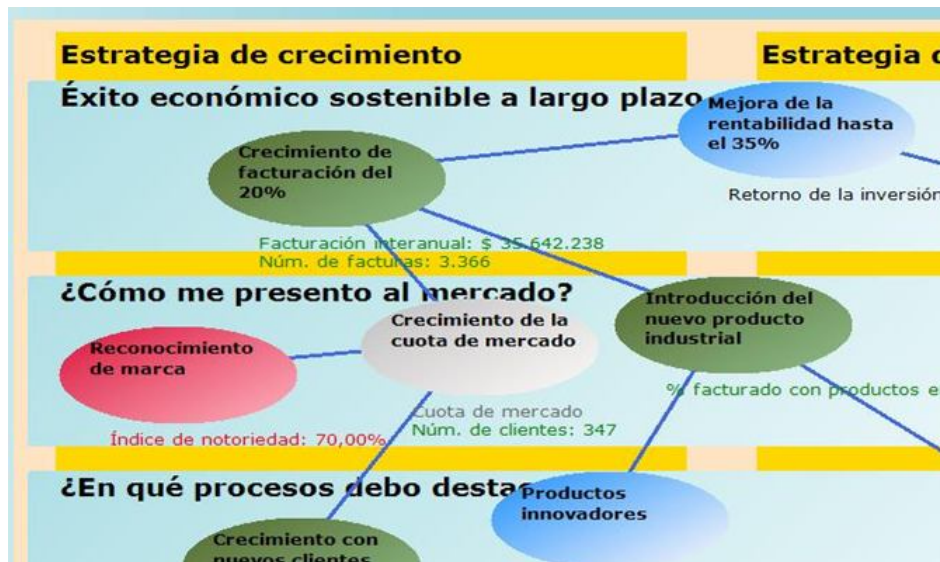
Fecha:

Mapa estratégico

El Mapa presenta de forma visual las funciones (o perspectivas), los objetivos, indicadores y las relaciones causa-efecto entre ellos.



Los objetivos se presentan con colores que muestran su cumplimiento: verde, rojo y azul (si falta información de algún indicador).



El mapa puede presentarse con los valores globales de toda la organización o bien analizarlo de forma dimensional: por trabajador, departamento, cliente, centro de costes, delegación...

Vista: Mes Act. Vs. Mes Ant.
 2008 Enero
Multiselección
 Deleg: Todos
 Tipo Prod: Todos
 Cadí
 Cunchillos
 Malón

Puede consultar cada uno de los elementos del mapa...

Elemento:
 Tema: Estrategia de crecimiento
 Tema: Estrategia de productividad
 Función: Éxito económico sostenible
 Función: ¿Cómo me presento al mer
 Función: ¿En qué procesos debo des
 Función: ¿Estamos alineados?
 Obietivo: Crecimiento de facturación

... y ver su detalle:

Elemento:
 Comentario: Con la implantación de las nuevas máquinas estamos en disposición de incrementar nuestra rentabilidad desde el 30% actual hasta el 35%. Nuestra entrada en los mercados del Este nos permitirán una clara mejora de los resultados.
 Perspectiva: Éxito económico sostenible a largo plazo
 Tema: Estrategia de crecimiento
 Indicadores asociados: Retorno de la inversión

...y los inductores de cada objetivo...

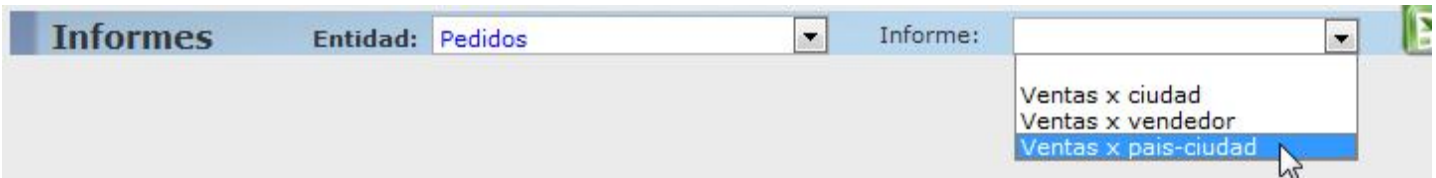
Cuadro:
 Elemento:
 Inductor:

Informes

Desde el botón 'Informes' del cuadro de mando puede acceder a informes con los que conocerá en detalle su información.



Tendrá a su disposición varios listados y tablas dinámicas con los que conocer el detalle de su actividad:



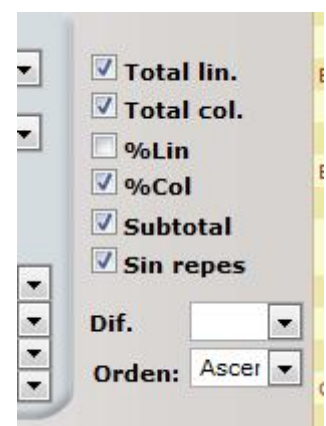
Como resultado se mostrará el informe en su pantalla...

Pais	Ciudad	Andrew Fuller	Anne Dodsworth	Janet Leverling	Laura Callahan	Margaret Peacock	Michael Suyama	Nancy Davolio	Robert King	Steven Buchanan	Total
Alemania	Aachen			86,40€	1.692,00€	447,20€		1.117,61€	420,00€		3.763,21€
	Berlin			960,00€		1.208,00€	1.086,00€	1.342,20€			4.596,20€
	Brandenburgo	3.744,00€	8.601,25€	12.208,30€	656,00€	164,40€		6.371,80€			31.745,75€
	Cunewalde	45.010,50€	4.529,80€	24.602,09€	15.484,00€	12.940,20€		8.092,80€	1.670,00€	5.154,00€	117.483,39€
	Frankfurt	1.873,50€	1.152,50€	6.731,87€	1.566,40€	5.695,80€			4.261,95€		21.282,02€
	Köln	1.938,00€		1.768,00€		6.942,80€	2.268,70€	240,00€			13.157,50€
	Leipzig	1.200,80€		1.449,00€		245,00€				2.147,40€	5.042,20€
	Mannheim		1.632,00€	330,00€	464,00€	136,80€	677,00€				3.239,80€
	München				4.247,05€	11.100,55€	3.100,81€	8.851,30€		1.423,00€	28.722,71€
	Münster	910,40€		842,60€		1.064,00€	2.137,00€				4.954,00€
Stuttgart	1.614,80€			3.469,40€	1.341,00€	1.106,40€	694,75€	2.427,50€		10.653,85€	
		56.289,00€	15.914,00€	48.976,00€	27.578,00€	41.282,00€	10.374,00€	26.707,00€	8.778,00€	8.724,00€	244.636,00€
Argentina	Buenos Aires	477,00€	944,50€	319,20€	2.750,50€	1.329,40€	76,00€	686,70€	1.535,80€	0,00€	8.119,10€
		477,00€	944,00€	319,00€	2.750,00€	1.329,00€	76,00€	686,00€	1.535,00€	0,00€	8.119,00€
Austria	Graz	13.065,20€	9.558,80€	20.284,85€	10.674,00€	18.520,63€	4.815,20€	18.304,95€	18.013,05€		113.236,68€
	Salzburgo	6.737,20€		4.180,00€	735,00€	651,00€	2.415,05€		11.541,70€		26.259,95€
		19.802,00€	9.558,00€	24.464,00€	11.409,00€	19.171,00€	7.230,00€	18.304,00€	29.554,00€	0,00€	139.495,00€
Bélgica	Bruselas		1.500,70€	295,38€		5.504,00€			750,50€	2.380,00€	10.430,58€

Que puede exportar a MSEXCEL mediante pulsación del botón...



Los usuarios pueden adaptar cada listado y tabla dinámica a sus necesidades con porcentajes, diferencias absolutas y relativas, eliminación de valores repetidos...



Gestión del usuario

Esta pantalla permite que los usuarios modifiquen su contraseña e idioma de trabajo.



El administrador podrá también crear nuevos usuarios, gestionarlos y configurar su visibilidad.

En esta pantalla se configura la información de los usuarios del Cuadro de Mando.

La contraseña limita el acceso y la visibilidad determina los Cuadros y medidas que podrán consultar.

Trabajar solo con...
[Ver usuarios](#)

Información del Usuario Usuario:

Nombre:
Tipo: Idioma:
Comentario:

Código:
Nueva Contraseña:
Repetir Contraseña:

Durante el periodo de prueba están limitadas las opciones sin la posibilidad de crear nuevos usuarios.

Contraseña actual:
Nueva Contraseña:
Repetir Contraseña:

Una vez realizados los cambios pulse el botón 'Salvar' ...

