

1. MAPEO DE OPORTUNIDADES



Identificar capacidades, fortalezas y necesidades para implementar estrategias de explotación del dato.

Las herramientas que abordarás en el presente capítulo serán:

- Mapa de proceso y experiencia del cliente
- Mapa de contexto
- Lienzo de tendencias
- DOFA (Debilidades, Oportunidades, Fortalezas y Amenazas)
- Caracterización de oportunidades
- **Priorización de oportunidades**



Priorización de oportunidades

Introducción



35 Minutos



3 - 4 Personas



Pensamiento
lógico

Esta herramienta permite priorizar el conjunto de oportunidades identificadas en la herramienta "Caracterización de oportunidades", para reconocer las oportunidades que ofrezcan mayores beneficios con un esfuerzo menor serán aquellas que se priorizarán.

La priorización se realiza en función del impacto positivo que la oportunidad tenga la capacidad de brindar al negocio y el esfuerzo requerido para desarrollarla.

Como resultado, la herramienta concluirá con la construcción de una frase que sintetiza la oportunidad priorizada y cómo esta se ve apalancada por los datos para alcanzar un resultado deseado.



Priorización de oportunidades

Recomendaciones

Antes



Retoma los resultados alcanzados a través de la herramienta "Caracterización de oportunidades" dado que el propósito de la presente matriz es analizar y establecer de manera visual qué oportunidad aporta mayor valor en un menor tiempo.

Ten claros los conceptos de clasificación de impacto y esfuerzo presentes en el paso a paso de la herramienta.

Durante



La ubicación de las oportunidades dentro de la matriz se puede realizar de manera ágil con la información de la herramienta "Categorización de oportunidades", sin embargo, si dos o más oportunidades se encuentran en posiciones similares dentro de la matriz, es recomendable analizar nuevamente el nivel de impacto y esfuerzo para ubicar adecuadamente las oportunidades.

Después



Luego de completar la matriz, comunica los resultados de manera clara a todas las partes interesadas. Esto asegurará una comprensión común y respaldo para las decisiones tomadas.

Tómate un momento para asegurar que la declaración final está alineada con la visión del negocio y deja claro cómo los datos aportan valor tanto al negocio como al cliente.

Priorización de oportunidades

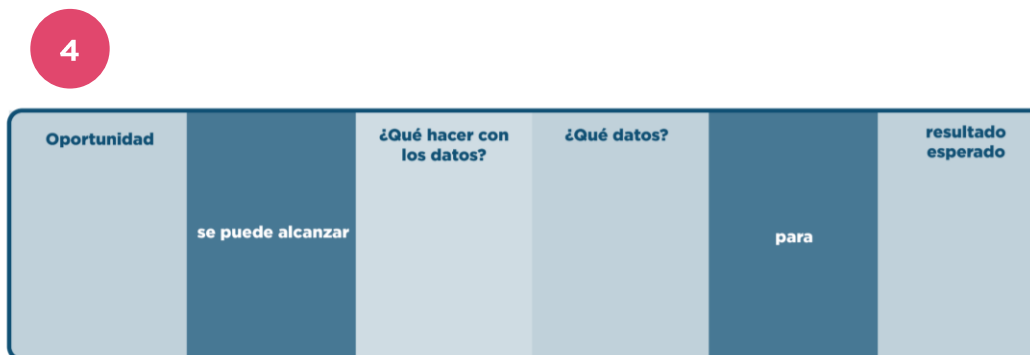
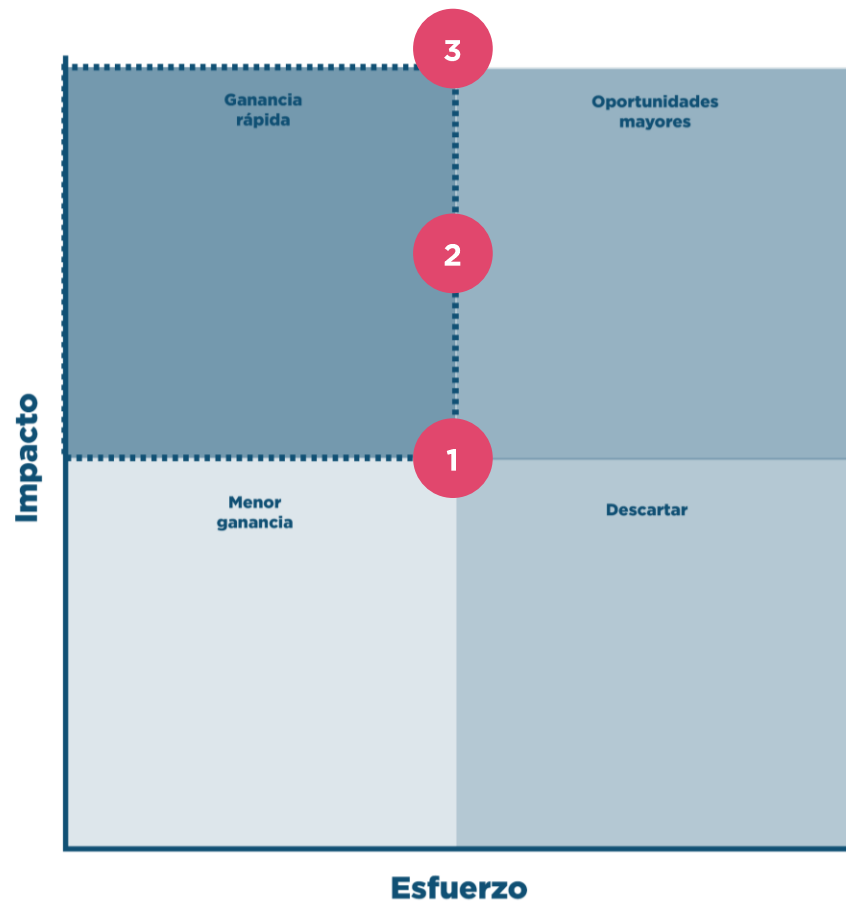
Paso a paso

Para completar la herramienta, las actividades a realizar están numeradas. Cada número en la herramienta corresponde a un paso o actividad específica que debes seguir y que se mencionan a continuación:

1. Partiendo de la caracterización de las oportunidades en función del impacto y esfuerzo, ubícalas dentro de la matriz en el cuadrante correspondiente, teniendo en cuenta las siguientes definiciones:
 - **Descartar:** Cuando una oportunidad es de alto esfuerzo y bajo impacto, lo mejor es descartarla y poner el foco en otras de mayor beneficio, dado que los esfuerzos invertidos no se verán fácilmente retribuidos en ganancias.
 - **Menor ganancia:** Este tipo de oportunidades se puede ejecutar de forma rápida pero no entregaran beneficios muy representativos para el negocio.
 - **Oportunidades mayores:** Son oportunidades de alto esfuerzo y mayor ganancia. Requieren tiempo para ver los resultados reflejados en tu negocio, este tipo de oportunidades necesita ser desglosadas en tareas más simples.
 - **Ganancias rápidas:** Se sugiere empezar por este tipo de oportunidades dado que impulsarán tu negocio en un tiempo reducido en comparación con otro tipo de oportunidades, y los resultados se pueden evidenciar más rápidamente.
2. Conversa con tu equipo de trabajo sobre las capacidades del negocio para llevar a cabo las oportunidades ubicadas en el cuadrante "ganancia rápida" o, si cuentas con una alta capacidad operativa, evalúa priorizar aquellas ubicadas en el cuadrante "oportunidades mayores".
3. Luego de analizar las oportunidades, indica aquella que el equipo de trabajo considera que aporta mayor valor y es posible desarrollar con las capacidades actuales del negocio.
4. Cuando hayas decidido desarrollar una de las oportunidades priorizadas, completa la estructura guía para tener una definición más clara de cómo la oportunidad ayuda a alcanzar un resultado esperado para el negocio y qué datos requieres para ello.

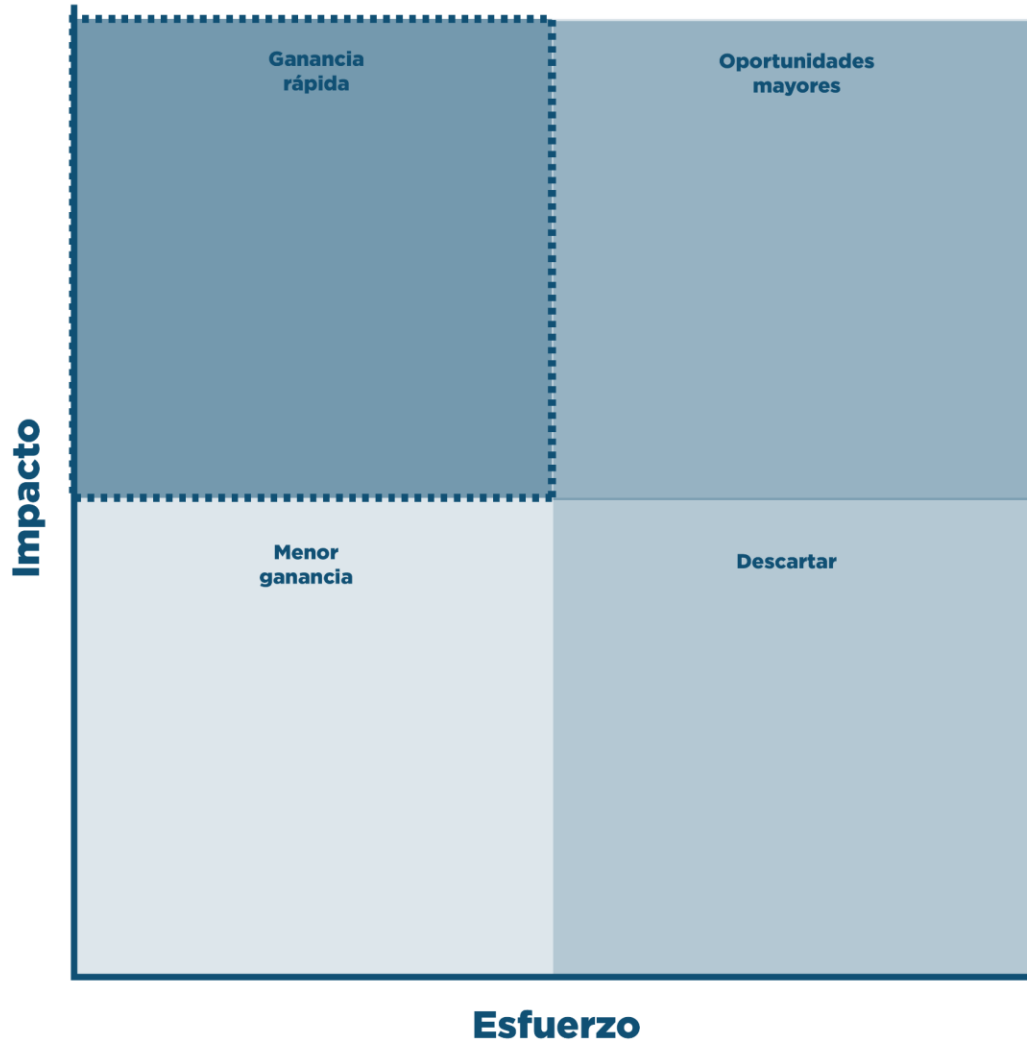
Priorización de oportunidades

Herramienta





PRIORIZACIÓN OPORTUNIDADES



Oportunidad	se puede alcanzar	¿Qué hacer con los datos?	¿Qué datos?	para	resultado esperado
-------------	-------------------	---------------------------	-------------	------	--------------------



Créditos de imágenes:

Foto de olia danilevich de Pexels: www.pexels.com/es-es/foto/escritorio-mujer-sentado-sillas-8145241/
Foto de Freepik: https://img.freepik.com/foto-gratis/hombre-tiro-medio-pegado-ventana_23-2149362899.jpg?w=360&t=st=1706732741-exp=1706733341-hmac=969e9065ddf2deb18a74298087b4ebcf43786f423d5952d9db4969814b67c13b

IDOM

