

GROWTHTOOLS™

One-Page Tools for Scaling-Up the Business

Personas: Plan Personal en Una Página (PPUP)

Personas: Cuadro de Funciones y Responsabilidad (FACe)

Personas: Cuadro de Procesos y Responsabilidad (PACe)

Estrategia: Fortalezas, Debilidades, Tendencias (SWT)

Estrategia: los 7 Estratos

Estrategia: Plan-Estratégico-en-una-Página

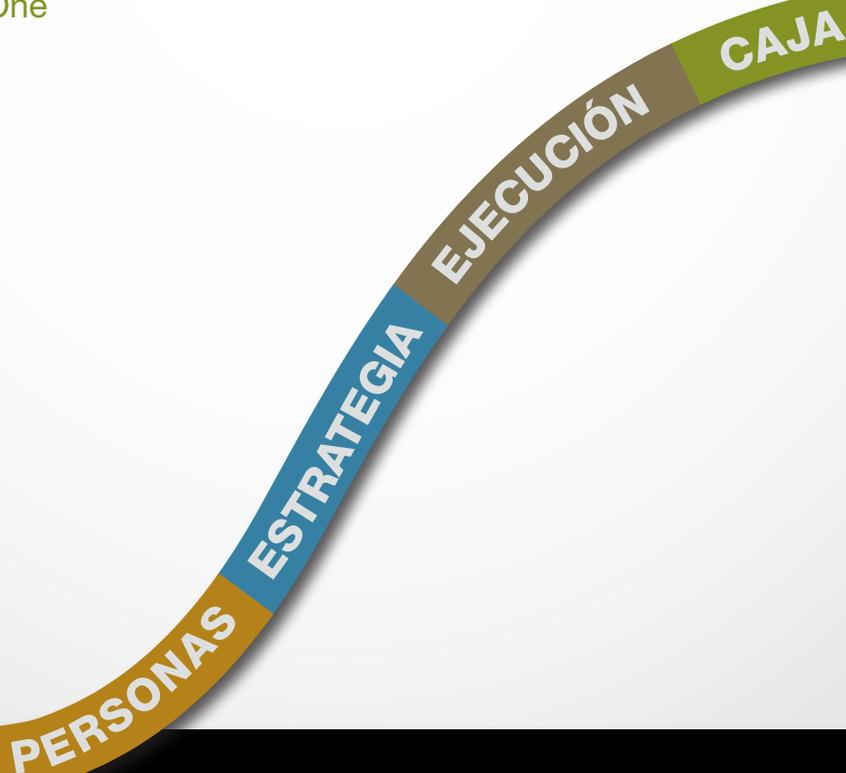
Estrategia: Resumen de la Visión

Ejecución: Quién, Qué, Cuándo (WWW)

Ejecución: Rockefeller Habits Checklist™

Caja: Estrategias para Optimizar la Caja (CASH)

Caja: The Power of One



Marco de las 4 DECISIONES de Gazelles

Orientación a Resultados

Un modelo de crecimiento empresarial, probado y utilizado por miles de empresas que progresan para conseguir **RESULTADOS**.

1 Conductor (con Aceleradores)

Coaching – Asesores, Consultores, Coaches

Aprender – Formación Empresarial Continua (CBE)

Tecnología – Sistemas de Información para Management

2 Demandas (Balance)

Personas (Reputación) – Empleados, Clientes, Accionistas

Procesos (Productividad) – Producir/Comprar, Vender, Contabilidad y Documentación

3 Disciplinas (Rutinas)

Prioridades – Lo principal

Datos/Indicadores – Cualitativos/Cuantitativos

Ritmo de Reuniones – Diaria, Semanal, Mensual, Trimestral, Anual

4 Decisiones (Preguntas Correctas)

Personas – Contentas/Rinden Cuentas

Estrategia – Ingresos/Crecimiento

Ejecución – Beneficio/Tiempo

Caja – Oxígeno/Opciones

i Resultados

2x Cash Flow • 3x Rentabilidad • 10x Valoración • Más Tiempo!

Nombre _____

Fecha _____

		Relaciones	Logros	Costumbres	Patrimonio (€)
ESPIRITUALIDAD	10-25 Años (Aspiraciones)				
	1 Año (Actividades)				
FAMILIA					
AMIGOS		Empezar	Empezar	Empezar	Empezar
SALUD					
	90 Días (Acciones)	Parar	Parar	Parar	Parar
FINANZAS					

Personas: Cuadro de Funciones y Responsabilidad (FACe)

- 1 Nombre de la persona responsable en cada función.
- 2 Hágase las cuatro preguntas del final de la página: qué nombre(s) ha escrito para cada función.
- 3 Escriba los Indicadores Clave (KPIs) para cada función.
- 4 Asigne el nombre de una persona a cada ítem o línea de su Cuenta de Resultados (P&L), Balance y Cash Flow, luego asigne un resultado para cada función.

Funciones	1 Persona Responsable de rendir cuentas	3 Indicadores Meta (Key Performance Indicators, KPIs)	4 Resultados (P&L o B/S Ítems)
Primer Directivo de la Compañía			
Marketing			
R&D/Innovación			
Ventas			
Operaciones			
Contabilidad y Finanzas			
Controler			
IT, Sistemas de Información			
Recursos Humanos			
Desarrollo de Talento/Formación			
Soporte del Cliente			
Directivos de las Unidades de Negocio			
• _____			
• _____			
• _____			
• _____			

- 2 **Identifique:** 1. Más de una persona en una misma función; 2. Personas en más de una función; 3. Funciones sin responsable; 4. ¿Lo contrataría de nuevo entusiásticamente?

Tendencias

¿Cuáles son los cambios más significativos en tecnología, distribución, innovación de producto, mercados, consumidor y tendencias sociales en todo el mundo que pueden impactar en su empresa?

Fortalezas/Competencias Clave

¿Cuáles son las fortalezas propias de su organización y empresa que han sido la clave del éxito?

Debilidades

¿Cuáles son las debilidades propias de la organización que cuestan mucho cambiar?

Estrategia: los 7 Estratos

Empresa:

Con sus Propias Palabras (Fácil de recordar)

--

Territorio y Promesa de Marca

Quién/Dónde (Principales Clientes)	Qué (Productos y Servicios)	Promesas de Marca	KPIs

Garantía asociada a la Promesa de Marca (Mecanismo Catalizador)

--

La estrategia en una frase (Clave para generar dinero)

--

Actividades Diferenciadoras (¿3-5 Cómo qué?)

--

Factor-X (10x-100x Ventaja Fundamental)

--

Beneficio Por X (Motor Económico)

BHAG® (Objetivo a 10-25 años)

--	--

Personas (Factores de Reputación)

Empleados

1. _____
2. _____
3. _____

Clientes

1. _____
2. _____
3. _____

Accionistas

1. _____
2. _____
3. _____

VALORES/CREENCIAS (Debo/no Debo)	PROPÓSITO (Para qué)	OBJETIVOS (3-5 AÑOS) (Dónde)	METAS (1 AÑO) (Qué)																																													
		<table border="1"> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> </table> <p style="text-align: center;">Territorio</p>									<table border="1"> <tr><td> </td><td> </td></tr> </table>																																					
	<p style="text-align: center;">Acciones Para Vivir los Valores, Propósitos, BHAG®</p> <table border="1"> <tr><td>1</td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td>2</td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td>3</td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td>4</td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td>5</td><td> </td><td> </td></tr> </table>	1			2			3			4			5			<p style="text-align: center;">Impulsos Clave/Capacidades</p> <table border="1"> <tr><td>1</td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td>2</td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td>3</td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td>4</td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td>5</td><td> </td><td> </td></tr> </table>	1			2			3			4			5			<p style="text-align: center;">Iniciativas Clave</p> <table border="1"> <tr><td>1</td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td>2</td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td>3</td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td>4</td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td>5</td><td> </td><td> </td></tr> </table>	1			2			3			4			5		
1																																																
2																																																
3																																																
4																																																
5																																																
1																																																
2																																																
3																																																
4																																																
5																																																
1																																																
2																																																
3																																																
4																																																
5																																																
	Beneficio Por X	Indicador de la Promesa de Marca	<p>Número Crítico #:</p> <div style="display: flex; flex-direction: column; align-items: center;"> <div style="display: flex; align-items: center; margin-bottom: 5px;"></div> <div style="display: flex; align-items: center; margin-bottom: 5px;"></div> <div style="display: flex; align-items: center; margin-bottom: 5px;"> <i>Entre verde y rojo</i></div> <div style="display: flex; align-items: center;"></div> </div>																																													
	BHAG®	Promesas de Marca	<p>Número Crítico #:</p> <div style="display: flex; flex-direction: column; align-items: center;"> <div style="display: flex; align-items: center; margin-bottom: 5px;"></div> <div style="display: flex; align-items: center; margin-bottom: 5px;"></div> <div style="display: flex; align-items: center; margin-bottom: 5px;"> <i>Entre verde y rojo</i></div> <div style="display: flex; align-items: center;"></div> </div>																																													

Fortalezas/Competencias Propias

1. _____
2. _____
3. _____

Debilidades

1. _____
2. _____
3. _____

Nombre: _____

Fecha: _____

Procesos (Factores de Productividad)

Producir/Comprar

1. _____
2. _____
3. _____

Vender

1. _____
2. _____
3. _____

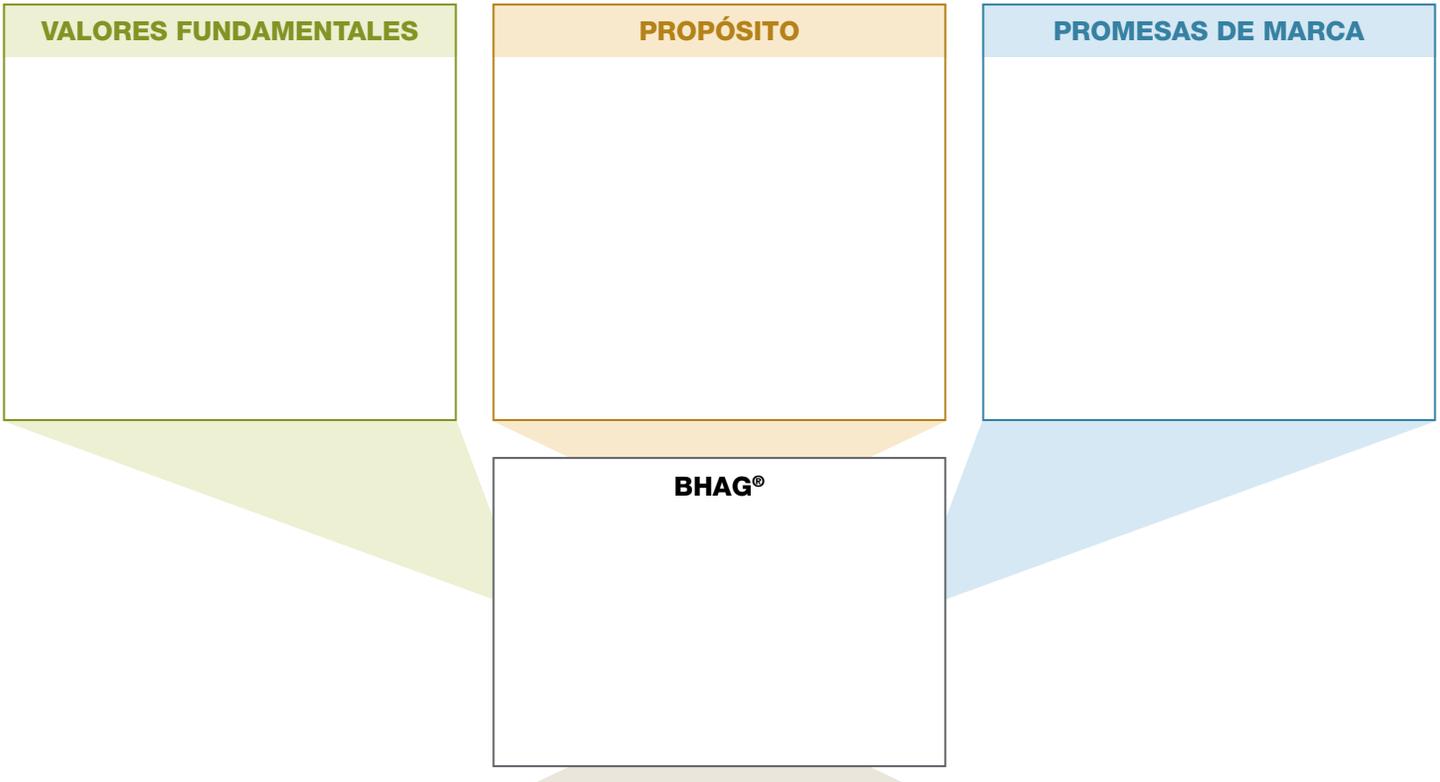
Contabilidad y Documentación

1. _____
2. _____
3. _____

ACCIONES (TRIM) (Cómo)	LEMA (TRIM/Anual)	SU RENDICION DE CUENTAS (Qué/Cuándo)																																																																
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td style="width: 50%; height: 20px;"></td><td style="width: 50%; height: 20px;"></td></tr> <tr><td style="height: 20px;"></td><td style="height: 20px;"></td></tr> </table> <p style="text-align: center;">Prioridades – Rocas</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 5%;"></th> <th style="width: 85%;"></th> <th style="width: 10%; text-align: center;">Quién</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td style="text-align: center;">1</td><td></td><td></td></tr> <tr><td style="text-align: center;">2</td><td></td><td></td></tr> <tr><td style="text-align: center;">3</td><td></td><td></td></tr> <tr><td style="text-align: center;">4</td><td></td><td></td></tr> <tr><td style="text-align: center;">5</td><td></td><td></td></tr> </tbody> </table>																							Quién	1			2			3			4			5			<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%; padding: 5px;">Fecha Límite</td> <td style="width: 50%;"></td> </tr> <tr> <td colspan="2" style="padding: 5px;">Objetivo Medible/Número Crítico #</td> </tr> <tr> <td colspan="2" style="height: 30px;"></td> </tr> </table> <p style="text-align: center;">Describe el LEMA</p> <p style="text-align: center;">Diseño del Marcador Describe y/o esboce su diseño aquí</p>	Fecha Límite		Objetivo Medible/Número Crítico #				<table style="width: 100%;"> <tr> <th style="width: 80%;">Sus Indicadores Clave</th> <th style="width: 20%;">Meta</th> </tr> <tr> <td style="border: 1px solid black;">1</td> <td style="border: 1px solid black;"></td> </tr> <tr> <td style="border: 1px solid black;">2</td> <td style="border: 1px solid black;"></td> </tr> <tr> <td style="border: 1px solid black;">3</td> <td style="border: 1px solid black;"></td> </tr> </table> <table style="width: 100%;"> <tr> <th style="width: 80%;">Sus Prioridades Trimestrales</th> <th style="width: 20%;">Plazo</th> </tr> <tr> <td style="border: 1px solid black;">1</td> <td style="border: 1px solid black;"></td> </tr> <tr> <td style="border: 1px solid black;">2</td> <td style="border: 1px solid black;"></td> </tr> <tr> <td style="border: 1px solid black;">3</td> <td style="border: 1px solid black;"></td> </tr> <tr> <td style="border: 1px solid black;">4</td> <td style="border: 1px solid black;"></td> </tr> <tr> <td style="border: 1px solid black;">5</td> <td style="border: 1px solid black;"></td> </tr> </table>	Sus Indicadores Clave	Meta	1		2		3		Sus Prioridades Trimestrales	Plazo	1		2		3		4		5	
		Quién																																																																
1																																																																		
2																																																																		
3																																																																		
4																																																																		
5																																																																		
Fecha Límite																																																																		
Objetivo Medible/Número Crítico #																																																																		
Sus Indicadores Clave	Meta																																																																	
1																																																																		
2																																																																		
3																																																																		
Sus Prioridades Trimestrales	Plazo																																																																	
1																																																																		
2																																																																		
3																																																																		
4																																																																		
5																																																																		
<p>Número Crítico #:</p> <div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="width: 15px; height: 15px; background-color: #4caf50; border-radius: 50%; margin-right: 5px;"></div> <div style="width: 15px; height: 15px; background-color: #8bc34a; border-radius: 50%; margin-right: 5px;"></div> <div style="width: 15px; height: 15px; background-color: #ffc107; border-radius: 50%; margin-right: 5px;"></div> <div style="font-size: 0.8em; margin-left: 5px;">Entre verde y rojo</div> </div> <div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="width: 15px; height: 15px; background-color: #f44336; border-radius: 50%; margin-right: 5px;"></div> </div>	<p>Celebración</p>	<p>Número Crítico #:</p> <div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="width: 15px; height: 15px; background-color: #4caf50; border-radius: 50%; margin-right: 5px;"></div> <div style="width: 15px; height: 15px; background-color: #8bc34a; border-radius: 50%; margin-right: 5px;"></div> <div style="width: 15px; height: 15px; background-color: #ffc107; border-radius: 50%; margin-right: 5px;"></div> <div style="font-size: 0.8em; margin-left: 5px;">Entre verde y rojo</div> </div> <div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="width: 15px; height: 15px; background-color: #f44336; border-radius: 50%; margin-right: 5px;"></div> </div>																																																																
<p>Número Crítico #:</p> <div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="width: 15px; height: 15px; background-color: #4caf50; border-radius: 50%; margin-right: 5px;"></div> <div style="width: 15px; height: 15px; background-color: #8bc34a; border-radius: 50%; margin-right: 5px;"></div> <div style="width: 15px; height: 15px; background-color: #ffc107; border-radius: 50%; margin-right: 5px;"></div> <div style="font-size: 0.8em; margin-left: 5px;">Entre verde y rojo</div> </div> <div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="width: 15px; height: 15px; background-color: #f44336; border-radius: 50%; margin-right: 5px;"></div> </div>	<p>Recompensa</p>	<p>Número Crítico #:</p> <div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="width: 15px; height: 15px; background-color: #4caf50; border-radius: 50%; margin-right: 5px;"></div> <div style="width: 15px; height: 15px; background-color: #8bc34a; border-radius: 50%; margin-right: 5px;"></div> <div style="width: 15px; height: 15px; background-color: #ffc107; border-radius: 50%; margin-right: 5px;"></div> <div style="font-size: 0.8em; margin-left: 5px;">Entre verde y rojo</div> </div> <div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="width: 15px; height: 15px; background-color: #f44336; border-radius: 50%; margin-right: 5px;"></div> </div>																																																																

Tendencias

- | | |
|----------|----------|
| 1. _____ | 4. _____ |
| 2. _____ | 5. _____ |
| 3. _____ | 6. _____ |



PRIORIDADES ESTRATÉGICAS		
3-5 años	1 años	Trimestre

TU NOMBRE _____

Sus Indicadores Clave		Meta	Sus Prioridades Trimestrales		Plazo
1			1		
2			2		
3			3		
			4		
			5		

Número Crítico #: Personas o B/S

-
-
- *Entre verde y rojo*
-

Número Crítico #: Procesos o P&L

-
-
- *Entre verde y rojo*
-

1. El equipo directivo es robusto y está alineado.

- Los miembros del equipo comprenden las diferencias, prioridades y estilos de cada uno.
- El equipo se reúne frecuentemente para pensar sobre puntos de la estrategia (ideal, una vez por semana).
- Los miembros del equipo dedican tiempo a formación empresarial (recomendamos una vez al mes).
- El equipo es capaz de entablar debates de forma positiva y todos los miembros participan confortablemente.

2. Todos están alineados con la prioridad número uno que debe conseguirse para que la compañía avance según lo previsto.

- Está identificado el Número Crítico trimestral que va a mover la compañía hacia adelante.
- Están identificadas y ordenadas las 3-5 Prioridades que soportan el Número Crítico Trimestral.
- Están anunciados el Lema Trimestral y la Celebración/Recompensa a todos los empleados para que el Número Crítico sea bien conocido.
- Los empleados conocen semanalmente el progreso del Número Crítico y su cumplimiento comparado con lo esperado.

3. Está establecido un ritmo de comunicación y la información se traslada hacia la organización de forma clara y rápida.

- Todos los empleados participan en alguna reunión corta de 15m o menos.
- Todos los equipos tienen reunión semanal.
- Los directores y mandos intermedios se reúnen un día al mes para formación, resolución de temas importantes y compartir valores.
- Los directores y mandos intermedios se reúnen fuera de la oficina, trimestral y anualmente para trabajar en las 4 DECISIONES.

4. Cada tarea en la organización está asignada a una persona que rinde cuentas de la consecución de los objetivos.

- El Cuadro de Funciones y Responsabilidad está completo (personas correctas, haciendo las cosas correctas, correctamente).
- Hay una persona responsable para cada una de las cuentas financieras.
- Hay una persona que rinde cuentas para cada uno de los procesos descritos en el Cuadro de Procesos y Responsabilidad.
- Para cada una de las capacidades clave a 3-5 años, hay un experto interno o en el Consejo de Administración.

5. Se recogen las sugerencias de los empleados para identificar problemas y oportunidades.

- Todos los directores (y mandos intermedios) tienen una conversación Empezar/Parar/Continuar, con, al menos, un empleado a la semana.
- Las ideas surgidas de las conversaciones con los empleados son compartidas semanalmente en la reunión del comité de dirección.
- Las aportaciones del empleado acerca de los problemas y oportunidades se recogen semanalmente.
- El equipo de mandos intermedios de un proceso es responsable y rinde cuentas de cómo cerrar el círculo sobre los problemas y oportunidades.

6. El reporte y análisis de los comentarios del cliente son tan frecuentes y exactos como los datos financieros.

- Todos los directores (y mandos intermedios) conversan con un cliente final, al menos una vez a la semana.
- Los comentarios de los clientes son compartidos en la reunión semanal del equipo directivo.
- Todos los empleados están involucrados en recoger datos de los clientes.
- El equipo de mandos intermedios de un proceso es responsable y rinde cuentas de cómo cerrar el círculo sobre los comentarios-quejas de todos los clientes.

7. Los Valores y el Propósito “se viven” dentro de la Organización.

- Se conocen los Valores, el Propósito está bien descrito y todos los empleados son conscientes de ello.
- Los directivos y mandos intermedios se refieren a los Valores y Propósito cuando premian o reprenden.
- Los procesos y actividades del departamento de RRHH están alineados con los Valores y Propósito (contratación, orientación, valoración, reconocimiento, etc.).
- Cada trimestre se identifican e implementan acciones que refuercen los Valores y el Propósito en la organización.

8. Los empleados pueden explicar, con seguridad, los componentes clave de la estrategia de la compañía.

- El Objetivo a largo plazo, (BHAG®) — el marcador de su progreso es bien visible.
- El Cliente Objetivo — su perfil en menos de 25 palabras.
- 3 Promesas de Marca — con sus correspondientes indicadores de reporte semanal.
- Elevator Pitch — un resumen que responda a la pregunta “¿Qué hace su compañía?”

9. Todos los empleados pueden responder cuantitativamente si han tenido un buen día o semana (Columna 7 de Plan-Estratégico-en-una-Página).

- 1 ó 2 Indicadores clave (KPIs) son revisados semanalmente con cada persona.
- Cada empleado tiene un Número Crítico alineado con el Número Crítico Trimestral de la Compañía.
- Cada equipo/persona tiene 3-5 Prioridades/Rocas Trimestrales, alineadas con las de la Compañía.
- Todos los directivos y mandos intermedios tienen un coach (o colega coach) que los acompaña y rinden cuentas de sus cambios y mejoras.

10. Los Planes y desempeño de la compañía son visibles para todos.

- Hay una sala habilitada para las reuniones semanales (física o virtual).
- Los Valores, el Propósito y las Prioridades se publican en toda la compañía.
- Se distribuyen para toda la compañía los tableros-marcadores del avance de los KPIs y Números Críticos.
- Hay un sistema establecido para dirigir y rastrear en cascada las Prioridades y KPIs.



Acorta del Ciclo	Elimina Errores	Mejora del Modelo de Negocio y P&L
------------------	-----------------	------------------------------------

A Ideas para mejorar el Ciclo de Ventas			
1			
2			
3			
4			
5			

B Ideas para mejorar el Ciclo de Manufactura/Producción e Inventario			
1			
2			
3			
4			
5			

C Ideas para mejorar el Ciclo de Entrega/Distribución			
1			
2			
3			
4			
5			

D Ideas para mejorar el Ciclo de Facturación y Cobro			
1			
2			
3			
4			
5			

Su Poder Principal

Cash Flow neto €

EBIT €

Su Poder Principal

Su Poder Principal

Cambios que le
gustaría hacer

Impacto Anual en
el Cash Flow €

Impacto en el
EBIT €

Incremento de Precio %

 %

Incremento de Volumen de Ventas %

 %

Reducción de Coste Materias Primas %

 %

Reducción de Gastos Generales %

 %

Reducción de Días de Deuda Clientes

 días

Reducción de Días de Stock

 días

Incremento de Días de Saldo de Proveedores

 días

Su Poder para el Mayor Impacto

Su Poder Principal

Cash Flow neto €

EBIT €

Su Nueva Posición

NOTAS:



Si podemos ayudarle para la implementación en su empresa de los Rockefeller Habits™, Plan Anual, o construir la Estrategia- en-una-Página, por favor contacte con nosotros en **coaches@GICoaches.com**