

5 Formas de Configurar Dashboards Élite

Jamison Powell, vicepresidente Senior de Ventas y director general de Norteamérica en monday.com, ayuda a las organizaciones a comunicarse y colaborar en contexto.

A nivel ejecutivo, los datos deben ser de fácil acceso y visualización. Cuando los cuadros de mando están incompletos o son difíciles de entender, se ralentiza el proceso de toma de decisiones y se pueden producir ineficiencias organizativas.

Contar con un CRM que facilite esto es el primer paso hacia el éxito, ya que es más fácil configurar *dashboards* e informes que minimicen el trabajo tedioso y de esta manera es más probable que los datos sean precisos y útiles.

A continuación, brindamos cinco pasos para configurar potentes cuadros de mando que le ayudarán a convertir los datos en información práctica:

1. Identificar a los usuarios finales y sus necesidades.

En primer lugar, identificar a las partes interesadas que utilizarán el *dashboard*. Preguntar a cada una de las partes interesadas qué tipo de información procesable es importante para que pueda haber una alineación final sobre las necesidades. Preguntar qué marcadores deben estar en primer plano para ofrecer una instantánea rápida de una amplia gama de información. Para evitar que los datos se queden obsoletos, hacer esta alineación periódicamente, especialmente si su organización pasa por una reestructuración a medida que madura.

2. Conectar todos los datos.

En monday.com, el enfoque es conectar todo. Esto ofrece una enorme escalabilidad y flexibilidad para las necesidades cambiantes. Por ejemplo, si se desea elaborar un informe sobre los proyectos de un departamento, primero se deben añadir todos los datos del proyecto y, a continuación, ir mucho más allá. Añadir los datos de gestión de riesgos, los datos de PTO de esos equipos y cualquier otro dato que tenga procesos adyacentes o relacionados con la ejecución de esos proyectos.

Ahora se podrá trabajar con el alcance completo de esos proyectos, incluidos los recursos o procesos que puedan afectarles, como el tiempo libre de un colaborador individual o los riesgos identificados. Las necesidades cambiarán con el tiempo, pero mientras los datos estén totalmente conectados, se podrán adaptar cuadros de mando sobre la marcha.

3. Elegir los widgets adecuados y aprovechar las ventajas de la interactividad.

Ahora que los datos completos se canalizan en directo al cuadro de mando, se puede empezar a dividir en función de las métricas y los indicadores clave que haya establecido. Con los *dashboards* modernos, no sólo es muy fácil elegir entre excelentes opciones de visualización, sino que también puedes elegir qué widgets quieres que estén en primer plano. Cuando se elige bien, puede aumentar el compromiso con los datos e impulsar la mejora operativa. La interactividad dentro del cuadro de mando es un gran impulso a la eficiencia y debe ser una capacidad básica de cualquier software que utilizamos.

Hay que considerar una situación en la que la principal prioridad de ventas para el trimestre es la retención de clientes clave. Mientras que poder visualizar qué clientes están en riesgo es algo positivo, dar a los líderes la capacidad de interactuar con los empleados que están involucrados con estas cuentas críticas dentro del

propio panel de control es un impulso de optimización. Cuando se tiene en cuenta la capacidad de añadir automatización a este proceso, la empresa puede obtener ventajas competitivas de velocidad que muchas aún no han integrado plenamente en sus flujos de trabajo.

4. Crear una jerarquía de importancia.

Con todos los datos alimentando estos widgets, desearás organizarlos en tu panel de control por orden de importancia. Mantener en la parte superior los widgets principales que ofrecen la información más importante e ir descendiendo hacia vistas más específicas. Esto también puede servir para reflejar a las partes interesadas.

Por ejemplo, si está informando sobre todos los proyectos de una cartera, se puede empezar con las métricas de la cartera, seguidas de las métricas del programa y las métricas del proyecto en la parte inferior. Si se está informando sobre el rendimiento de las ventas, se querrá mostrar su % sobre el objetivo para el periodo y la previsión en la parte superior, e ir descendiendo.

5. Automatizar, automatizar, automatizar.

Los widgets del panel de control darán una visión rápida de lo que es importante y permitirán al equipo utilizar esas vistas para tomar medidas. Para llevarlo al siguiente nivel, se buscará construir automatizaciones en sus *dashboards* para escalar el progreso dentro de su organización.

Por ejemplo, si un gestor de proyectos tiene un widget de gestión de riesgos en el dashboard de la cartera, hay que crear una automatización en el flujo de trabajo que avise a los usuarios del *dashboard* cuando se añada un nuevo riesgo. Esto asegura que todo el mundo es alertado cuando algo necesita ser revisado. Estas automatizaciones canalizarán los datos críticos en los widgets del cuadro de mandos y permitirán a las partes interesadas interactuar directamente desde la vista del cuadro de mandos.

Bonus: Impulsar el progreso.

Es importante preguntarse periódicamente: ¿Qué debería tener visibilidad que no lo tenga actualmente? Si hace seis meses o más que nos hacemos esta pregunta, ahora es el momento de reflexionar sobre los dashboards. Es recomendable haber un inventario de esas áreas de necesidad y posteriormente anotarlas para abordar estas soluciones con su equipo.