# SimulTrain®+

# Dirección estratégica













## Dirección estratégica

Cartera Servicio web

Hitos Al final de cada año

**Descripción** Usted gestiona una cartera de proyectos de cinco años. Sus objetivos

principales son: 1) obtener al menos: Valor estratégico - 80 puntos; 2) completar el programa de cinco años con un saldo de caja positivo (al menos 20 millones); 3) obtener un NPV esperado de 50 millones; y 4) hacer rentable el programa en 3 años. Puede obtener crédito de hasta 10 millones. No siempre tiene que mantener ocupados a los equipos en sus proyectos; así pueden trabajar en otros proyectos de

la compañía

#### Personas

						ompetencias		
	Líde	er	Número de personas	Negocio principal	Tecnología de la información	Marketing y ventas		
1	Raq	uel	9	✓	✓			
2	Toñ	0	8		✓			
3	Rica	rdo	7	✓				
4	(Karl	a	6			✓		
5	Juar	1	4	✓	✓			
6	<b>E</b> Luis		6	✓				
7	<b>l</b> Luca	as	5	•		✓		
8	Ped Ped	ro	5		✓	✓		

Total 50

### **Proyectos**

							Cálculos, persona/años			
		Valor estratégi co, (0- 10)	Riesgo, (0-10)	Valor neto actual, x1000	Coste, x1000	Periodo de recuper ación, Meses	Depende del proyecto anterior	Negocio principal	Tecnología de la información	Marketing y ventas
1	Desarrollo de software / ECOM	9	3	7800	3900	9		6	14	4
2	Elección de tecnología de soporte	8	6	-1600	1600		1	4	6	0
3	Encargo del alojamiento	7	2	3000	4400	11		8	14	0
4	Mejorar la capacidad de almacenamiento	6	5	1700	1000	6	3	0	6	0
5	Migrar los servicios existentes	8	2	3800	3500	24	2	4	14	2
6	Seguridad y certificación	8	7	7200	3600	7	5	8	18	0
7	Plataformas de medios sociales	6	6	4300	1700	6		0	0	8
8	Desarrollo del módulo de apoyo	6	3	3400	1400	7	4	0	8	0
9	Estrategia de marca de los servicios	6	2	6000	2900	10		12	0	10
10	Virtualización de la plataforma	7	6	1800	3300	9		6	18	0
11	Adquisición de pequeñas y medianas empresas	8	4	8000	3000	16		12	0	6
12	Interfaz central multilenguaje	5	4	2100	1200	15		1	0	6
13	Aplicaciones móviles	6	6	7400	4200	20		4	14	2
14	Desarrollar informes continuos	4	7	2000	800	12	13	2	3	0
15	Materiales virtuales de formación del equipo	1	8	1400	1400	24	10	6	0	1
16	Campaña de marketing	7	4	3200	2200	9	9	2	0	8
17	Expansión en el mercado internacional	7	3	5900	2400	30		6	2	4
18	Enfoque de la experiencia del consumidor	6	1	4000	2000	12		4	0	6
19	Multi-device Access	2	3	1400	1700	14	7	3	0	2
20	Protección de Datos	3	9	7200	3800	18		6	16	6

\* Valor estratégico (puntos de beneficios): un índice que incluye beneficios estratégicos / valores de mercado / metas tácticas para la compañía (0-10). Cuanto mayor es el valor, mayor es la importancia.

80000

50000

94

133

65

120

<sup>\*</sup> Valor neto presente (NPV) es la diferencia entre el valor presente de las entradas de dinero y el valor presente de las salidas de dinero.

<sup>\*</sup> El coste es las salidas de dinero del proyecto, incluyendo la mano de obra.

<sup>\*</sup> El periodo de recuperación es el tiempo desde el final de un proyecto hasta la rentabilidad de la inversión.

<sup>\*</sup> El coste medio de un empleado es de unos 10 000 al mes, incluyendo gastos generales.

<sup>\*</sup> Escala de riesgo: <3: bajo; 3 - 7: medio; >7: alto

### Valor estratégico

		Objetivos estratégicos					
		Expansión de la cuota de mercado	Rentabilidad	Retención del cliente	Preparación para nuevas tecnologías		
		Tasa de crecimiento anual 5 %	Tasa de crecimiento anual 4 %	Tasa de crecimiento anual 8 %	Parte de servicios 75 %		
1	Desarrollo de software / ECOM	2	2	1	4		
2	Elección de tecnología de soporte	1	0	2	5		
3	Encargo del alojamiento	0	2	2	3		
4	Mejorar la capacidad de almacenamiento	2	3	1	0		
5	Migrar los servicios existentes	3	2	2	1		
6	Seguridad y certificación	0	3	2	3		
7	Plataformas de medios sociales	4	0	1	1		
8	Desarrollo del módulo de apoyo	2	1	2	1		
9	Estrategia de marca de los servicios	3	1	2	0		
10	Virtualización de la plataforma	1	1	1	4		
11	Adquisición de pequeñas y medianas empresas	4	2	1	1		
12	Interfaz central multilenguaje	3	1	1	0		
13	Aplicaciones móviles	0	1	2	3		
14	Desarrollar informes continuos	0	4	0	0		
15	Materiales virtuales de formación del equipo	0	0	1	0		
16	Campaña de marketing	4	1	2	0		
17	Expansión en el mercado internacional	5	1	1	0		
18	Enfoque de la experiencia del consumidor	2	0	4	0		
19	Multi-device Access	0	0	2	0		
20	Protección de Datos	0	0	0	3		
Total		36	25	30	29		
	Objetivo	25	15	20	20		

