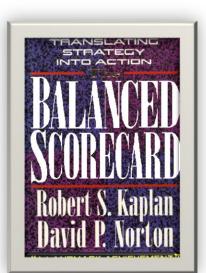


"Balanced Scorecard" and "Mutual Agreements".

BSC Evolution

Gilberto Quesada Madriz San José Costa Rica 2022 Measuring assets -Tangibles -Intangibles





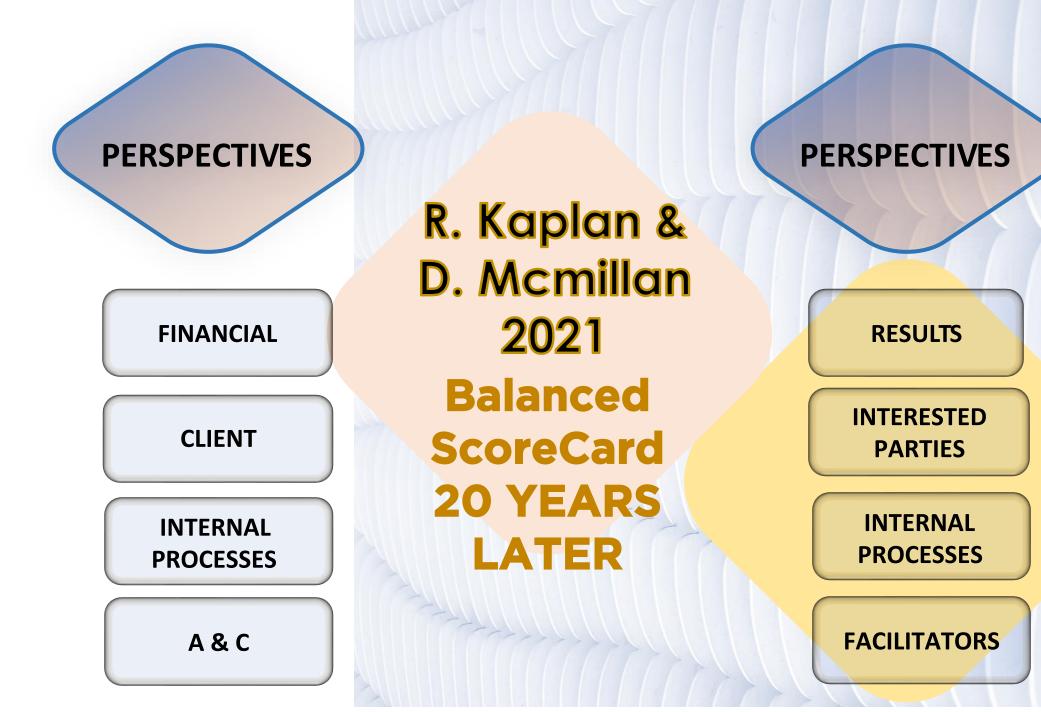
Balanced ScoreCard 20 YEARS LATER Strategic Management Methodology

> The EXECUTION PREMIUM

Linking Strategy to Operations for Competitive Advantage

ROBERT S. KAPLAN DAVID P. NORTON







Strategic Aligment



Strategic Alignment



Mutual Agreements

Satisfaction Surveys

- Who is the client?
- What products do we deliver?
- What are their needs?
- What is the level of importance?

PROGRAMA ACUERDOS MUTUOS

(Programa Cliente Interno-Proveedor) Encuesta de Satisfacción del Cliente Interno

Asigne la importancia que tiene para usted, como cliente del departamento, cada uno de los siguientes items utilizando la escala respectiva; de la misma manera, indique cuál es su nivel de satisfacción con el desempeño del departamento respecto a cada variable.

		¿Qué importancia tiene para usted como Cliente?						¿Qué tan satisfecho está usted como cliente?						×
#	Variable			portan rtante	ite a			2: insi 3: ni s insati: 4: sat	atisfeo atisfe sfecho isfecho	cho ni o	i			NO APLICA
1	Colaboración del personal	1	2	3	4	5		1	2	3	4	5		
2	Personal idóneo	1	2	3	4	5		1	2	3	4	5		
3	Trato amable del personal (servicio)	1	2	3	4	5		1	2	3	4	5		
4	Prontitud en la respuesta a consultas (personales, telefónicas, o vía correo electrónico)	1	2	3	4	5		1	2	3	4	5		
5	Calidad de la solución brindada	1	2	3	4	5		1	2	3	4	5	1	
6	Entrega en fecha prometida	1	2	3	4	5		1	2	3	4	5		
7	Entrega completa de lo requerido	1	2	3	4	5		1	2	3	4	5		
8	Atención de emergencias	1	2	3	4	5		1	2	3	4	5		
9	Aceptación de sugerencias	1	2	3	4	5		1	2	3	4	5		
	Rapidez en la entrega	1	2	3	4	5		1	2	3	4	5		
11		1	2	3	4	5		1	2	3	4	5		
	El personal va más allá de sus responsabilidades (proactividad)	1	2	3	4	5		1	2	3	4	5		
13	Personal back-up en áreas críticas	1	2	3	4	5		1	2	3	4	5		
En términos generales, ¿cuál es su nivel de satisfacción con e						el		4	2	2	4	5]	

departamento?

4

5

2

3

Negotiation Rounds

	"Poners	e en los zapato	os del Cliente							
CLIEN	TE :									
PRODUCTO O SERVICIO	INDICADOR DE LOGRO	NECE SIDADE S SUPUE STAS	QUE TAN SATISFECHOS PENSAMOS QUE ESTA	QUE NECESITAMOS DEL CLIENTE PARA PODER SATISFACERLO						
	Tiempo				Dondo	ı de Negoci	iaaián			
	Calidad									
	Cantidad			Proveedor	:	Cliente:	Fecha	Fecha		
	Servicio		I	PRODUCTO O SERVICIO	INDICADOR DE LOGRO	META NEGOCIADA	REQUERIMIENTOS AL CLIENTE	PRIORIDAD		
	Tiempo				Tiempo					
	Calidad				Calidad			-		
	Cantidad				Cantidad			-		
	Servicio				Servicio			-		
	Tiempo									
	Calidad				Tiempo			-		
	Cantidad				Calidad			_		
	Servicio				Cantidad			_		
					Servicio					
					Tiempo					
					Calidad					
					Cantidad					
					Servicio			-		

Results

- Timely and quality information.
- Guarantee of collaborative work.
- Strategic alignment.
- Reach the proposed goals.
- To have a "Service Level Agreement".





<u>Div. de Traducc.</u>: BSC Evolution Costa Rica - July 2022 (Eng) 26-07-2022 LO/ IM/ OERA

ME UN MENS +506 88436972

Visit www.lsoscorecard.wordpress.com

Applied in: Seguros America, Citibank, Conair, Unimar, Pipasa (Cargil), BCRD.