



BUSINESS AGILITY
CONFERENCE
GLOBAL

Alex Canizales Castro

**¿COMO ALINEAR ORGANIZACIONES
PARA CO-CREAR TRANSFORMACIÓN?**

Alex Canizales Castro

Profesional senior con más de **20 años de experiencia**, 11 años de experiencia con prácticas en agilidad organizacional, abarcando múltiples industrias en entornos tecnológicos innovadores y de rápido crecimiento, trabajando en diferentes países de Europa y América Latina como **Colombia, México y España**.

Co-Founder & Principal Coach en **Agilisters**, agente de cambio organizacional y estrategia, desarrollando líderes, co-creando un camino evolutivo y sostenible hacia la agilidad de negocios.

Conferencista internacional, ponente en diferentes eventos de Latinoamérica como: Congreso Internacional del PMI Colombia 2017, Agiles Latinoamérica 2018, Scrum Day Colombia 2019, Agiles Colombia 2017-2020, Regional Scrum Gathering México 2020 y Scrum Day Perú 2020.



ACUERDOS DE LA SESION



¿Preguntas y respuestas?



Abre tu mente a nuevas ideas



Horario



Dejar feedback

Agilidad de Negocios

Alineando Organizaciones a la estrategia correcta de transformación

Go to www.menti.com and use the code 1246 3653

Calibración

Mentimeter



Menti.com
code **1246 3653**



Agilidad de Negocios

Alineando Organizaciones a la estrategia correcta de transformación

Go to www.menti.com and use the code 1246 3653

¿Qué esperas aprender en esta sesión hoy?

Mentimeter



Menti.com
code **1246 3653**



AGENDA DE LA SESION

-  **CONECTANDO:** Contexto y desafíos actuales
-  **PRIMERA OLA:** Reaccionando a la disrupción
-  **SEGUNDA OLA:** Alineación & Experimentación
-  **TAKEAWAYS & PREGUNTAS:** Debriefing

CONECTANDO

CONTEXTO Y DESAFIOS

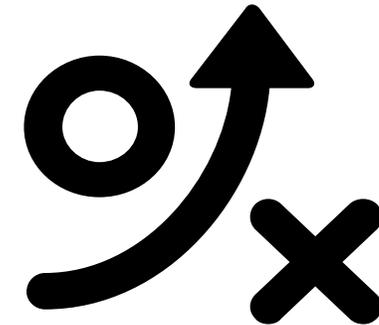
El mundo está **cambiando más rápido que nunca**. Las organizaciones de todos los tamaños luchan por seguir siendo relevantes a los ojos de sus clientes y la sociedad. Los **clientes están más informados y sus expectativas son más altas** que nunca. Los empleados exigen **más claridad, empoderamiento y significado en su trabajo**. Solo las organizaciones de **alto rendimiento, adaptables y ágiles** prosperarán en este **mercado impredecible**.

¿QUE ES ESTRATEGIA?

Del griego στρατηγία stratēgia, "arte de liderar la tropa; oficio del general, mando, generalidad.

La estrategia es un plan general para lograr una o más metas a **largo plazo** o metas generales en condiciones de **incertidumbre***.

*Fuente: Wikipedia



¿QUE ES TRANSFORMACIÓN?

En el contexto general.

Un **cambio completo** en la apariencia o el carácter de algo o alguien, especialmente para que esa cosa o persona **mejore***.

*Fuente: Diccionario cambridge



¿QUE ES TRANSFORMACIÓN DIGITAL?

Es la adopción de tecnología digital **para transformar servicios o negocios**, mediante la sustitución de procesos no digitales o manuales por procesos digitales o la sustitución de tecnología digital antigua por tecnología digital más nueva.

*Fuente: Wikipedia



¿Qué necesitamos realmente en este contexto?

¿Cómo podemos alinear la estrategia a largo plazo con desafíos de situación actual?

¿Cuál es la estrategia correcta?

AGILIDAD DE NEGOCIOS



“Business agility son las capacidades, comportamientos y formas de trabajo que habilitan a tu organización a lograr sus objetivos ... sin importar lo que el futuro depara”.

– Evan Leybourn – Business Agility Institute

 **PRIMERA OLA (JUN-2020):**
REACCIONANDO A LA DISRUPCIÓN

Grupo de comercio minorista en México con mas de 200 tiendas propias a nivel nacional y reconocidas marcas.



+87%

CAIDA VENTAS SECTOR*



2

MESES DE CIERRE



-10%

CRECIMIENTO
eCOMMERCE

APRENDIZAJES

DESAFIOS:

- Poco presupuesto
- Iniciativas en curso
- Experiencia de usuario (UX/CX)

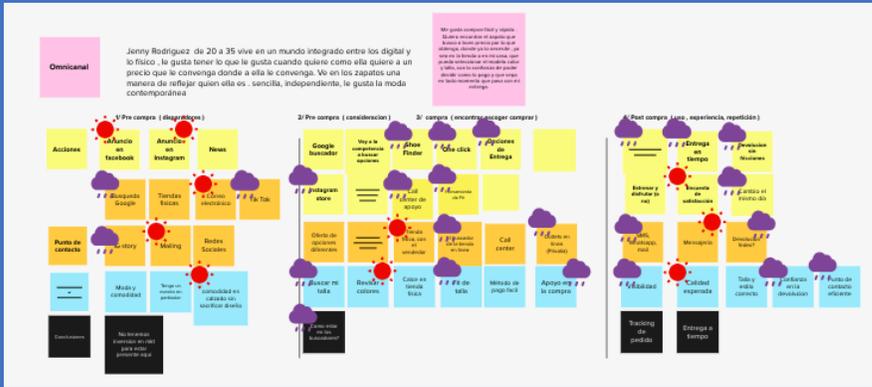
QUE HICIMOS:

- Assessments
- Customer Research
- Digital scan / Social listen
- Mystery Shopping
- Design Thinking / Customer Journey Map

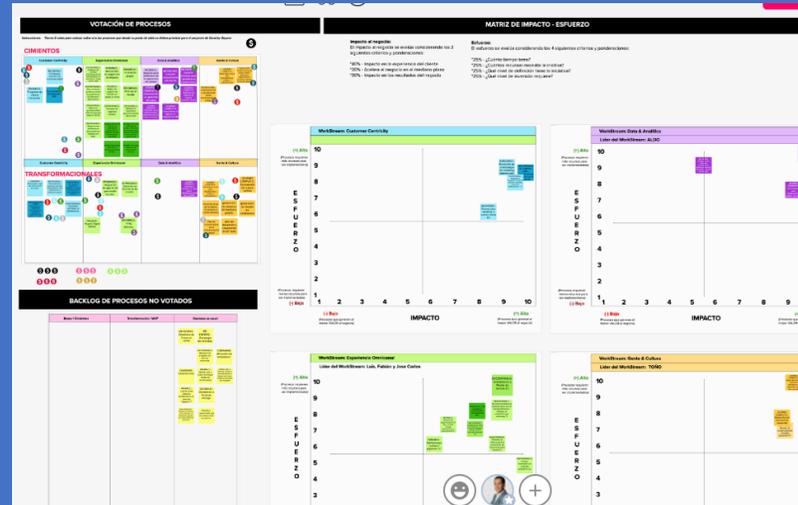
RESULTADOS:

- Viajes del cliente identificados
- Portafolio de iniciativas identificadas y priorizadas
- Ejecución APLAZADA!





Customer Journey Map



Tableros Inicativas 🔄 🔍 📄 🔔 👤 🕒 Facilitador All changes saved

TABLERO DE PORTAFOLIO

Indicadores de negocio		Idea y priorización		
WorkStream	Métricas de Negocio	Pool de Inicativas	Siguientes Top 5	En construcción
Customer Centricity	40%	TR A N S F O R M A C I O N Pool de Inversiones Q1 21 Q2 21 Q3 21 Q4 20 Q3 20	Recurrencia de compra y CRM y aplicaciones Optimizar de la estrategia de marketing Redefinir la investigación del cliente	Proceso de identificar nuevos clientes
Experiencia Cliente	50%		Actualización y Méto. Incentivos Eficacia de programas de fidelización Selección de canales de venta y distribución	Herramientas de análisis de mercado Herramientas de gestión de suscriptores
Data & Analytics	40%		Segmentación y personalización de ofertas Personalización de programas de marketing	Inteligencia del mercado
Genie & Cultura	40%		Mejora de competencias comerciales Implementación de nuevas tecnologías	Desarrollo de áreas de negocio Estrategia de marketing digital

Portafolio de Inicativas



SEGUNDA OLA (ENE-2021): ALINEACIÓN Y EXPERIMENTACIÓN

Compañía sector farmaceutico en México



2 años

PENSANDO
TRANSFORMACIÓN



2 Semanas

ALINEACION Y
ESTRATEGIA



+100 Hipótesis

MVP EN 3 MESES

APRENDIZAJES

DESAFIOS:

- Esfuerzos anteriores no concluidos
- Todo era importante
- Resistencia inicial a co-crear

QUE HICIMOS:

- Business Model Canvas
- Value Proposition Canvas
- Lean Inception
- Portafolio Iniciativas

RESULTADOS:

- +100 hipótesis identificadas
- MVP con hipótesis priorizadas
- Objetivos y resultados claves identificados
- Implementación ONGOING



Lean Inception

Business Model Canvas & Value Proposition Canvas

The image shows two digital templates. On the left is the Business Model Canvas, a 9-block grid with sections for 'Socios clave', 'Actividades clave', 'Propuestas de valor', 'Relaciones con clientes', 'Segmentos de cliente', 'Canales', 'Acuerdos clave', 'Estructura de costes', and 'Puentes de ingresos'. On the right is the Value Proposition Canvas, consisting of a 'MAPA DE VALOR' (Value Map) and a 'PERFIL DE CLIENTE' (Customer Profile). The Value Map includes 'Creadoras de logros', 'Productos/servicios', and 'Aliviadores de frustraciones'. The Customer Profile includes 'Logros', 'Frustraciones', and 'Tablas del cliente'.

A screenshot of a digital workshop board titled 'Taller Lean Inception'. It features a grid of sticky notes in various colors (yellow, green, blue, red) organized into columns and rows, representing different stages or ideas of a project. The interface includes a 'Facilitator' role, a 'SHARE' button, and a 'Zoom' control at the bottom right.

KANBAN DE PORTAFOLIO

A Kanban board for portfolio management with five columns: 'EMBUDO / FUNNEL', 'EN REVISIÓN (10)', 'ANALIZANDO (10)', 'BACKLOG (10)', and 'IMPLEMENTACIÓN'. The 'IMPLEMENTACIÓN' column is further divided into 'MVP (30)' and 'PER'. The board is populated with numerous sticky notes, each containing text and a small icon. A '+12%' indicator is visible at the bottom right of the board.





TAKEAWAYS & PREGUNTAS

¡La mejor estrategia es ...

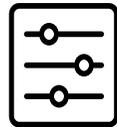
... la que pones en marcha!

-- Alex Canizales



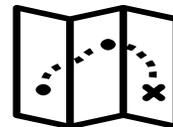
¿**COMO** COMENZAR?

**PROPOSITO &
DIAGNOSTICO**



Assessment, Estrella norte, situación financiera, Identificación de **fortalezas y oportunidades**, quick wins accionables

**FEEDBACK &
ESTRATEGIA**



Co-creación de estrategia de agilidad de negocio de acuerdo a **prioridades y recursos** de la organización alineada a **objetivos y resultados clave**

**PORTAFOLIO e
INNOVACIÓN**



Lean inception, Definición de **hipótesis de negocio**, Gestión de **portafolio de iniciativas**, descubrimiento de **soluciones y productos**, definición de **mínimos viables**

Agilidad de Negocios

Alineando Organizaciones a la estrategia correcta de transformación



“The only way to win
is to learn faster than
anyone else.”

-- Eric Ries

CIERRE

PREGUNTAS & RESPUESTAS

¡Gracias por tu participación!

¿Qué te llevas?

¿Cuál es tu estrategia para responder a la disrupción?

¿Cómo podemos lograrlo?

Agilidad de Negocios

Alineando Organizaciones a la estrategia correcta de transformación

CONTACT ME

¡Sigamos la conversación!
PONTE EN CONTACTO



LinkedIn



Alex Canizales
Co-Founder & Principal Coach
Agilisters

 linkedin.com/in/alcaniza/

 twitter.com/alcaniza

 alex@agilisters.com

 www.agilisters.com



REFERENCIAS Y LICENCIAS

Esta presentación puede contener material o ideas de otras personas u organizaciones cuya referencia omití sin intención, si consideras que debo referenciar o modificar algo de tu propiedad, por favor hacérmelo saber.

Este trabajo está publicado bajo la licencia Creative Commons (Atribución-NoComercial-CompartirIgual) que te permite compartir y adaptar este material, bajo los siguiente términos:

- Dar crédito de manera adecuada, brindar un enlace a la licencia, e indicar si se han realizado cambios. Puede hacerlo en cualquier forma razonable, pero no de forma tal que sugiera que usted o su uso tienen el apoyo de la licenciante.
- No hacer uso del material con propósitos comerciales
- Si remezcla, transforma o crea a partir del material, debe distribuir su contribución bajo la la misma licencia del original.

Para leer una copia, visita <https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/2.5/mx/>