

# Perfil de la jornada laboral

periodo base

01/01/2021

06/02/2021

periodo actual

08/02/2021

17/03/2021

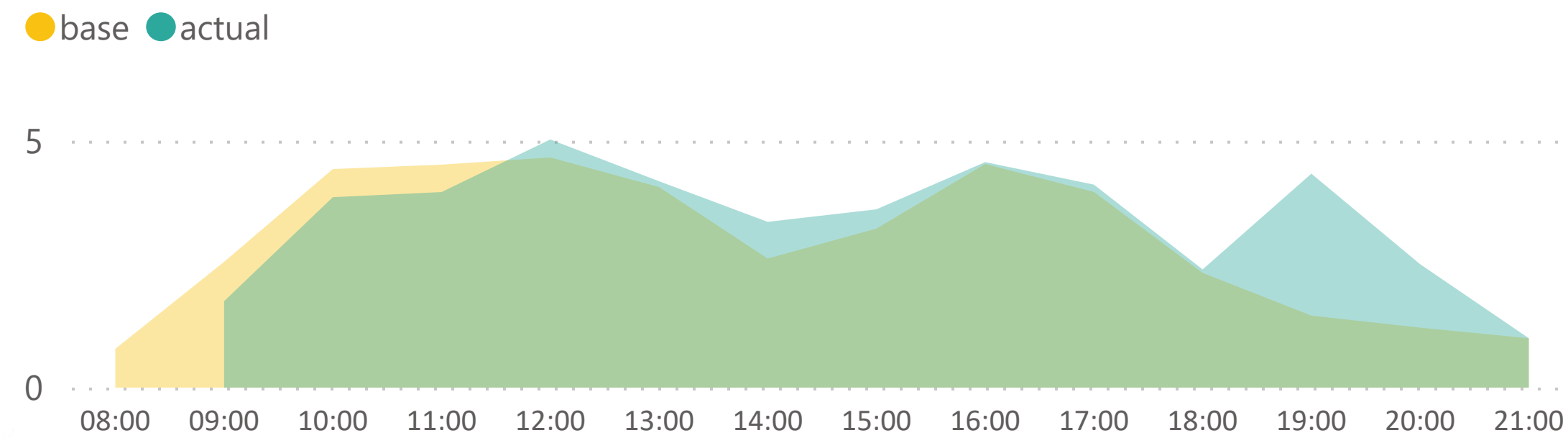
departamento

Desarrollo de Negocio

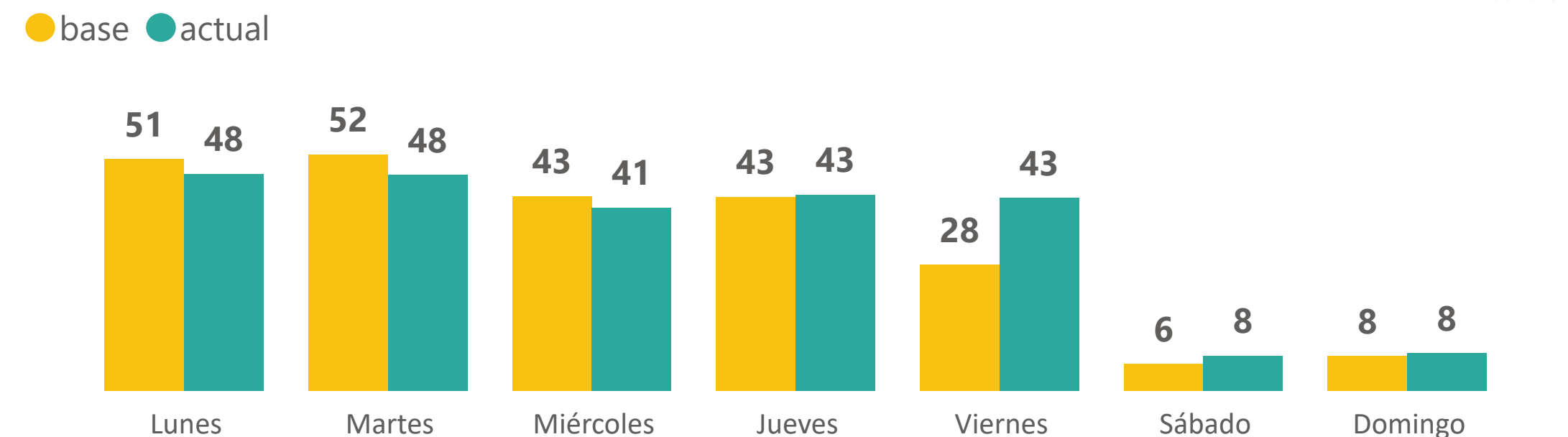
**32,2** vs **35,0**

diferencia en la media de correos diarios por usuario entre ambos periodos

## Media de correos enviados por empleado y hora del día



## Media de correos enviados por empleado y día de la semana

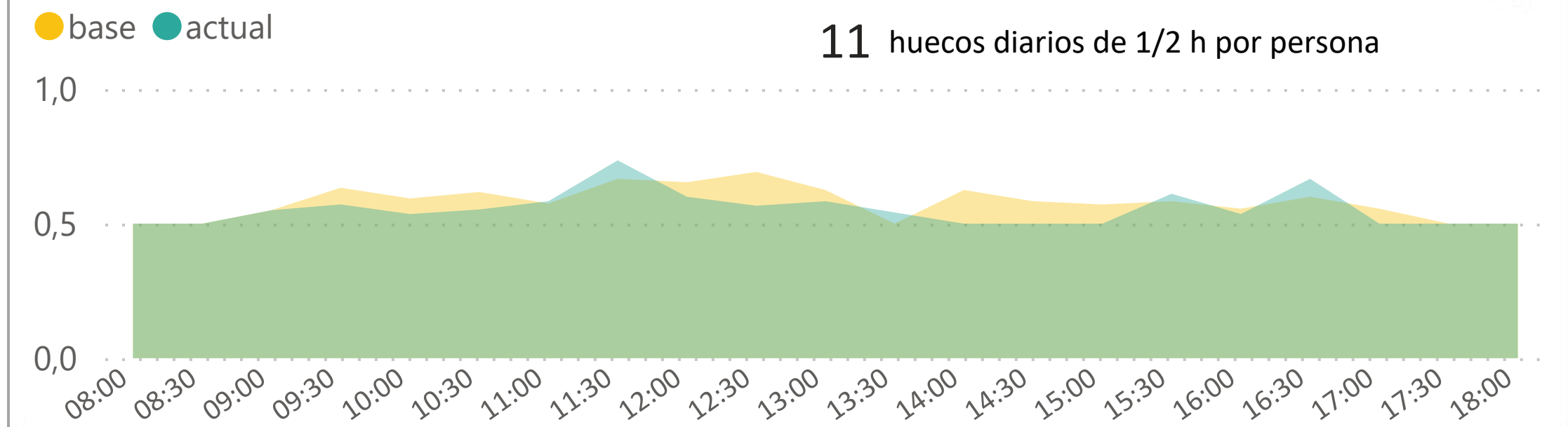


Los informes de colaboración y análisis de la jornada laboral permiten detectar patrones y tendencias clave en la forma de trabajar que podrían impactar en la calidad del mismo. Ejemplo de esto sería detectar grupos con aumento significativo de la duración de su jornada. A medio plazo, esto impactaría en la experiencia del empleado y en su productividad.

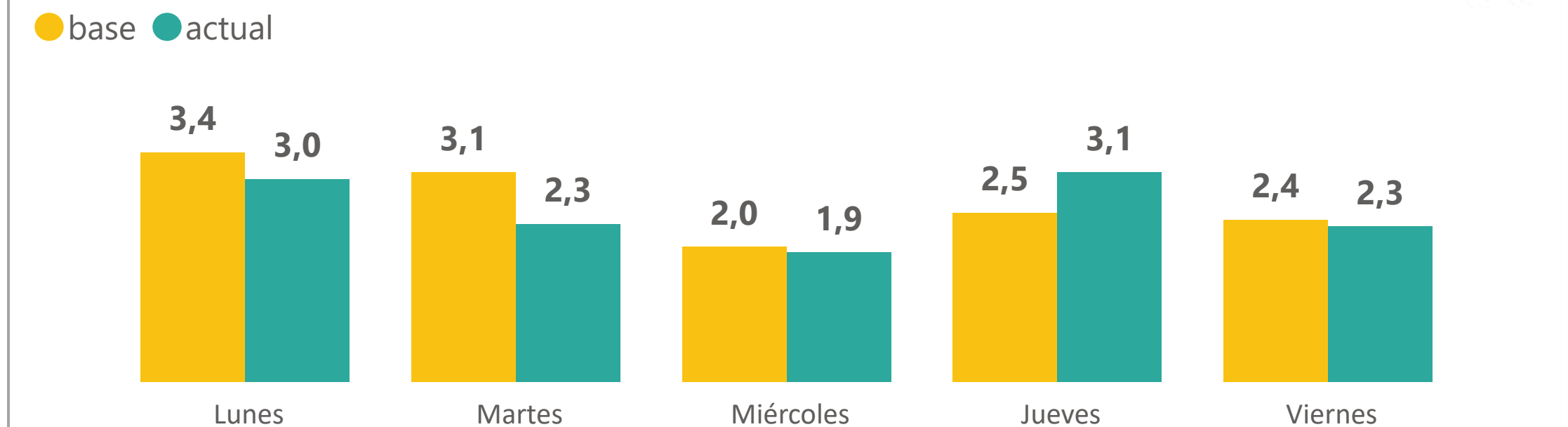
**2,7** vs **2,5**

diferencia en la media de reuniones diarias por usuario entre ambos periodos

## Media de reuniones por empleado y hora del día



## Media de reuniones / día de la semana



Estos informes darían respuesta a preguntas como:

- ¿Cómo pasa un empleado su jornada laboral?
- ¿Cómo han cambiado los horarios de colaboración?
- ¿Disponen los empleados de tiempo de calidad?

# Colaboración con el manager

periodo base

01/01/2021

06/02/2021

periodo actual

08/02/2021

17/03/2021

departamento

Desarrollo de Negocio

**41,0** vs **42,8**

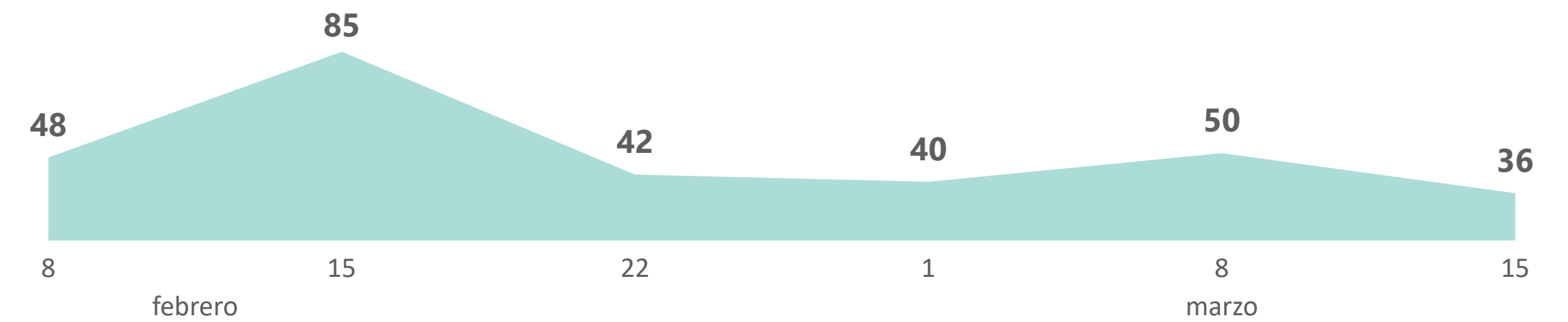
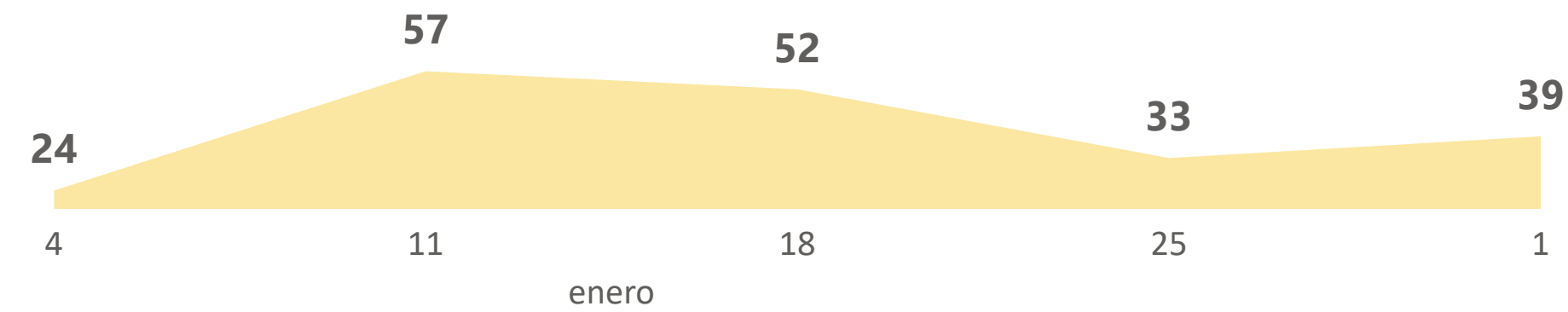
diferencia en la media de correos semanales al manager por usuario entre ambos periodos

**5,1** vs **4,8**

diferencia en la media de horas semanales en reunión con el manager por usuario entre ambos periodos

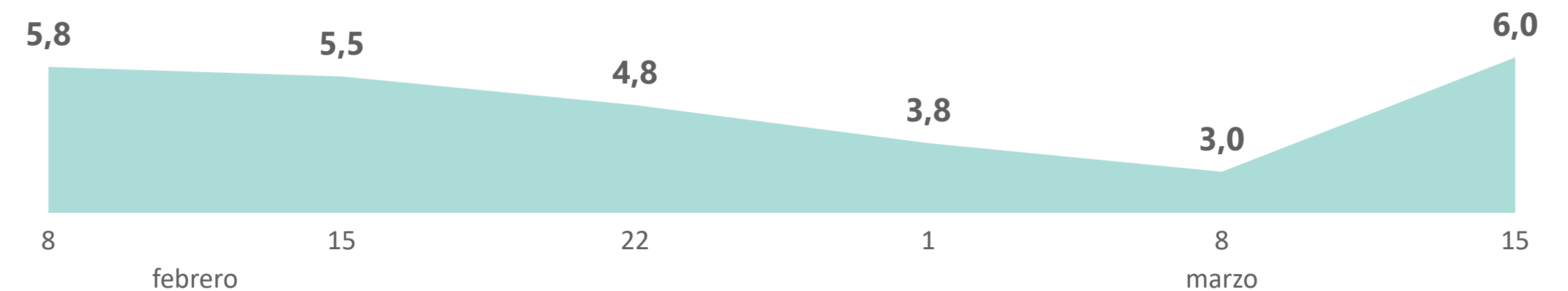
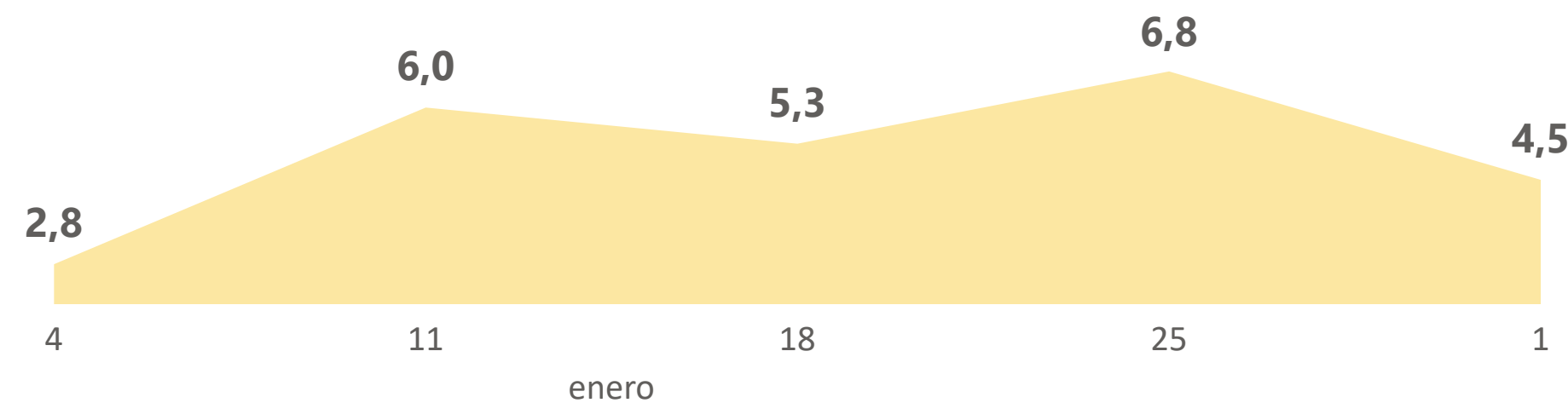
## Correos enviados al manager por empleado y semana

● base ● actual



## Horas semanales en reunión con manager

● base ● actual



## Colaboración con el manager , ¿por qué importa?

Los informes de colaboración con el manager permiten hacer un seguimiento sobre la evolución de las relaciones, el impacto del liderazgo y la detección de anomalías como empleados aislados. Una colaboración constante y frecuente entre el empleado y su manager favorece la productividad del trabajo al tener claras las tareas a realizar.

# Coste de las reuniones

periodo base

01/01/2021

06/02/2021

periodo actual

08/02/2021

17/03/2021

departamento

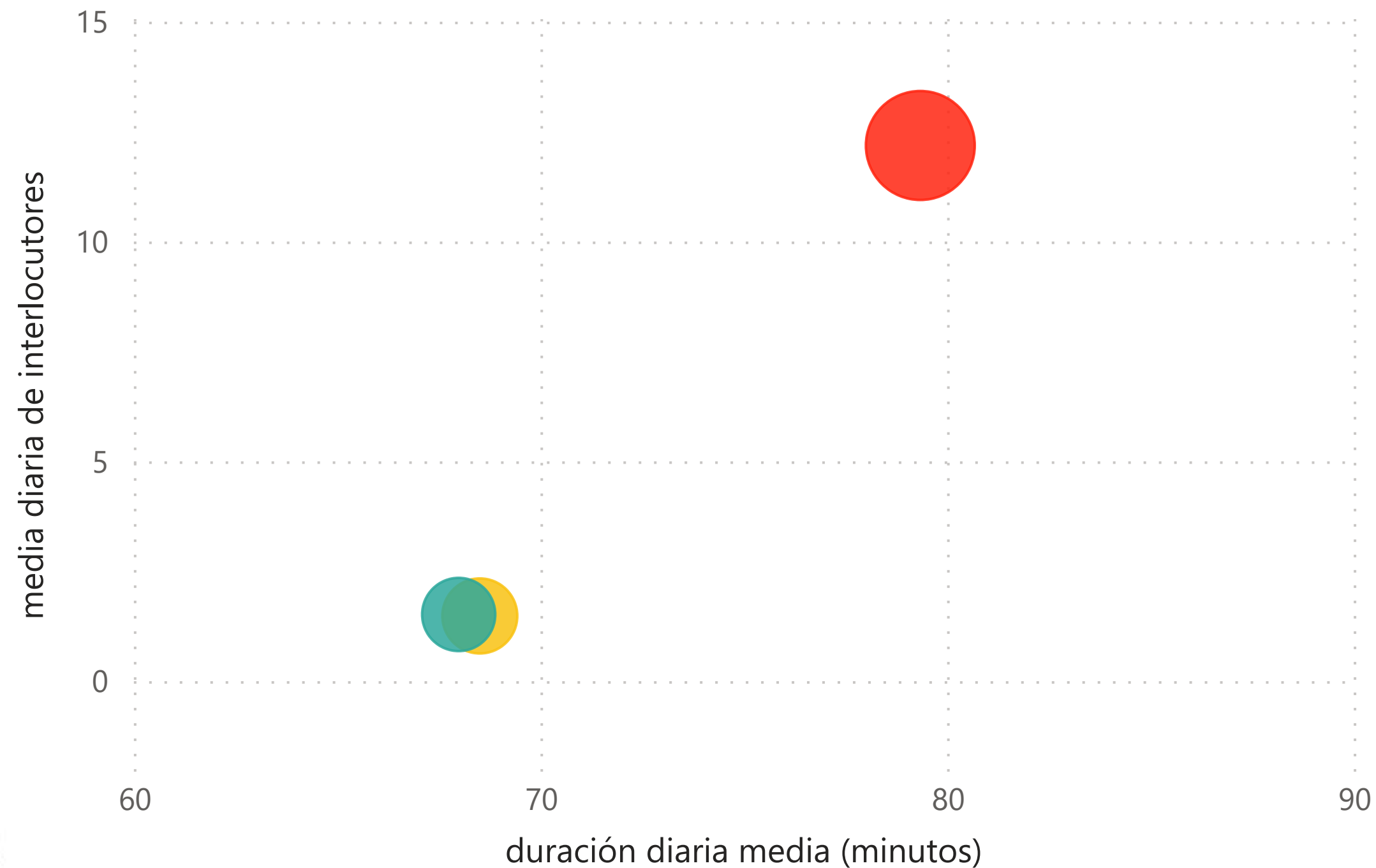
Desarrollo de Negocio

**2,6** vs **2,0**

diferencia en el número de reuniones semanales recurrentes por empleado

## interlocuciones diarias por tipo y duración

● externo ● mismo\_departamento ● otro\_departamento



Un análisis sobre la frecuencia y el tipo de colaboración es esencial para responder a preguntas como:

- ¿Cuánto tiempo se va en reuniones largas y/o multitudinarias?
- ¿Se pueden agilizar las prácticas de colaboración?
- ¿Qué relación hay entre la frecuencia de colaboración y la calidad del trabajo?
- ¿Qué porcentaje de reuniones es recurrente?

**55,9 €** vs **55,8 €**

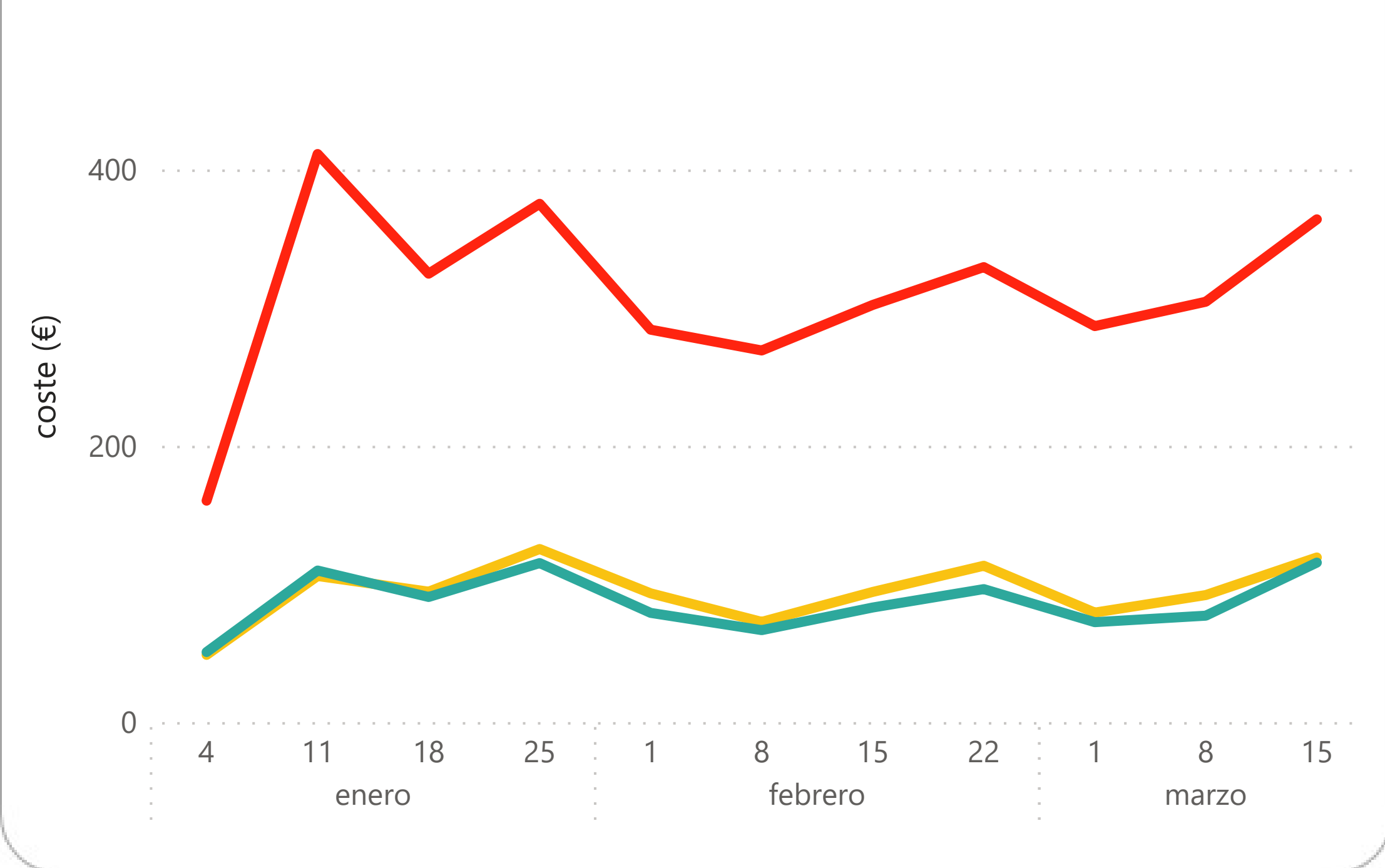
diferencia en el coste medio de las reuniones entre ambos periodos

**2**

empleados en el departamento

## coste semanal de las reuniones

● externo ● mismo departamento ● otro departamento



Conocer la respuesta a estas preguntas permite la toma de decisiones de cara a maximizar la calidad de la colaboración y la correcta estructuración de los empleados detectando, por ejemplo, necesidades de pivotación.

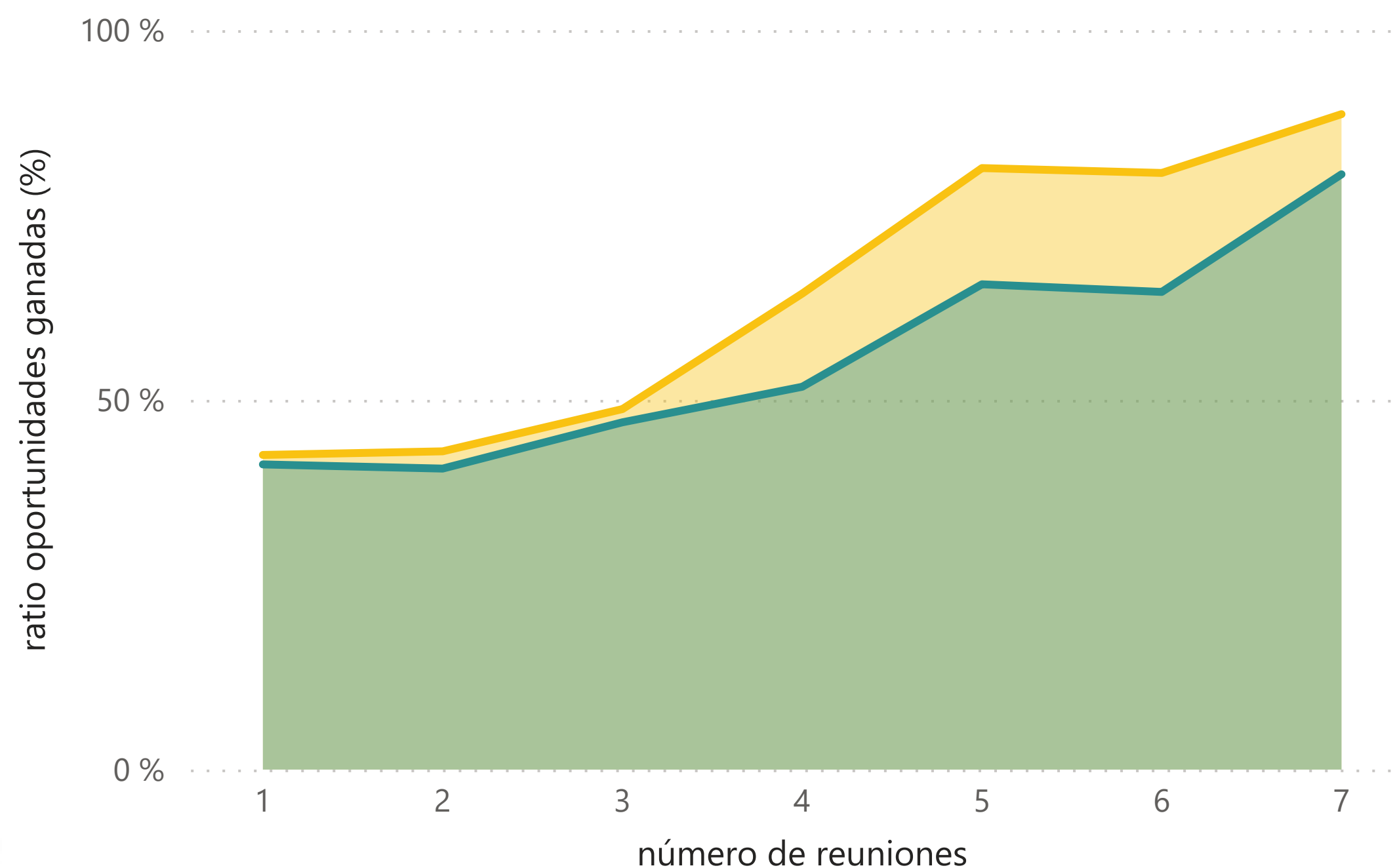
La integración con otras fuentes de información permite ir más allá, midiendo el impacto económico del tiempo en reunión y permitiendo hacer estudios económicos más detallados.

**50,5 % vs 50,9 %**

diferencia en el winrate de las oportunidades entre ambos periodos

Ratio de oportunidades ganadas por número de reuniones

● con manager ● sin manager



Correlacionar la relación entre cómo se ha trabajado y el éxito del proyecto es de gran valor para detectar las mejores prácticas de trabajo y colaboración.

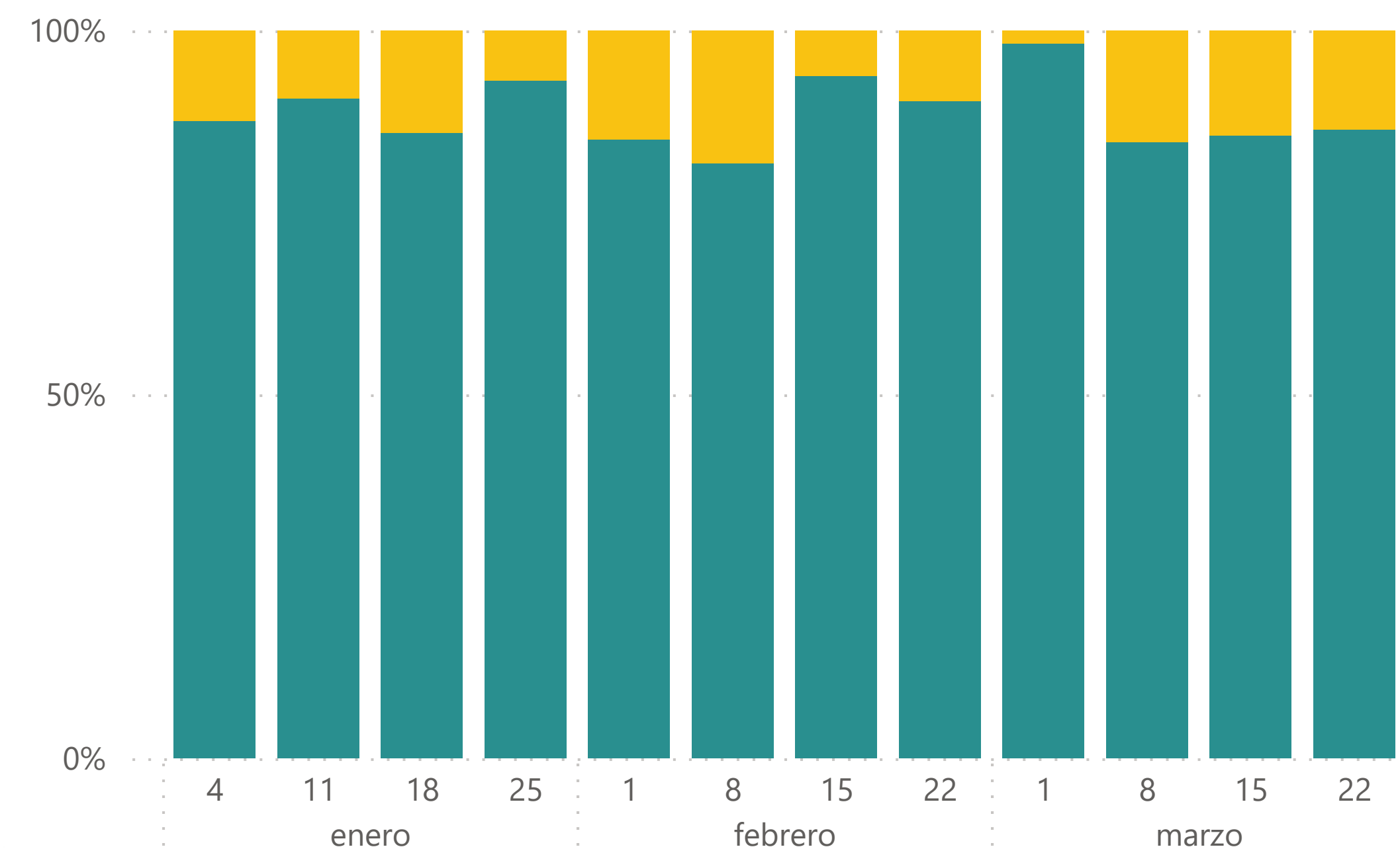
Analizar los resultados del equipo sin el manager permite, entre otros, detectar si es necesario incidir en políticas formativas.

**11,5 % vs 11,0 %**

diferencia en el ratio de correos enviados a clientes nuevos entre ambos periodos

Porcentaje de correos enviados a cliente existente vs nuevo

● cliente\_existente ● cliente nuevo



La comparación de las distintas estrategias para crear nuevas oportunidades, procesos de venta y seguimiento, permiten analizar la eficacia de las mismas y encontrar las mejores prácticas en función de términos como trimestres o tamaño de cliente.