



# Quick Wins

## Ganancias Rápidas

El talento gana partidos, pero el trabajo en equipo y la inteligencia gana campeonatos

Michael Jordan

### Definición

Un Quick Win —Ganancia Rápida— es una mejora que es visible, tiene un beneficio inmediato y se puede entregar rápidamente. El Quick Win no tiene que ser profundo o tener un impacto a largo plazo en la organización, pero debe ser algo que muchas partes interesadas estén de acuerdo en que es algo bueno. A menudo, pueden identificarse simplemente preguntando a las partes interesadas si tienen recomendaciones de Quick Wins que podrían generar beneficios inmediatos para la organización. Los mejores Quick Wins son fáciles de implementar.

### Seleccionar

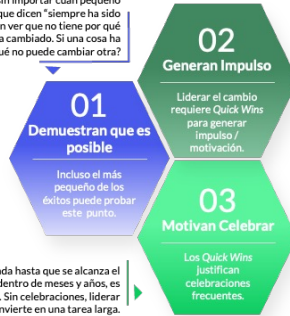


- El Quick Win debe tener un objetivo fácil de entender y un alcance focalizado. No debe haber falta de claridad con respecto a lo que debe lograrse.
- Los resultados aumentan la credibilidad con el equipo, jefe u otras personas dentro de la organización.
- El éxito es fácil de medir. Para ser un Quick Win, debe ser obvio que se ha logrado el objetivo.
- Se necesita la aceptación de las partes interesadas clave. Sin esto, podría estar haciéndose un Quick Win que no es importante.
- El Quick Win debe ser rápido de lograr. Debería ser posible implementarlo dentro de 2 a 6 semanas.
- El equipo debe tener las capacidades para lograr el Quick Win.
- El Quick Win debe agregar valor, es decir, tener un impacto positivo en la organización.

### ¿Por qué Quick Wins?

Un Quick Win es una pequeña victoria. Una pequeña parte de una meta mayor que se logra en poco tiempo. Hay una serie de razones por las que los Quick Wins al liderar el cambio marcan una gran diferencia.

Los Quick Wins demuestran que el cambio puede ocurrir, sin importar cuán pequeño sea. Las personas que dicen "siempre ha sido así" ahora pueden ver que no tiene por qué ser así. Algo ha cambiado. Si una cosa ha cambiado, ¿por qué no puede cambiar otra?



Los Quick Wins son energizantes y motivan a las personas para avanzar hacia el siguiente objetivo. Funcionan, porque demuestran que se está marcando la diferencia.

Si no se logra nada hasta que se alcanza el gran objetivo dentro de meses y años, es difícil celebrarlo. Sin celebraciones, liderar el cambio se convierte en una tarea larga. Solo los individuos más resistentes se quedarán el tiempo suficiente para llevarlo a cabo.

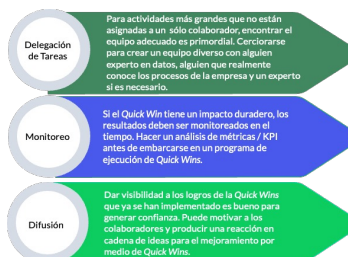
### ¿Dónde están los Quick Wins?

Una lista representativa de ideas para Quick Wins potenciales incluye:

- Eliminar pasos innecesarios de un proceso.
- Cambio de procedimientos ineficientes.
- Rediseño de formularios (papel o digital).
- Reducir o eliminar el stock de seguridad (inventario por si acaso).
- Mejorar las comunicaciones entre las partes.
- Obtención de descuentos o rebajas de precios de los proveedores.
- Reducción de costos a través de sustituciones de piezas.
- Introducir eficiencias de proceso a través de un paquete de pequeños cambios de apoyo a la producción.
- Comenzar a usar las funciones disponibles en el software empaquetado que no se han implementado.
- Brindar capacitación sobre las mejores prácticas.
- Prueba de errores (test) de una serie de pasos de un proceso.

### Ejecución

No es suficiente con simplemente hacer las cosas. Ciertos hitos deben ejecutarse para asegurar que los resultados de cada Quick Win sean efectivamente realizados y transformados en beneficios comerciales a largo plazo. El diagrama adjunto resume sólo los más importantes.



Delegación de Tareas

Para actividades más grandes que no están asignadas a un sólo colaborador, encontrar el equipo adecuado es primordial. Cerciorarse para crear un equipo diverso con alguien experto en datos, alguien que realmente conoce los procesos de la empresa y un experto si es necesario.

Monitoreo

Si el Quick Win tiene un impacto duradero, los resultados deben ser monitoreados en el tiempo. Hacer un análisis de métricas / KPI antes de embarcarse en un programa de ejecución de Quick Wins.

Difusión

Dar visibilidad a los logros de la Quick Wins que ya se han implementado es bueno para generar confianza. Puede motivar a los colaboradores y producir una reacción en cadena de ideas para el mejoramiento por medio de Quick Wins.