



LATA MAUTOS



# ¿Quiénes somos?

Somos la plataforma especializada en el sector automotriz líder en **América Latina** con presencia en **6 países**.



# Noé Castro

- Licenciado en Relaciones Comerciales y Programador
- Más de 10 años de experiencia en marketing y medios digitales
- Trabajo desde hace 3 años para Latam autos

***“Al igual que tu siempre estoy buscando la mejora continua”***

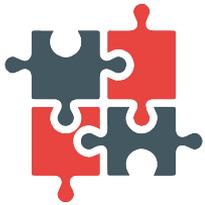


# ¿Por qué debes estar hoy aquí?

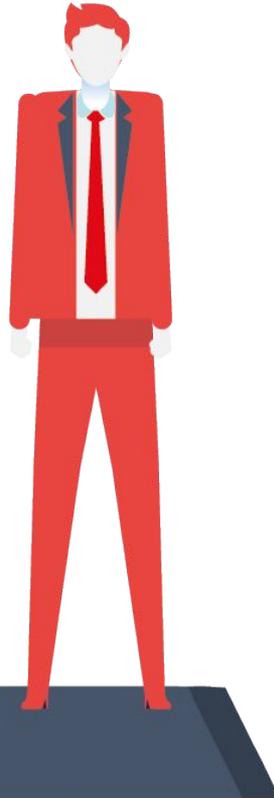
---



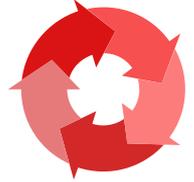
Tenemos más de 5 años de experiencia en la industria automotriz digital



En todo este tiempo hemos probado e implementado diferentes metodologías y herramientas para ser más eficientes



Al igual que tú nos hemos enfrentado a procesos de cambio que han requerido horas, días e incluso meses de investigación, probar y aprender de manera rápida y continua



# Creando equipos de marketing de alto rendimiento

---

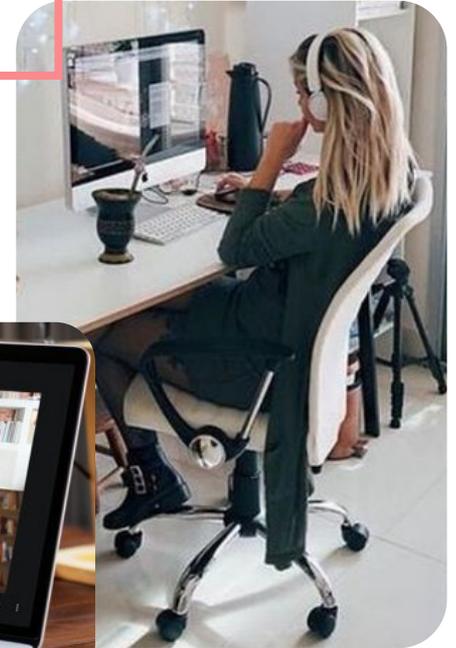


# ¿Sobre qué hablaremos hoy?

La importancia de los equipos de alto rendimiento en la nueva normalidad y cómo crearlos

# Equipos de alto rendimiento y la nueva normalidad

1. Homeoffice
2. Pertenencia
3. Mejora continua



**¿Qué son los equipo de alto  
rendimiento?**



# ¿Qué son los equipo de alto rendimiento?



**Roles**

Son grupos de personas con roles específicos, complementarios y multifuncionales que cooperan con gran compromiso e identificación para lograr objetivos en común.



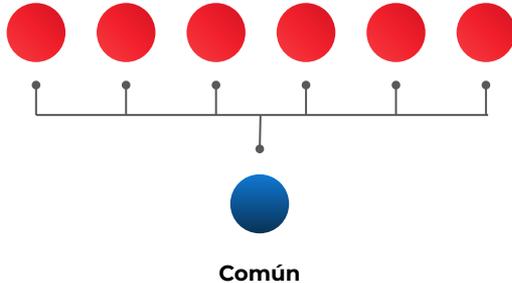
**Identidad**



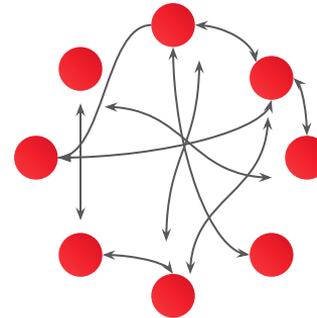
**Trabajo en equipo**

# Diferencias con un equipo de trabajo común

1. **Autogestionables:** establecen sus líneas de acción y tienen autonomía de ejecución
2. **Multifuncional:** No trabajan en silos, integran a personas de áreas y conocimientos diversos
3. **Identificación:** Cuentan con objetivos claros y el compromiso para lograr dichos objetivos
4. **Procesos:** Cuentan con un flujo de trabajo dentro de un marco temporal
5. Claridad de roles
6. **Comunicación:** La comunicación es clara y sin barreras de tal manera que cada integrante conoce el avance y el estado de cada objetivo
7. **Mejora continua**
8. **Autocorrección:** Los errores se asumen de manera colectiva
9. **Confianza y colectividad entre los miembros del equipo**



Gente que trabaja entorno a un objetivo y es coordinado por alguien más



**Alto Rendimiento**

Gente que trabaja entorno a un objetivo en común y que coordinan su trabajo entre ellos mismos

# ¿Cómo crear equipos de alto rendimiento?

---



# ¿Cómo crear equipos de alto rendimiento?

1. No tienen que ser los mejores, pero deben tener capacidad de adaptación
2. Personas con sed de conocimiento insaciable
3. Personas que saben superar sus debilidades y potenciar sus fortalezas
4. Proporciona feedback continuo e información de los avances de cada objetivo
5. Brinda confianza y seguridad al momento de cometer errores *"move fast and break things"*
6. Establece una cultura de sensibilidad social
7. Igualdad de opiniones



# El liderazgo en los equipos de alto rendimiento

Este debe estar alineado a los objetivos de la empresa, pero al mismo tiempo contar con una extraordinaria capacidad de comunicación y creatividad

La labor de los gerentes y directores de marketing debe ser crear y mantener equipos exitosos, buscar un equilibrio entre el logro de los objetivos y el desarrollo personal de cada miembro.





## FACETAS

**Gerencial:** Enfoque en metas, procesos y cumplimientos de objetivos.

**Líder:** Motivar, inspirar, reconocer e incentivar. Quien esté a la cabeza del equipo deber ser capaz de estimular los niveles de compromiso, iniciativa y creatividad de los demás integrantes. Su buena labor aumentará los niveles excepcionales de desempeño individual y colectivo.

**Coach:** Desarrollo de habilidades, modificar actitudes y llevar al equipo al siguiente nivel.

# **Metodologías y herramientas para el desarrollo y mantenimiento de equipos de alto rendimiento**

---





# **Metodologías de trabajo ágil**

# ¿Qué es agilidad?



*Entendemos por agilidad como la habilidad de cambiar la posición del cuerpo de manera eficaz.*

wikipedia

# Para nuestros propósitos...

---



***Agilidad: Capacidad de responder al cambio de manera rápida y eficaz***

Las metodologías ágiles nacieron en la industria del desarrollo de software cuando se dieron cuenta que la forma tradicional de trabajo retrasaba la entrega y conducía a entregables de mala calidad así como una obsolescencia del software en tiempos tempranos.



# Principales ventajas del agilismo

1. **Mejora la calidad:** Minimiza los errores en los entregables y mejora la experiencia y las funcionalidades para el cliente.
2. **Mayor compromiso:** Mejora la satisfacción de los integrantes del equipo y genera conciencia grupal.
3. **Rapidez:** Acorta los ciclos de producción y minimiza los tiempos de reacción y toma de decisiones.
4. **Aumento de la productividad:** Al asignar mejor los recursos, y de forma más dinámica, mejora la producción según las prioridades que tenga la empresa.

*El agilismo más que una metodología es una filosofía de trabajo*



# Agile Marketing Manifesto

Estamos descubriendo mejores formas de crear valor para nuestros clientes y para nuestras organizaciones a través de nuevos enfoques de marketing. A través de este trabajo, hemos llegado a valorar:

1. **Aprendizaje validado** sobre opiniones y convenciones.
2. **Colaboración centrada en el cliente** sobre silos y jerarquía.
3. **Campañas adaptativas e iterativas** sobre campañas Big-Bang
4. **El proceso de descubrimiento del cliente** sobre la predicción estática.
5. **Planificación flexible** frente a rígida.
6. **Respondiendo al cambio** sobre siguiendo un plan.
7. **Muchos experimentos pequeños** sobre pocas apuestas grandes.



# Los 12 principios del Agile Marketing

1. **Entrega rápida y continua:** Nuestra máxima prioridad es satisfacer al cliente y/o usuarios a través de una entrega temprana y continua de marketing que resuelva problemas
2. **El cambio es bienvenido:** Damos la bienvenida y planeamos para el cambio. Creemos que nuestra capacidad para responder rápidamente al cambio es una fuente de ventaja competitiva.
3. **Desarrollar iniciativas frecuentemente:** Entregar programas de marketing con frecuencia, desde un par de semanas hasta un par de meses, con preferencia a un plazo más corto.
4. **Trabajamos juntos todos los días:** Los responsables de negocio y los especialistas de marketing trabajamos juntos de forma cotidiana durante todo el proyecto.
5. **Desarrollar proyectos en torno a individuos motivados**
6. **El aprendizaje es la llave**
7. **Marketing sostenible:** Trabajar no es el objetivo, el marketing sostenible requiere que mantengas un ritmo constante y un plan de acción.
8. **Conversaciones Cara a cara:** El método más eficiente y efectivo de comunicar información al equipo de marketing y entre sus miembros es la conversación cara a cara.
9. **Atención a la excelencia:** El objetivo es encontrar una solución lo «suficientemente buena» más que la solución perfecta. No tengas miedo de fallar; simplemente no fallas de la misma manera dos veces.
10. **Simplicidad:** El arte de maximizar la cantidad de trabajo es esencial.
11. **Equipos auto organizados:** Las mejores ideas, campañas y diseños emergen de equipos auto-organizados.
12. **Reflexiona y ajusta**

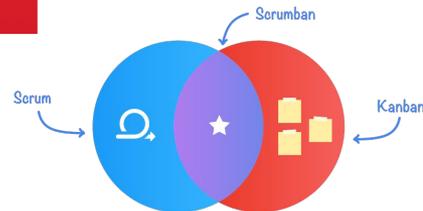
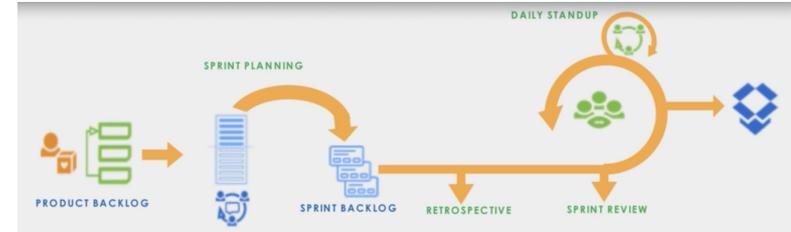


# Principales metodologías Ágiles

## Principales metodologías Ágiles

**SCRUM:** Adecuado para organizaciones que comienzan a trabajar con Agile

**KANBAN:** Recomendado para organizaciones con experiencia en Agile



# Herramientas digitales



# Herramientas digitales

## Pago

 **monday.com**

 **Trello**

  
**asana**

## Open Source

 **TAIGA**

 **OpenProject**

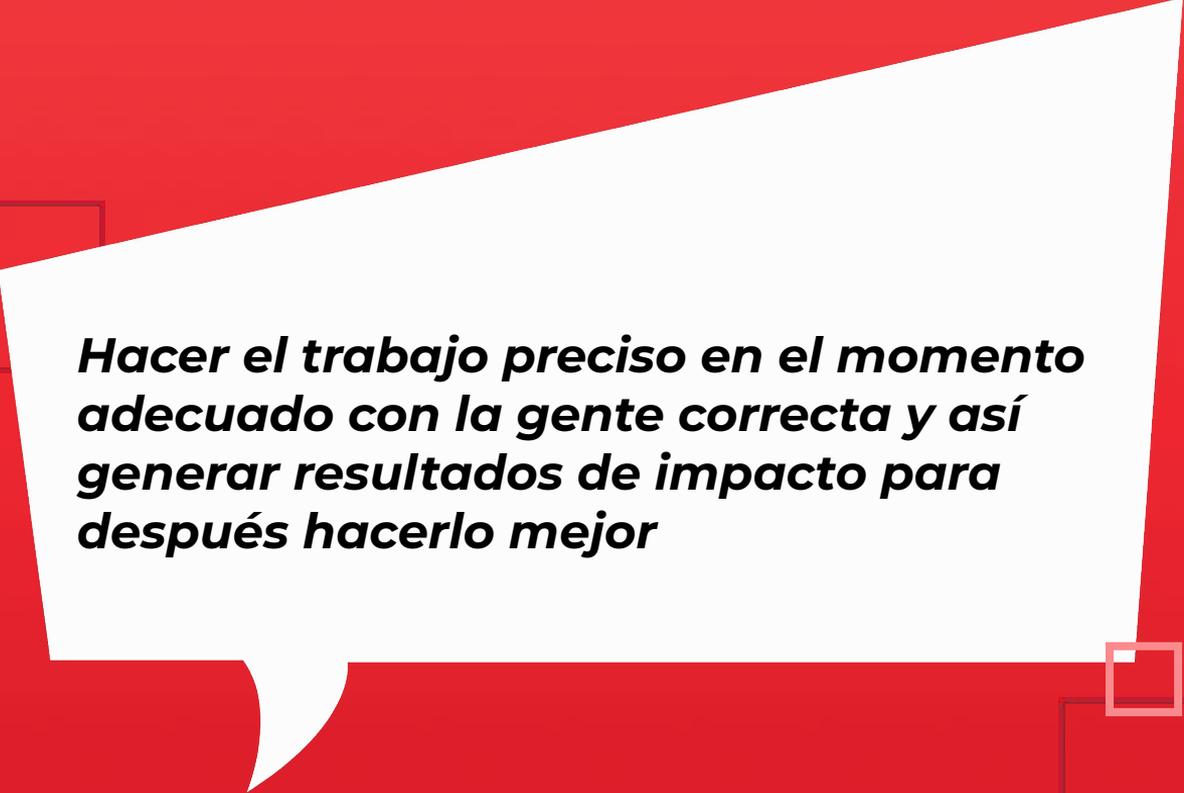
**leantime**



**Todo esto se resume en...**

---





***Hacer el trabajo preciso en el momento  
adecuado con la gente correcta y así  
generar resultados de impacto para  
después hacerlo mejor***



**GRACIAS**

---



noe@latamautos.com