

“Por experiencia propia”

WOLA – Enterprise 2.0 en la Unidad HCM de Ibermática

Ibermática

Tecnología y Conocimiento

EUSKALIT

Bikaintasunerako Euskal Fundazioa
Fundación Vasca para la Excelencia



1. ¿Quiénes somos y qué hacemos?
2. Presentación del proyecto
3. ¿Cómo lo hicimos?
4. Aspectos innovadores
5. La operativa
6. Resultados
7. Lecciones aprendidas
8. Oportunidades
9. WOLA

1. ¿Quiénes somos y qué hacemos?

Somos una Unidad de Negocio del Grupo Ibermática que presta servicios innovadores para ayudar a nuestros clientes a aumentar la capacidad de sus organizaciones mediante el desarrollo de las personas.

Orientación a resultados



Conocimiento e innovación

Orientación a las personas

Actitud comercial

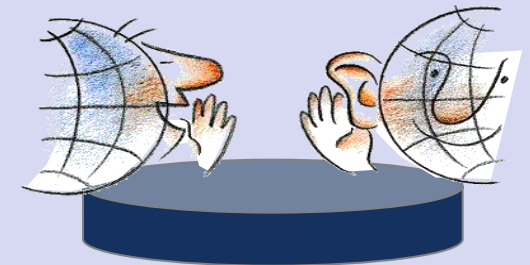
HCM



Learning



HCM



Social Business Media

Ibermática

Septiembre 2010 / 2

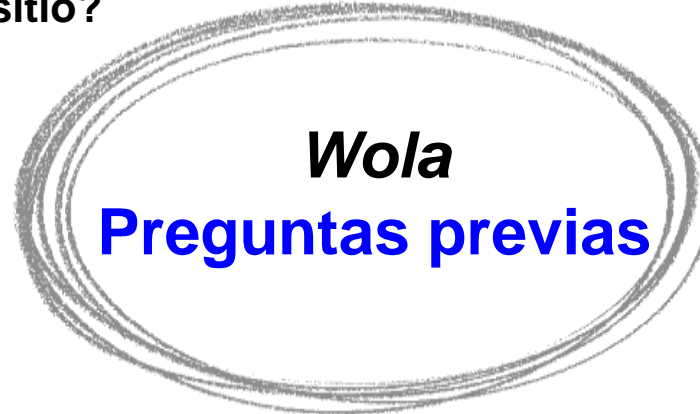
2. Presentación del proyecto

Previos

¿Por qué creamos la comunidad?

¿Cuáles son los grupos de interés del proyecto?

¿Por qué queremos que las personas vengan a este sitio?



¿Qué resultados queremos obtener?

¿Qué estrategia de vinculación comunitaria queremos?



2. Presentación del proyecto

¿Por dónde empezar?



2. Presentación del proyecto

Objetivos

La Unidad quería contar con un espacio que facilitara la generación de conocimiento formal e informal de la Unidad.



Apoyo a la gestión y comunicación de los **procesos**.

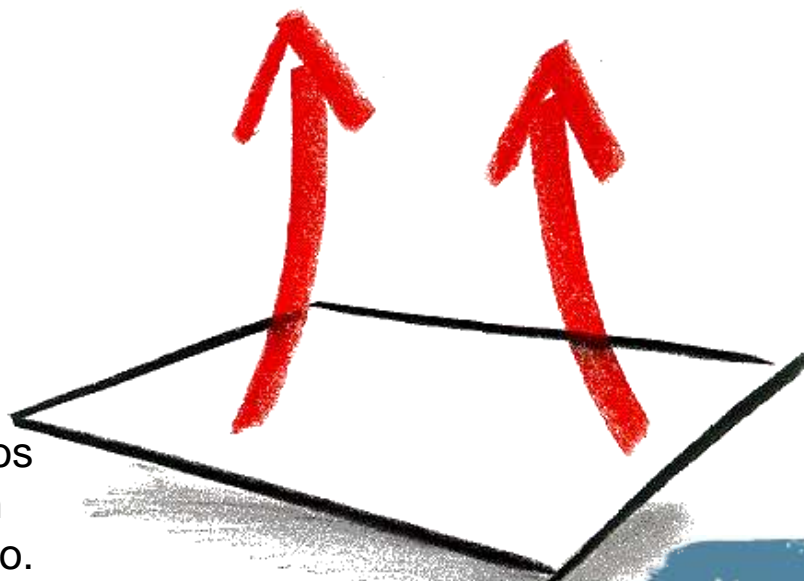
Apoyo a la gestión y comunicación en los **proyectos**.

Agilizar y mejorar el conocimiento de los grupos de interés en relación con sus áreas de conocimiento.

Explicitar el conocimiento que ya tenemos.

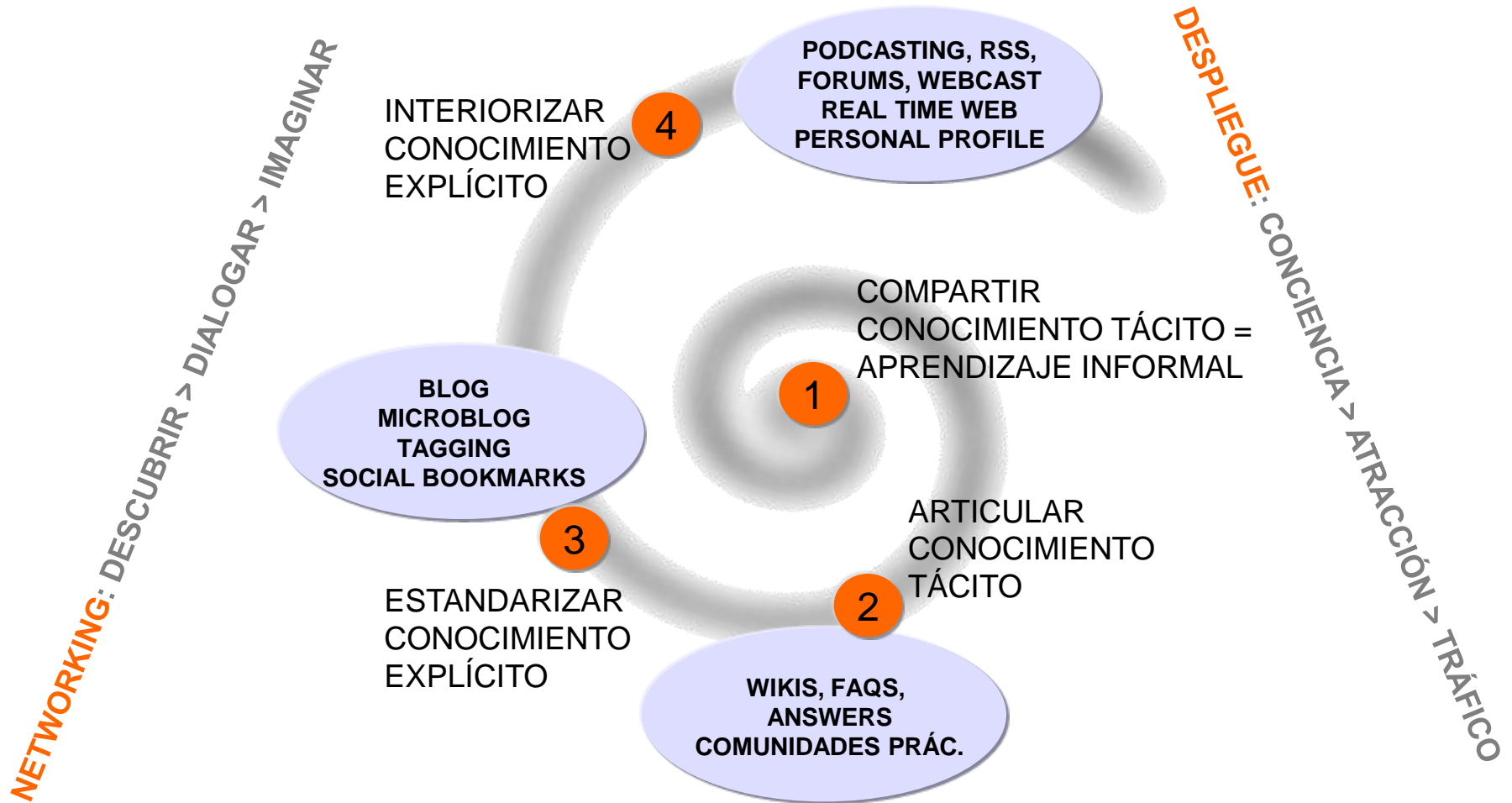
Investigar ámbitos emergentes.

Completar el ciclo de la innovación y el conocimiento.



2. Presentación del proyecto

COLABORACIÓN: ORGANIZAR > EJECUTAR > FORMALIZAR



3. ¿Cómo lo hicimos?

Despliegue del piloto

09/2009

RESULTADOS ESPERADOS

- Diagnóstico
- Perfiles tecnográficos
- Definición Liderazgo
- Recursos
- Requisitos
- Resultados esperados
- Formación sponsors

ENFOQUE

- Estrategia de vinculación comunitaria
- Plan de proyecto

- Estructura gobierno
- Políticas actuación
- Procesos, indicadores
- Branding
- Plan de promoción
- Configuración
- Pruebas
- Formación usuarios
- Roll out comunidad
- Explotación
- Institucionalización

DESPLIEGUE Y EXPLOTACIÓN

- Informe de resultados
- Plan de evolución

03/2010

EVALUCIÓN Y REVISIÓN

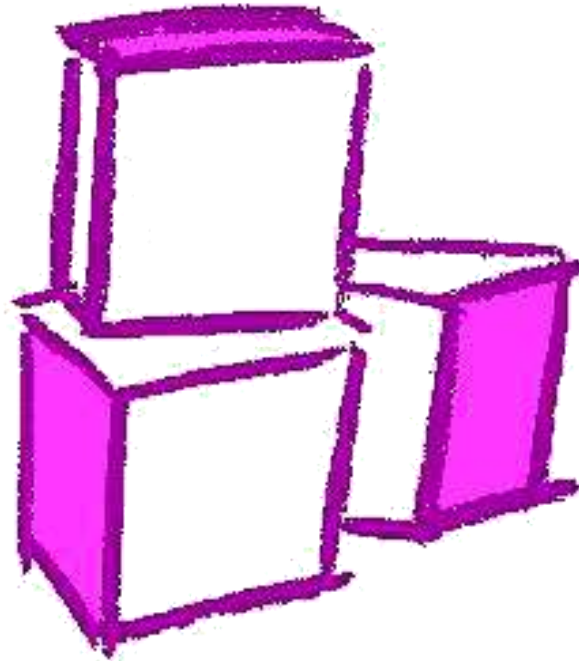
4. Aspectos innovadores

TECNOLOGÍA TRANSPARENTE

El espacio es fácil, reconocible, lo que hace que la tecnología desaparezca.

IDENTIFICACIÓN DE PERSONAS EXPERTAS

La comunidad manda y va filtrando y reconociendo a las personas relevantes.



EFECTO RETRATO

La participación y la NO participación queda en evidencia, lo que promueve una aceptación del espacio casi inmediata.

¡¡EL PROYECTO ES UNA INNOVACIÓN EN IB!!

5. La operativa

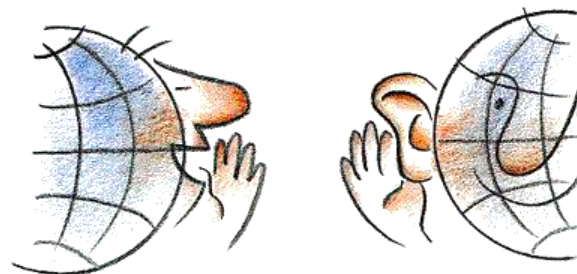
ANTES DE WOLA

- Comunicación en base a correo electrónico
- Exclusividad
- Múltiples herramientas
- Compartir es “voluntario”



DESPUÉS DE WOLA

- Comunicación en base a conversación
- Integración
- Todas las herramientas en una sola herramienta
- Compartir es un valor



6. Resultados

Caso Ibermática Enterprise 2.0: Proyecto WOLA

RELACIONES, COMPARTIR

18. 23-mar-2010 17:06 en respuesta a: JUAN LIEDO
Re: Necesito testimonios hoy de las ventajas de WOLA en el trabajo

QUÉ SE HACE AQUÍ

5. 23-mar-2010 16:22 en respuesta a: JUAN LIEDO
Re: Necesito testimonios hoy de las ventajas de WOLA en el trabajo

IDENTIFICAR QUIÉN SABE

-Mis emails se han reducido un 60%, me comunico con el equipo prácticamente a través de Wola.
-Ha facilitado la incorporación de las personas nuevas a los proyectos, la fundamental por lo menos.
-Un sitio único y disponible para todos y para todo: documentos, proyectos, etc.
-Hay una parte abierta de los proyectos: todos pueden acceder a alguna parte del proyecto, por lo que el conocimiento global de lo que hacemos y en lo que estamos es mayor.
-Lo ideal sería tener a los clientes y terceros en esta relación de trabajo, pero eso ya depende de cada caso y pueden esperar.
-El sentimiento de que lo que digo importa es mayor porque se fomenta la colaboración y participación.

COLABORAR

DEBATIR

Editar Eliminar Sucursal Responder

SENTIMIENTO EQUIPO

Además racionaliza el uso de los correos electrónicos, lo que fomenta la participación de una manera más eficiente en el equipo.

COMUNICACIÓN EFICIENTE

Editar Eliminar Sucursal Responder

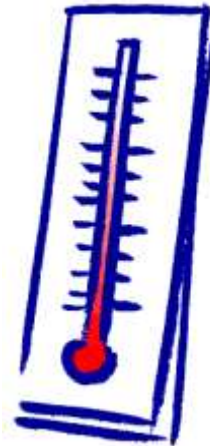
6. Resultados

Los primeros seis meses

**REDUCCIÓN
MAILS 50%-70%**

**CONOCIMIENTO
EXPLÍCITO AUMENTA
30%**

**PROYECTOS
INNOVACIÓN
AUMENTAN 100%**



**MOTIVACIÓN
AUMENTA
10%**

**AUMENTO DE
SATISFACCIÓN**

**AUMENTA
PRODUCTIVIDAD**

7. Lecciones aprendidas

A los seis meses

ERRORES COMETIDOS

- Estructurar mucho contenidos
- Querer controlar todo
- Creer que todos participan



NO ABORDARLO SI

- No hay objetivos claros
- No hay visión global
 - No es (sólo) tecnología
 - No se valora la colaboración
 - No se valora conocimiento



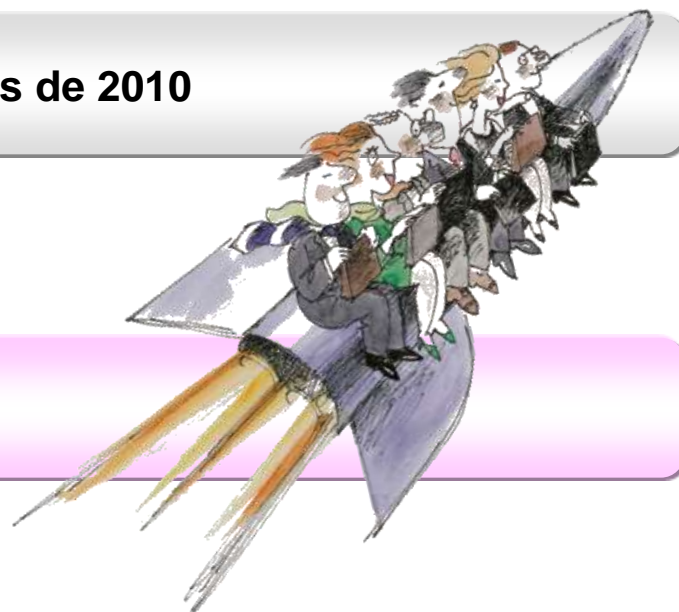
8. Oportunidades

Hoja de ruta interna

Despliegue en todas las Unidades en 2010

Despliegue de Social CRM a finales de 2010

Crowdsourcing en 2011



9. WOLA

Adobe Flash Player 9
Archivo Ver Control Ayuda

Ibermática

Bienvenido, **Alazne Casas** (Cerrar sesión) Nuevo Su material Historial Buscar

HCM

Todo el contenido **Su vista** (personalizar) Buscar:

Lugares

Sus lugares
Espacios
Proyectos
Grupos

- P.01. Reflexion estrategica
- P.02.Mejora continua e innovacion
- P.03.Desarrollo de personas
- P.04.Unidad HCM Proceso comercial y marketing
- P.05.Proyectos
- P06. Gestion del Conocimiento

Buscar

Contenido reciente

- Saba Customers by industry**
24-sep-2010 16:39 en P.04.Unidad HCM Proceso comercial y marketing por Jose Manuel Ramos Centeno
- Convocatoria reunión seguimiento proyectos 29-09-10**
24-sep-2010 15:30 en P.05.Proyectos por Virginia Torrecilla
- Jornada E2.0 en "Empresa Digitala" algunos datos**
24-sep-2010 14:56 en P.04.Unidad HCM Proceso comercial y marketing por Javier Martinez de Lahidalga
- Pliego AEAT**
24-sep-2010 13:07 en P.04.Unidad HCM Proceso comercial y marketing por Jose Manuel Ramos Centeno
- Propex_WOLA_30092010.ppt**
23-sep-2010 18:13 en P.04.Unidad HCM Proceso comercial y marketing por mertxe gordillo
- Matimágenes y Formulanimaciones**
23-sep-2010 17:36 en Landa's Blog por Jon Landaberea
- La moda del Social Media**
23-sep-2010 17:00 en Mikel Gastañaga Marcadores por Mikel Gastañaga
- 10 B2B Social Media Case Studies and Examples | Social Media B2B**
23-sep-2010 15:25 en Javier Martinez de Lahidalga Marcadores por Javier Martinez de Lahidalga
- 23.451_Cuaderno de bitácora**
por Isabel del Río

Acciones

Actions

- Escribir un artículo de blog
- Invite your colleagues to join
- View your profile
- Edite su perfil
- Personalize your homepage

Sus grupos

- P.05.Proyectos
- P.04.Unidad HCM Proceso comercial y marketing
- P06. Gestion del Conocimiento
- P.07.Tecnologia
- 20360_Justizagela

Sus conexiones

Espacios

Discusiones populares

Gracias por su atención

Ibermática
Tecnología y Conocimiento



@ibermaticahcm



www.slideshare.net/ibermaticahcm

Ibermática

Septiembre 2010 / 15