



**F\*\*K  
PLAN  
B**

Recursos

# Tabla de Contenidos

- Elogios para Dominic Monkhouse y 'F\*\*k Plan B'
- Imagen 1: Promotores, Detractores y Pasivos
- Imagen 2: Probabilidad de recomendación de Rackspace
- Imagen 3: Cuadro de mando laboral
- Imagen 4: Cuadro Evaluación del Empleado
- Imagen 5: Modelo de madurez de liderazgo basado en valores
- Imagen 6: Volante de inercia
- Imagen 7: Plan Personal de Una Sola Página (OPPP)
- Imagen 8: Ecuación de Velocidad de Ventas

## Elogios para Dominic Monkhouse y 'F\*\*k Plan B'

Entender cómo encontrar a nuestros jugadores estrella, mantener a los que queremos que crezcan y perder a los que son demasiado tóxicos para quedarse ha sido un verdadero reto, y a la vez un cambio de juego para nosotros en Excelsior.

Fue gracias a la introducción de herramientas de alta calidad por parte de Dominic, validadas a través de su propia práctica estratégica en los negocios, lo que ha hecho que todo esto sea posible, que realmente ocurra y que marque una gran diferencia.

**- Hazel Pulley, CEO Excelsior MAT -**

Trabajar con Dominic ha hecho que nos centremos mucho más en trabajar por el negocio que en el negocio. Sin embargo, no es un paseo por el parque y requiere una búsqueda incesante de la mejora continua y la rendición de cuentas. Hemos empezado a ver un impacto directo en el negocio como resultado de los ritmos que nos ha enseñado a aplicar. Su estilo es de coaching y es profundamente relacional con su apoyo. Dominic posee una gran cantidad de conocimientos que parecen brotar en conversaciones fluidas, lo que mejora aún más la experiencia hasta el punto de que he aprendido la diligencia de tomar notas rápidamente para no perder el momento de aprendizaje añadido.

**- Tom Frame, Group MD Etch and BigRadical -**

Dominic tiene experiencia en muchas áreas, por lo que casi cualquier pregunta que le hagas tiene una gran historia o visión que ayuda a resolver el reto.

**- Daniel Teacher, Managing Director T-Tech -**

Trabajar con Dominic ha puesto de manifiesto que, independientemente de la experiencia previa que tengas o creas tener, siempre necesitas una caja de resonancia independiente y alguien que te desafíe.

Lo que me ha sorprendido al trabajar con Dominic es que, en muchos casos, cambios y consejos aparentemente pequeños pueden tener un impacto enorme en el rendimiento.

El enfoque implacable en las prioridades que impulsan el plan A, y la energía positiva que esto crea, hacen que no pierdas el tiempo preocupándote por el plan B.

F\*\*K Plan B

**- David Howson, CEO Six Degrees -**

Dominic ha sido un apoyo increíble tanto para mí como para mi equipo desde que empezamos a trabajar juntos.

Dominic nos ha ayudado a desarrollar una claridad real de lo que necesitamos hacer como empresa para alcanzar el éxito que deseamos. Además, nos ha ayudado a construir una estrategia clara sobre cómo alcanzar nuestros objetivos, al tiempo que nos ha permitido identificar oportunidades en el mercado para colocar la marca y cómo comunicarla y promocionarla.

En pocas palabras, Dominic es simplemente brillante en los negocios.

Estoy muy agradecida de poder acceder a su mente y obtener sus consejos. Siento una verdadera fuerza al saber que está a nuestro lado.

**- Cate Murden, CEO PUSH -**

Tengo entendido que la inmensa mayoría de los propietarios de empresas nunca han estudiado temas empresariales en la escuela o la universidad. Muchos propietarios lo son por accidente o son grandes innovadores que detectan una oportunidad, que posteriormente despegan con una mezcla de suerte, demanda y tras unas cuantas decisiones acertadas se convierte en un negocio. Sigo oyendo que "los primeros 100.000€" son los más difíciles, para ser sincero, cada nuevo paso de 100.000€ es realmente difícil, especialmente cuando el único dinero que tienes es el tuyo propio y es limitado. En los últimos 20 años de dirigir Clearvision, puedo reflexionar y ver cambios considerables en mí mismo. La autorreflexión ha sido una parte importante de mi viaje y, sin ninguna duda, es más fácil de hacer cuando tienes un coach en el que puedes confiar al 100%. He tenido la suerte de contar con dos excelentes coaches en mi época, Ian Prince y Dom Monkhouse.

Aunque no me arrepiento de nada en mi vida empresarial, hay dos cosas que cambiaría y que animaría a otros empresarios a hacer. La primera es sacar tiempo para leer libros de negocios. Durante muchos años creí que no tenía tiempo para leer libros de negocios. Creía que en la gestión de la empresa debía emplear todo mi tiempo y energía. La realidad es que hay muchos libros excelentes que te ahorrarán tiempo. La segunda es encontrar un coach o mentor o formar parte de una red de directores generales que puedan compartir experiencias vitales. La mayoría de los buenos coaches operan dentro de un marco, para mí y para Clearvision, el marco ideal era ScalingUp y 3HAG.

**- Gerry Tombs, CEO Clearvision -**

## Probabilidad de Recomendar

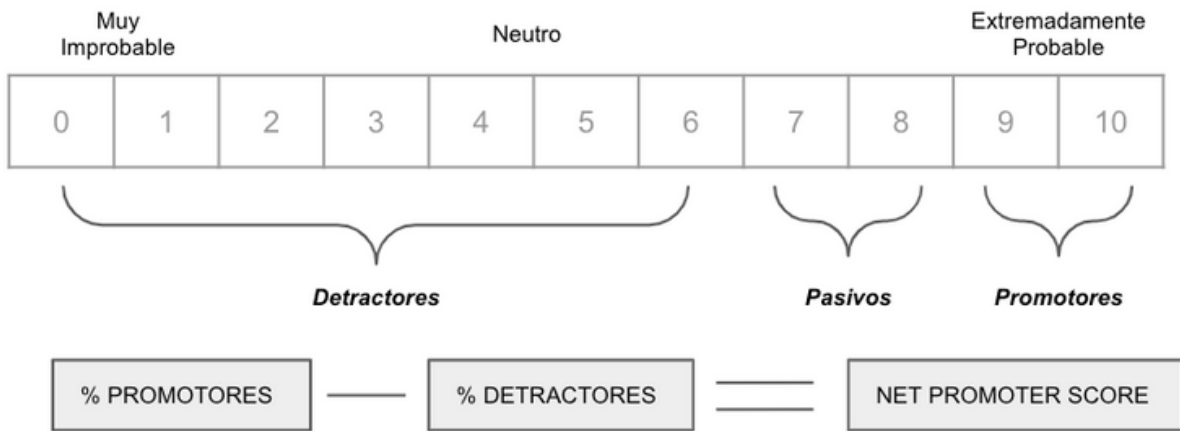


Imagen 1. Posibilidad de recomendar

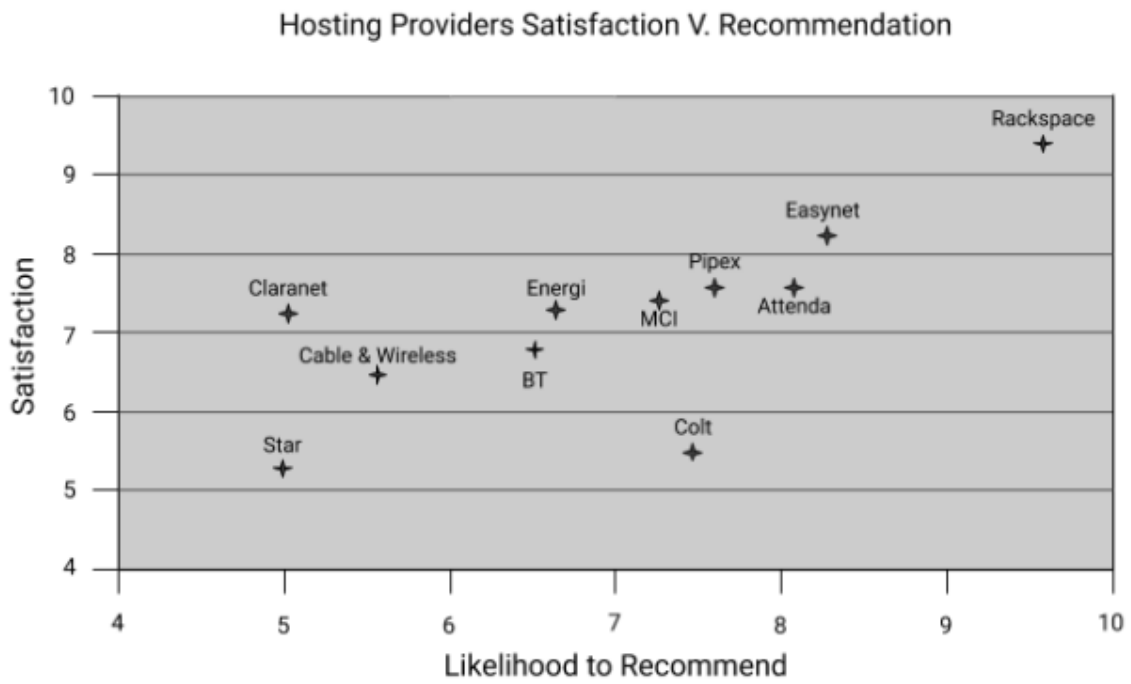


Image 2. Rackspace Likelihood To Recommend

<b>Cuadro de mando laboral Rol:</b>				
Actividad	Tiempo	Impacto	Frecuencia	Medida
Tareas	=>5%	A/M/B	D/S/M/A	KPI @12 Meses

<b>Cuadro de mando laboral (Rol: Director de Servicios al Cliente)</b>				
Actividad	Tiempo	Impacto	Frecuencia	Medida
Tareas	=>5%	A/M/B	D/S/M/A	KPI @12 Meses
Reducir abandono	✓	A	D	1.3% Por Mes
Aumentar base de clientes	✓	A	D	+3% Bruto Por Mes
Desarrollar talento del equipo de soporte	✓	A	D	70% De A-Players

**Imagen 3. Cuadro de mando laboral**

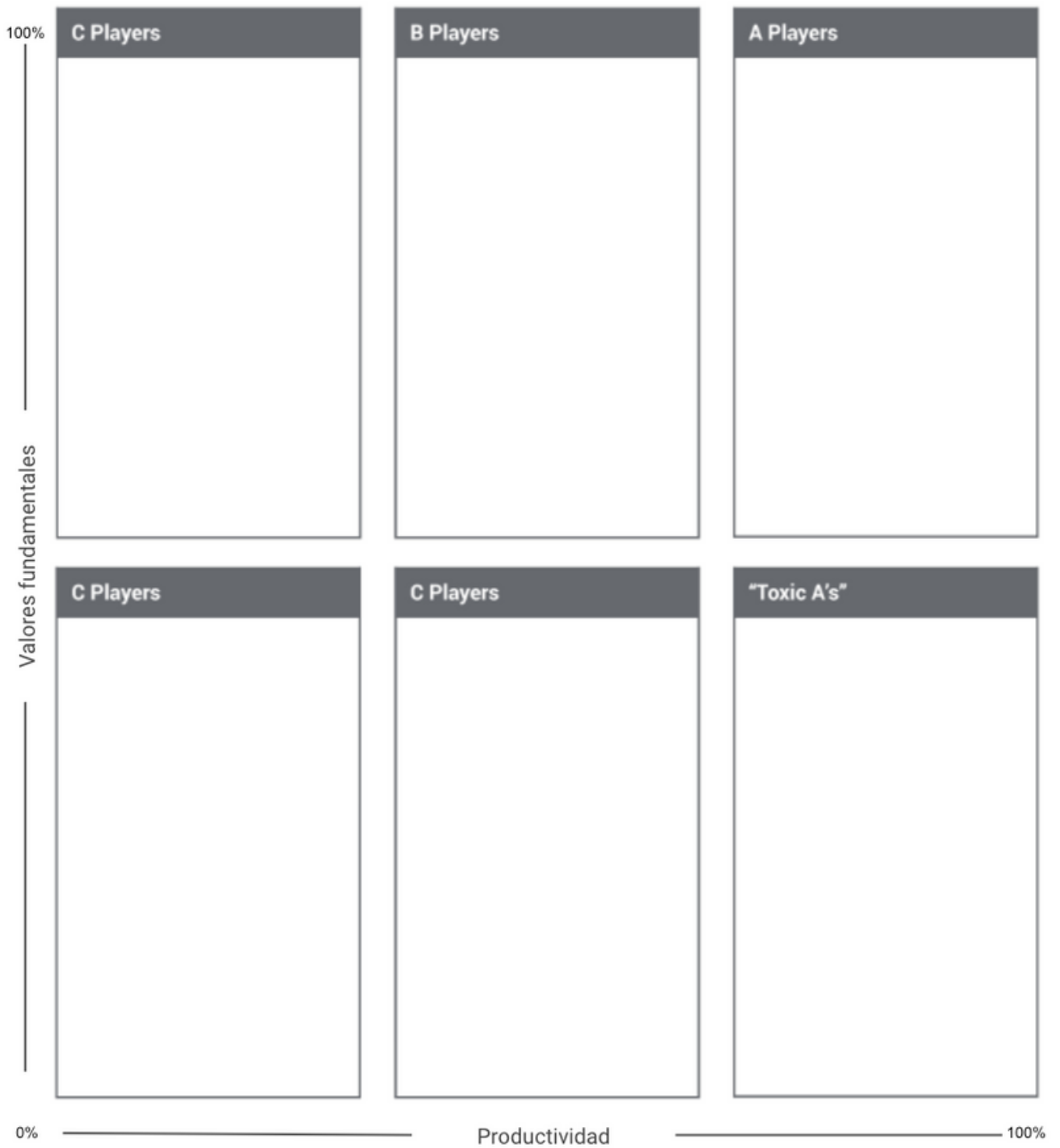


Imagen 4. Cuadro evaluación del empleado

Valor	Player	Capitán	Coach	Maestro
<b>Cada interacción importa</b>	Contribuye en conversaciones de gran impacto (escucha, testea asunciones, es 100% responsable)	Construye equipos de alto rendimiento	Fomenta colaboración multifuncional	Crea una cultura de alto rendimiento y de gran cohesión
	Se centra en el cliente como persona (no como ingresos)	Entiende y anticipa las necesidades del cliente (internas y externas)	Enfrenta hábilmente los retos del cliente	Aporta una perspectiva estratégica a necesidades emergentes del cliente (planea con antelación)
<b>Ayuda a otros a triunfar</b>	Busca feedback de compañeros; ofrece su feedback	Aporta feedback para el desarrollo para reportarlo al equipo	Guía a individuos y equipos hacia un alto rendimiento	Escanea, identifica y elimina barreras organizativas al éxito.
	Conciencia de sí mismo: de sus propias fortalezas y limitaciones. Deja el ego en la puerta.	Reconoce y capitaliza en las fuerzas individuales del equipo	Facilita resultados a través de habilidades y fortalezas alineadas de individuos y equipos	Identifica tendencias y oportunidades para aumentar la capacidad organizacional
<b>Trabaja por la excelencia</b>	Se enfoca en resultados creando metas de rendimiento individual y de liderazgo	Se enfoca en resultados de equipo creando metas, objetivos y métricas comunes	Identifica y apalanca interdependencias multifuncionales para obtener resultados	Establece metas complejas y provee visión estrategia para toda la compañía
	Admite y aprende de los errores	Informa y facilita el aprendizaje de los errores	Identifica y enfrenta implicaciones sistémicas y humanas de los errores	Crea una cultura de aprendizaje donde está bien asumir riesgos y aprender de errores
<b>Todo es posible</b>	Innova: Busca oportunidades para mejorar la experiencia para compañeros y clientes	Está dispuesto a asumir riesgos y cuestionar el status quo; Ofrece soluciones	Dirige la implementación del cambio para mejorar el rendimiento	Defiende el cambio y crea un ambiente para que nuevas ideas prosperen
	Busca soluciones creativas para retos diarios	Crea un ambiente de posibilidad en el equipo (decir que si y averiguar el "cómo")	Alinea equipos hacia una visión estratégica del futuro	Inspira al equipo a tener un sentido del propósito
<b>Sentido de la diversión</b>	Reconoce y aprecia el trabajo y esfuerzo de los demás	Celebra los éxitos e hitos del equipo	Reconoce la contribución de los compañeros a lo largo de la organización	Crea una cultura de reconocimiento y celebración
	Crea su propia definición del equilibrio	Trabaja con el equipo para equilibrar resultados con sostenibilidad personal; muestra preocupación y empatía	Crea y diseña preparativos para maximizar rendimiento y sostenibilidad del equipo	Construye una cultura que considera la salud y bienestar de los trabajadores

Imagen 5. Modelo madurez de liderazgo basado en valores



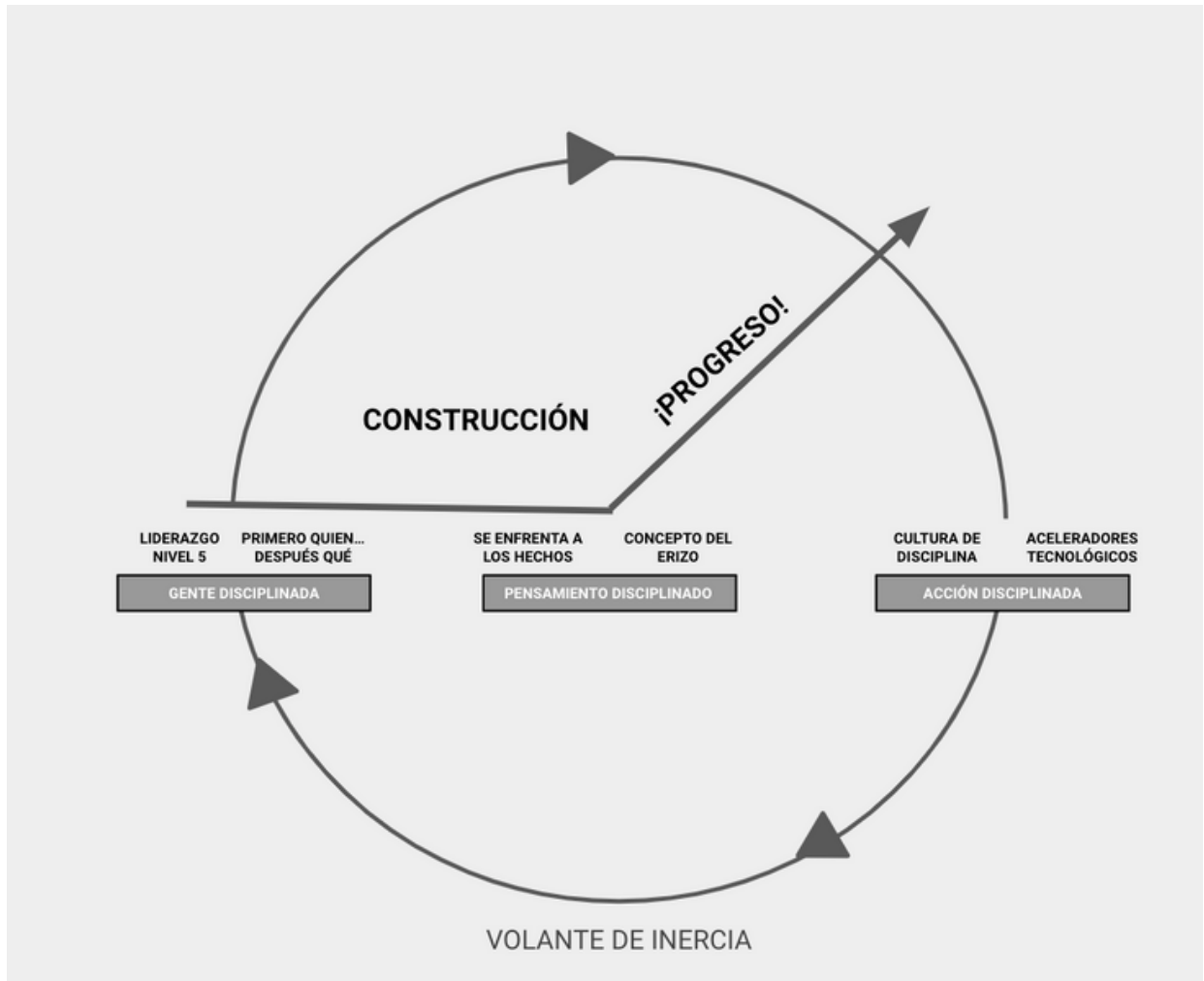


Imagen 6. Volante de inercia

NAME \_\_\_\_\_

DATE \_\_\_\_\_

		RELACIONES	LOGROS	RITUALES	RIQUEZA (\$)
<b>Fé</b>	10-25 Años (Aspiraciones)				
	<b>Familia</b>				
<b>Amigos</b>	1 Año (Actividades)				
	<b>Fitness</b>		EMPEZAR	EMPEZAR	EMPEZAR
		STOP	STOP	STOP	STOP
<b>Finanzas</b>	90 Días (Acciones)				

Imagen 7. Plan Personal de Una Página (OPPP)



The diagram illustrates the Sales Velocity Equation. On the left, a large letter 'V' is labeled 'Velocidad de ventas'. This is followed by an equals sign. The right side of the equation is a fraction. The numerator consists of three terms: a hash symbol (#) labeled 'Número de oportunidades', a pound sterling symbol (£) labeled 'Tamaño medio del acuerdo', and a percent sign (%) labeled 'Tasa de conversión o tasa de ganancia'. These three terms are separated by multiplication signs (×). The denominator is a large letter 'T' labeled 'Longitud del ciclo de ventas'. A horizontal line separates the numerator from the denominator.

$$V = \frac{\# \times \pounds \times \%}{T}$$

Velocidad de ventas

Número de oportunidades

Tamaño medio del acuerdo

Tasa de conversión o tasa de ganancia

Longitud del ciclo de ventas

Imagen 8. Ecuación de Velocidad de Ventas

**Puedes encontrar más contenido y  
recursos en  
[monkhouseandcompany.com/es](https://monkhouseandcompany.com/es)**