

Análisis FODA

Objetivo: Identificar fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas del negocio.

- Convoca a tu equipo
- Crea una matriz FODA dividida en cuatro cuadrantes:
- Fortalezas (internas): Haz una lista de tus ventajas competitivas (ej. experiencia, tecnología, equipo).
- Debilidades (internas): Identifica áreas a mejorar (ej. falta de recursos, procesos ineficientes).
- Oportunidades (externas): Analiza cambios en el mercado, nuevas tecnologías o tendencias favorables.
- Amenazas (externas): Evalúa factores externos como competencia, regulaciones o fluctuaciones económicas.
- Prioriza cada punto según su impacto en tu negocio.
- Elabora un plan de acción para potenciar fortalezas y oportunidades, y mitigar debilidades y amenazas.

Diagnóstico Financiero: Indicadores Básicos

Objetivo: Evaluar la salud financiera de tu PyME.

- Reúne datos clave: ingresos, gastos, activos, pasivos y patrimonio.
- Calcula indicadores como:
- Rentabilidad: $(\text{Utilidad neta} / \text{Ventas}) \times 100$.
- Liquidez: $\text{Activo corriente} / \text{Pasivo corriente}$.
- Endeudamiento: $\text{Deuda total} / \text{Patrimonio neto}$.
- Compara tus resultados con los estándares de la industria.
- Identifica áreas críticas (ej. alto endeudamiento) y ajusta estrategias.
- Herramienta útil: Usa plantillas de Excel o software como QuickBooks para cálculos automáticos.

Diagnóstico del Mercado y Clientes

Objetivo: Comprender las necesidades del mercado y medir la satisfacción de los clientes.

- Define a tu cliente ideal: Segmenta por edad, género, ingresos, ubicación, etc.
- Diseña encuestas con preguntas clave:
- ¿Qué opinan de tu producto o servicio?
- ¿Qué aspectos les gustaría mejorar?
- ¿Qué otras necesidades tienen?
- Usa herramientas digitales como Google Forms o Typeform para recopilar datos.
- Analiza los resultados y encuentra patrones.
- Adapta tu estrategia comercial según los hallazgos (ej. mejorar precios, añadir servicios).

Diagnóstico Operativo: Análisis de Procesos

Objetivo: Identificar cuellos de botella y áreas de mejora en las operaciones.

- Dibuja un mapa de procesos: Describe cómo se desarrolla cada actividad clave (ej. producción, logística).
- Observa cada etapa: ¿Dónde se generan demoras o errores?
- Pregunta a tu equipo: ¿Qué herramientas o recursos mejorarían su trabajo?
- Clasifica procesos en: Eficientes, Ineficientes o innecesarios.
- Elabora un plan para optimizar o automatizar tareas (ej. implementar software o mejorar capacitación).

Diagnóstico de Recursos Humanos

Objetivo: Evaluar el desempeño y bienestar del equipo.

- Diseña encuestas de clima laboral para medir satisfacción, motivación y ambiente de trabajo.
- Realiza evaluaciones de desempeño periódicas con métricas claras: Logro de objetivos, Habilidades y competencias.
- Identifica necesidades de capacitación (ej. formación en nuevas herramientas o liderazgo).
- Pregunta al equipo por posibles mejoras: ¿Qué cambiarían en su entorno laboral?
- Desarrolla un plan de incentivos y bienestar para mantener al personal motivado.

Diagnóstico Estratégico: Cadena de Valor

Objetivo: Analizar cómo las actividades de tu negocio generan valor.

- Enumera todas las actividades principales (producción, marketing, ventas, postventa).
- Identifica actividades que:
- Aportan mayor valor al cliente (ej. un servicio postventa eficaz).
- Consumen más recursos sin generar valor proporcional.
- Prioriza mejoras en las actividades clave (ej. invertir en tecnología para agilizar la logística).
- Analiza si alguna actividad puede ser tercerizada para reducir costos.

Diagnóstico Tecnológico

Objetivo: Medir el nivel de digitalización y uso de tecnología.

- Evalúa las herramientas actuales: ¿Son eficientes y adecuadas?
- Preguntas:
- ¿Tu software de gestión cubre todas las necesidades?
- ¿Tienes una presencia online efectiva?
- Investiga opciones tecnológicas (ERP, CRM, marketing digital) que puedan automatizar tareas.
- Prioriza inversiones tecnológicas según tu presupuesto y necesidades.