



ELCAMPUS₃₆₀

el lugar donde aprender a ser Empresario

CUADERNO DE TRABAJO 4

CRECIMIENTO EMPRESARIAL. CRECER CON LAS HERRAMIENTAS ADECUADAS.
EL RETO DE HACER EL DIAGNÓSTICO DE TU NEGOCIO.

EL RETO DE HACER EL DIAGNÓSTICO DE TU NEGOCIO. PARTE III

CÓMO DIAGNOSTICAR TU POSICIÓN EN EL MERCADO Y CON TUS CLIENTES.

Vamos a contestar toda una serie de preguntas que te ayudarán a medir tu posición en el mercado, con tus clientes y la situación interna de la empresa.

1. ¿QUÉ CAMBIOS HA HABIDO EN TU MERCADO?
2. ¿HAY SERVICIOS Y PRODUCTOS NUEVOS?
3. ¿HA HABIDO CAMBIOS EN LAS NECESIDADES DE TUS CLIENTES?
4. NUEVAS TECNOLOGÍAS QUE TE LLAMEN LA ATENCIÓN.
5. ¿HA HABIDO CAMBIOS EN LA COMPETENCIA?
6. ¿CÓMO ESTÁS ADQUIRIENDO A TUS CLIENTES?
7. ¿SON FIELES TUS CLIENTES?
8. ¿CÓMO CANALIZAS LAS QUEJAS DE TUS CLIENTES?

EL DIAGNÓSTICO DE TUS COLABORADORES

1. ¿TU PERSONAL TIENE LA EXPERIENCIA ADECUADA?.
2. ¿LES OFRECES INCENTIVOS ADECUADOS?
3. ¿HAS HABILITADO UN CANAL PARA EXPRESAR SUS IDEAS?
4. ¿EXISTE UN PLAN DE SUCESIÓN EN LA EMPRESA?
5. ¿TIENEN ACCESO TUS EMPLEADOS A UNA FORMACIÓN ADECUADA?
6. ¿TE SIENTAS A HABLAR CON ELLOS?
7. ¿DÓNDE ESTÁ TU EMPRESA EN ESTE MOMENTO?
8. ¿HACIA DÓNDE VA TU EMPRESA?

9. ¿CÓMO ESTA YENDO?

10. PLAN DE TRABAJO

¿QUÉ CONCLUSIONES SACAS? ¿ESTÁN CONTENTOS TU CLIENTES?

¿ESTÁN CONTENTOS TUS EMPLEADOS? ¿QUÉ TE PARECE QUE PUEDES MEJORAR?