
**GUIA
PRACTICA**

**“ANALISIS
ESTRATEGICO
DEL
NEGOCIO”**

Copyright ©Maru Torres

Esta es una publicación gratuita y la propiedad es de Asesorías Total y Maru Torres. Puedes imprimir una copia de este documento para tu uso personal. Excepto para ese fin, ninguna parte de esta publicación puede ser reproducida, guardada o transmitida de cualquier forma, ya sea electrónica, mecánica, grabada, fotocopiada, escaneada o por cualquier otro medio sin el permiso expreso del autor. Las peticiones al respecto deben hacerse llegar a contacto@asesoriastotal.com.

Descarga de responsabilidad: Aunque el autor ha puesto el máximo empeño en preparar esta guía y en que todo su contenido esté actualizado y correcto, los consejos y estrategias contenidos en la misma pueden no ser adecuados para tu situación particular. En caso de duda deberías consultar con un profesional. El autor no se hará responsable en ningún caso por ninguna pérdida de beneficios o cualquier otro efecto indeseado que se produzca como consecuencia de la aplicación de estos consejos. Recuerde que el éxito de cada uno depende de sus propios conocimientos, capacidad de aprendizaje, dedicación, deseo y motivación.



SOBRE LA AUTORA:

Hola mi nombre es Maru Torres. Venezolana radicada en Buenos Aires, Argentina.

Soy Coach Personal y Ejecutivo, Licenciada en Contaduría y Administración, Consultor Estratégico de Negocios, Emprendedora y Empresaria, practicante de PNL, en mi experiencia de más de 25 años he logrado aprender y entender el valor de las conexiones interpersonales, la comunicación y el crecimiento personal, me han enseñado el poder de la confianza, la autoestima, la disciplina y que en la vida como en los negocios, es imprescindible poner en juego nuestra mejor versión para sobresalir, lo cual me ha permitido adaptarme a cualquier tipo de situación y cultura.

Mi Misión es Ayudar a los Emprendedores y Empresarios a que tengan una mayor claridad en la visión de su negocio, a crear un negocio rentable, estable y escalable ofreciendo sus productos y servicios y convertirse en una autoridad de referencia en su nicho de mercado, consiguiendo tiempo y dinero, sin estar estresado.

En definitiva, transformar la vida de las personas y que puedan lograr ser más de lo que pensaban que podían ser, para encontrar un sentido profundo de su día a día, el equilibrio entre la vida personal y la vida profesional porque ambos espacios son dos pilares muy importantes.

Soy Apasionada del "Desarrollo Personal, la Superación y Emprendimiento".

¡Me encanta lo que hago!

Disfruto ayudando a las personas a avanzar por la vida con optimismo, confianza, alegría y determinación y acompañar a las personas en el camino hacia su realización personal y así puedan conseguir sus sueños, descubrir su poder personal y sacar la mejor versión de sí mismo,

He vivido una experiencia enriquecedora como Emprendedora y Empresaria.

Actualmente soy la Fundadora de Asesores Integrales Total, de Anas Tienda Online, Asesorías Total y de La Escuela de Transformación Personal.

Maru Torres

ANALISIS ESTRATEGICO DEL NEGOCIO

¿Qué es el Análisis Estratégico del Negocio?

El **Análisis Estratégico** es el proceso que se lleva a cabo para investigar sobre el entorno de negocios dentro del cual opera una organización y el estudio de la propia organización, con el fin de formular una estrategia para la toma de decisiones y el cumplimiento de los objetivos.

El **Análisis Estratégico** debe de ser parte fundamental de las actividades de una empresa cada determinado tiempo, saber las cosas que está haciendo bien y aquellas que no están funcionando es muy importante para mantener su buen funcionamiento y organización.

Importancia del Análisis Estratégico del Negocio:

Al hacer un **Análisis Estratégico** la empresa debe identificar el mercado sobre el que desea competir y así podrá definir sin problema una estrategia que la mantendrá presente en el rubro en el que participa.

El Análisis Estratégico sirve principalmente para que la empresa sepa hacia dónde quiere ir y hasta dónde quiere llegar.

Las preguntas principales que una empresa debe plantearse al realizar un análisis estratégico son:

- ¿Cómo está constituido el mercado?
- ¿Cómo son los clientes activos en este sector?

Como hacer el Análisis Estratégico de Negocio:

Al hacer un análisis estratégico la empresa debe identificar el mercado sobre el que desea competir y así podrá definir sin problema una estrategia que la mantendrá presente en el rubro en el que participa.

Para el Análisis vamos a utilizar la Matriz de F.O.D.A. y el CANVAS.

ANALISIS FODA

¿Qué es el Análisis F.O.D.A?

El Análisis FODA, es una herramienta de estudio de la situación de una empresa o un proyecto, analizando sus características internas

(Debilidades y Fortalezas) y su situación externa (Amenazas y Oportunidades).

Es una herramienta para conocer la situación real en que se encuentra una organización, empresa o proyecto y planear una estrategia de futuro.

Las Fortalezas y las Debilidades son de Origen Interno

Las Fortalezas son los puntos fuertes de la organización o del proyecto, estos puntos fuertes nos pueden proporcionar ventajas competitivas.

Ejemplos de Fortalezas: Buen ambiente laboral. Proactividad en la gestión. Conocimiento del mercado. Grandes recursos financieros. Buena calidad del producto final. Posibilidades de acceder a créditos. Equipamiento de última generación. Experiencia de los recursos humanos. Recursos humanos motivados. Procesos técnicos y administrativos de calidad. Características especiales del producto que se oferta. Cualidades del servicio.

Las Debilidades son los puntos débiles de la organización o del proyecto y uno de los elementos de riesgo del negocio (si no se combaten).

Ejemplos de debilidades: Salarios bajos o inadecuados. Equipamiento antiguo o inadecuado. Falta de capacitación. Problemas con la calidad. Reactividad en la gestión. Mala situación financiera. Incapacidad para ver errores. Deficientes habilidades gerenciales. Poca capacidad de acceso a créditos. Falta de motivación de los recursos humanos. Producto o servicio sin características diferenciadoras.

Las Oportunidades y las Amenazas son de Origen Externo.

Las Oportunidades son las situaciones del mercado que, potencialmente, favorecen el desarrollo del negocio. Las oportunidades bien aprovechadas son los factores esenciales del éxito y, naturalmente, igual que los puntos fuertes, nos proporcionan ventajas competitivas.

Ejemplos de oportunidades: Regulación favorable. Competencia débil. Mercado mal atendido. Necesidad del producto. Subvenciones o

ayudas Inexistencia de competencia. Tendencias favorables en el mercado. Fuerte poder adquisitivo del target objetivo. Crecimiento del mercado.

Las Amenazas son los factores del mercado o el entorno que, potencialmente, pueden crear problemas al desarrollo del negocio o empresa.

Ejemplos de amenazas: Inestabilidad política o social. Regulación desfavorable. Cambios en la legislación. Competencia muy agresiva. Inflación. Contracción de la demanda. Tendencias desfavorables en el mercado. Competencia muy consolidada. Mercado que requiere ser educado. Costes de operación. Infraestructuras insuficientes. Etc.

MODELO DE NEGOCIOS CANVA

¿Qué es el Modelo CANVA?

En el 2010 Alex Osterwalder diseñó el Business Model Canvas; un formato que visualiza el modelo de negocio.

Sirve para el análisis y planificación estratégica.

La metodología Canvas consiste en completar los 9 módulos planteados por el autor, todos ellos interrelacionados y que explican la forma de operar de la empresa para generar ingresos ofrece directamente una visión global de la idea de negocio, mostrando claramente las interconexiones.

Este modelo basado en "The Business Model Canvas" sirve para elaborar un cuadro o "lienzo" con el modelo de negocio (previsto o existente).

Coloca los conceptos en cada uno de los nueve bloques que contiene el cuadro, es recomendable hacerlo siguiendo la numeración.

En la parte inferior, hay un cuadro detallado con la información necesaria para completar el lienzo.

1) CLIENTES

¿Quiénes son tus clientes?

Identifica claramente tus clientes.

Segméntalos según:

- Necesidades distintas
- Canales de acceso diferentes.
- Capacidad de pago/precio.
- Diferente aproximación.

2) PROPUESTA DE VALOR

¿Qué vas a ofrecer a tus clientes?

Identifica claramente los beneficios que tu propuesta aporta al cliente.

- ¿Qué vamos a ofrecer?
- ¿Qué valor entregaremos al cliente?
- ¿Qué necesidad satisfeceremos?
- ¿Qué problema de nuestros clientes ayudaremos a resolver?
- Piensa más en las ventajas y los beneficios para el cliente que en las características del producto.

3) CANALES /ACCESO

¿Cómo llegarás a todos tus potenciales clientes?

Define claramente tu estrategia de comunicación, distribución y venta

Esta estrategia puede incluir:

- Disponer de establecimiento/s
- Trabajar Online - Web.
- Fuerza de ventas
- Red de distribución.

4) RELACION CLIENTE

¿Cómo deberá ser la relación con tus clientes?

Define claramente cómo será, sus ventajas y su nivel de coste

Las relaciones pueden ser:

- Puntuales y poco costosas.
- Personales frecuentes, telefónicas, online.
- No personales: Sistemas automatizados, auto servicio, comunidades.
- Fidelizadoras.

5) Fuentes de INGRESO

**¿De dónde saldrán los ingresos? ¿Cómo se producirán?
¿Quién los generará? ¿Cuándo?**

Identifica claramente tus fuentes de ingresos y su estructura, de más a menos.

Las estrategias de ingreso deben/pueden incluir:

- Políticas de precios, pago y descuentos, por línea de producto/servicio o segmento/canal.
- Precios medios estimados por operación o segmento y/o % de relevancia de cada uno.
- Previsiones de plazo medio de cobro, riesgo e impago.

6) RECURSOS CLAVE

¿Qué recursos son esenciales para el negocio?

Define claramente cuáles son los recursos y activos esenciales

Estos recursos pueden ser:

- Activos físicos (maquinaria, locales...)
- Activos no materiales.
- Recursos humanos específicos.
- Recursos financieros.

7) ACTIVIDADES CLAVE

¿Qué actividades son clave para que el negocio funcione?

Identifícalas claramente y jerarquiza

Las actividades pueden ser para:

- Elaborar nuestra propuesta.
- Para atender los clientes o la postventa.
- Para las fuentes de ingreso.

Estas actividades pueden ser:

Producir, transformar, elaborar, crear, atender cliente, asistir, mantener.

8) SOCIOS CLAVE

¿Qué acuerdos o alianzas son fundamentales?

Identifica claramente los acuerdos clave para el éxito del negocio

Estos socios clave pueden ser para:

- Obtener determinados productos.
- Obtener recursos clave.
- Obtener determinados servicios.
- Limitar o compartir riesgos.
- Obtener o compartir conocimiento.

9) ESTRUCTURA DE COSTES

¿Cuáles son los costes más importantes? ¿Cuáles son los recursos clave más costosos?

¿Cuáles son las actividades con mayores costes? ¿Cuál es la estructura de los costes?

Identifica claramente los costes más relevantes y jerarquízalos en relación a los ingresos

En términos muy generales, la estructura de costes vendrá determinada por:

- El tipo de coste en función de su composición (fijo o variable).
- El tipo de coste en función de su utilidad (coste de ventas, coste de promoción, coste de personal, etc.)
- Su relevancia en relación al total de las ventas o al total de costes.
- El valor generado.

También deberán incluirse (si los hay) los costes de financiación o adquisición de activos y su amortización (si son significativos en relación a las expectativas de ingresos).

Espero que esta información te ayude con el Análisis Estratégico de tu negocio, con el fin determinar la situación actual, y de formular una estrategia para la toma de decisiones y el cumplimiento de los objetivos.

Ahora con esta información detallada ve a la plantilla de Excel y realiza el ejercicio del **Análisis Estratégico de tu Negocio**, aplicando el **Análisis FODA y el CANVA**.

Si tienes alguna duda puedes contactarnos por email. contacto@asesoriastotal.com o WhatsApp +0054 911 68295419.

Haciendo [Clic Aquí](#), Puedes solicitar tu [SESION ESTRATEGICA GRATIS](#).

Puedes visitarnos en nuestra web: <http://www.asesoriastotal.com>

Facebook: <https://www.facebook.com/AsesoresMT/>

Instagram: <https://www.instagram.com/asesoresintegralestotal/>