



IDENTIFICANDO EL VALOR DE TU EMPRESA



**“Exprime tus fortalezas y trabaja tus debilidades ...
clave para crecer como empresa”**

Documento desarrollado por [Felipe García Rey](#)
para el programa “Vende ... Sin Vender”[®]
de la [Escuela de Venta H2H](#)



1. Objetivo

El identificar las fortalezas que tiene nuestra empresa/marca es un ejercicio tan útil como necesario.

Y, sintiéndolo mucho, te tengo que decir que esta parte no tiene nada que ver con lo bonito que es tu logotipo o tu producto o servicio, sino con todo aquello que realmente le pueda ayudar e interesar a tu cliente.

Del mismo modo, es vital (y quizás más importante que lo anterior), el tomar conciencia de las áreas donde nuestra empresa/marca no es tan buena.

Y aunque muchas personas ven en este punto una clara amenaza, aquellas que queremos crecer, sabemos que es aquí donde reside una gran oportunidad de crecer.

Sólo desde la más pura honestidad para con nosotr@s mism@s es cuando descubrimos donde debemos de focalizarnos en nuestro negocio.

¿Es fácil este análisis?: para nada.

Requiere máxima honestidad por tu parte.

No tienes por qué responder a todas las preguntas, aunque te animo a que lo hagas con el máximo número posible.

Incluso puede que haya más de una pregunta que consideres que es igual a otra anterior: si es así, olvídate de ella y pasa a la siguiente.

Si la he incluido en la lista es porque, con la experiencia con esta herramienta, he comprobado que hay preguntas que, aunque sean “iguales” abren una ventana de conocimiento diferente según se plantee de un modo u otro.

¿Es incómodo este análisis?: mi experiencia, tanto acompañando a otras personas como con mis propios proyectos, me ha demostrado que no es nada cómodo. Y más si lo que quieres es trabajar en profundidad con la máxima sinceridad ... de ahí que mucha gente, sabiendo que esto es importante y vital para el crecimiento del proyecto, lo dejen a medio camino.

Aún no siendo fácil y aún no siendo cómodo el proceso .. aquí estás !!! ... a punto de iniciar el tuyo.

Ojo, este proceso es muy vivo y puede que lo empieces hoy y lo mates dentro de dos meses.



IDENTIFICANDO EL VALOR DE TU EMPRESA

De hecho, te recomiendo revisarlo periódicamente ya que tu empresa no será la misma dentro de un año (signo que habrás crecido ;-)).

Ánimo y adelante!!



IDENTIFICANDO EL VALOR DE TU EMPRESA

2. Matriz a trabajar

	Aspectos negativos	Aspectos positivos
Factores internos	Debilidades	Fortalezas
Factores externos	Amenazas	Oportunidades

Consejo:

Antes de volcar toda la información sobre el cuadro, te recomiendo que trabajes cada una de las áreas en una sola hoja (o varias) para que, una vez tengas las cuatro desarrolladas, puedas resumir en el cuadro todos los datos.



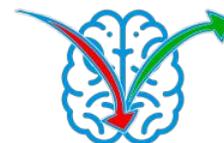
IDENTIFICANDO EL VALOR DE TU EMPRESA

3. Factores internos (sólo dependen de nosotros mismos y somos los únicos afectados por ellos):

- **Fortalezas (cuáles son nuestros puntos fuertes, aquellas cosas donde realmente destacamos y nos diferencia del resto de empresas/marcas):**

- ¿En qué destaca mi empresa/marca?:

- ¿Qué es lo que hacemos bien como empresa?:



IDENTIFICANDO EL VALOR DE TU EMPRESA

- Ahora resume toda la información en esta lista

Fortalezas de mi empresa/marca	
1.	_____
2.	_____
3.	_____
4.	_____
5.	_____
6.	_____
7.	_____
8.	_____
9.	_____
10.	_____

- Ejemplos de respuestas:
 1. Costes fijos bajos
 2. Trabajadores altamente cualificados
 3. Buenas infraestructuras
 4. Productos innovadores
 5. Conocimientos técnicos avanzados
 6. Equipo de trabajadores muy unido y comprometido
 7. Productos de alta calidad
 8. Flexibilidad ante los cambios del mercado
 9. Estructura organizativa horizontal y procesos de decisión cortos



IDENTIFICANDO EL VALOR DE TU EMPRESA

- **Debilidades (todo aquello que os pone en desventaja, aquellas carencias, handicaps, etc. ... todo aquello que puede ser vuestro talón de Aquiles a la hora de conseguir los objetivos):**

- ¿Qué aspectos puede mejorar la empresa?:

- ¿Qué aspectos deberíamos evitar?:



IDENTIFICANDO EL VALOR DE TU EMPRESA

- ¿Por qué mis clientes potenciales han preferido comprar a nuestros competidores y no a nosotr@s?:

- ¿Qué fue mal en el pasado?:



IDENTIFICANDO EL VALOR DE TU EMPRESA

- Ahora resume toda la información en esta lista

Debilidades de mi empresa/marca	
1.	_____
2.	_____
3.	_____
4.	_____
5.	_____
6.	_____
7.	_____
8.	_____
9.	_____
10.	_____

- Ejemplos de respuestas:
 1. Dependencia de un proveedor
 2. Clientela reducida
 3. Mala posición de ventas
 4. Baja calidad
 5. Precios elevados
 6. Cambios en el personal muy frecuentes
 7. No nos conocen



IDENTIFICANDO EL VALOR DE TU EMPRESA

- ¿Qué está haciendo nuestra competencia?:

- ¿Hay cambios en cuanto a los niveles de calidad de los puestos de trabajo, productos o servicios?:



IDENTIFICANDO EL VALOR DE TU EMPRESA

- Ahora resume toda la información en esta lista

Amenazas de mi empresa/marca	
1.	_____
2.	_____
3.	_____
4.	_____
5.	_____
6.	_____
7.	_____
8.	_____
9.	_____
10.	_____

- Ejemplos de respuestas:
 1. Cambios legales negativos para la empresa
 2. Cambios negativos en la bolsa de valores o en los tipos de cambio
 3. Nuevos competidores
 4. Competidores más económicos (de países con salarios muy bajos)
 5. Caída de los precios por un exceso de oferta
 6. Poca actividad económica

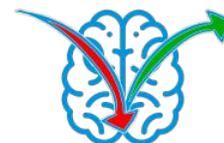


IDENTIFICANDO EL VALOR DE TU EMPRESA

- **Oportunidades (son aquellas situaciones que nos benefician, es decir, los aspectos de nuestro entorno pueden ayudarnos a conseguir las metas):**

- ¿Qué tendencias o hechos puede aprovechar nuestra empresa?

- ¿Qué oportunidades podrían abrirse para la empresa por los cambios políticos, económicos, sociales (demográficos, estilos de vida, hábitos de consumo) o tecnológicos?:



IDENTIFICANDO EL VALOR DE TU EMPRESA

- Ahora resume toda la información en esta lista

Oportunidades de mi empresa/marca	
1.	_____
2.	_____
3.	_____
4.	_____
5.	_____
6.	_____
7.	_____
8.	_____
9.	_____
10.	_____

- Ejemplos de respuestas:
 1. Cambio en las tendencias y el desarrollo de la sociedad
 2. Cambios en el comportamiento de los consumidores
 3. Progreso tecnológico
 4. Nichos en el mercado
 5. Grandes potenciales del mercado
 6. Nuevos canales de distribución



IDENTIFICANDO EL VALOR DE TU EMPRESA

5. Resumen de tu DAFO de empresa/marca

Ahora es el momento de unir toda la información de las cuatro listas que has desarrollado para tener la matriz final y entender el escenario de tu empresa/marca al completo.

	Aspectos negativos	Aspectos positivos
Factores internos	Debilidades	Mis Fortalezas
Factores externos	Amenazas	Oportunidades



IDENTIFICANDO EL VALOR DE TU EMPRESA

Consejo final:

Como te comenté al inicio del ejercicio, te recomiendo que actualices este análisis periódicamente ya que, con el paso del tiempo, aparecerán o cambiarán algunos de los factores (internos o externos) que también modificarán el DAFO.

Como siempre digo, el DAFO es tan vivo como lo es tu empresa o marca :-)