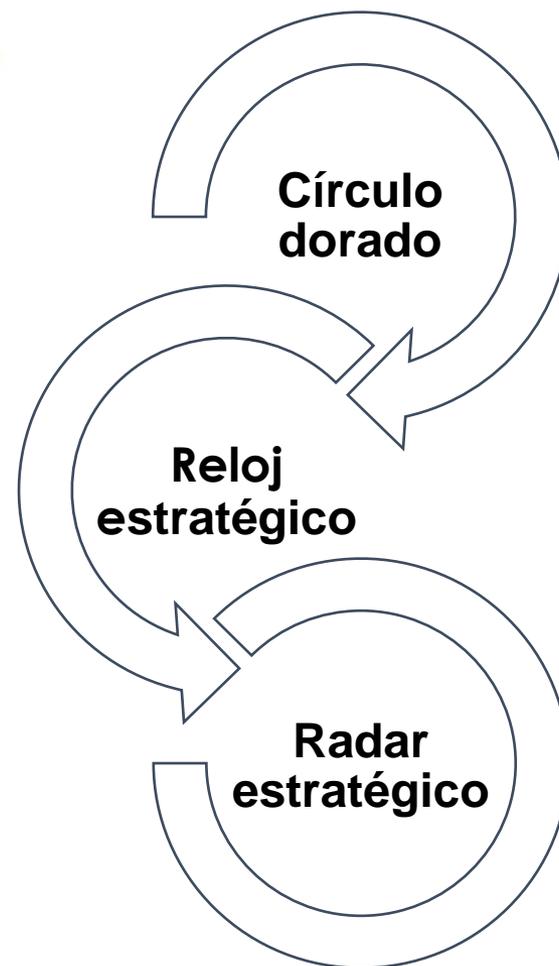


INFORME DIAGNÓSTICO

Modelo EstraPyme

CONTENIDO

alma Julia
accesorios

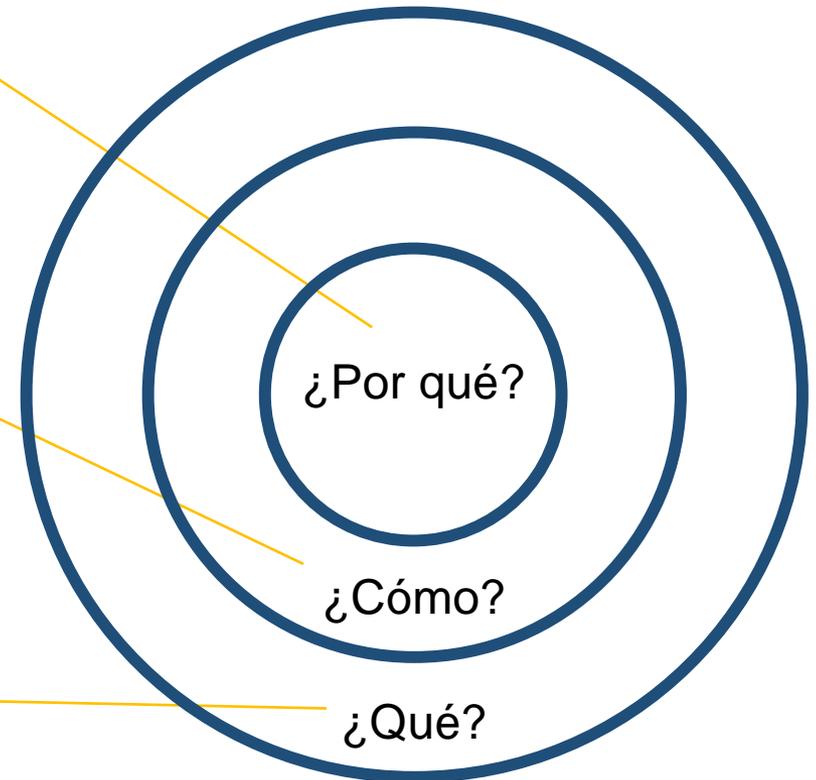


CÍRCULO DORADO – Simon Sinek

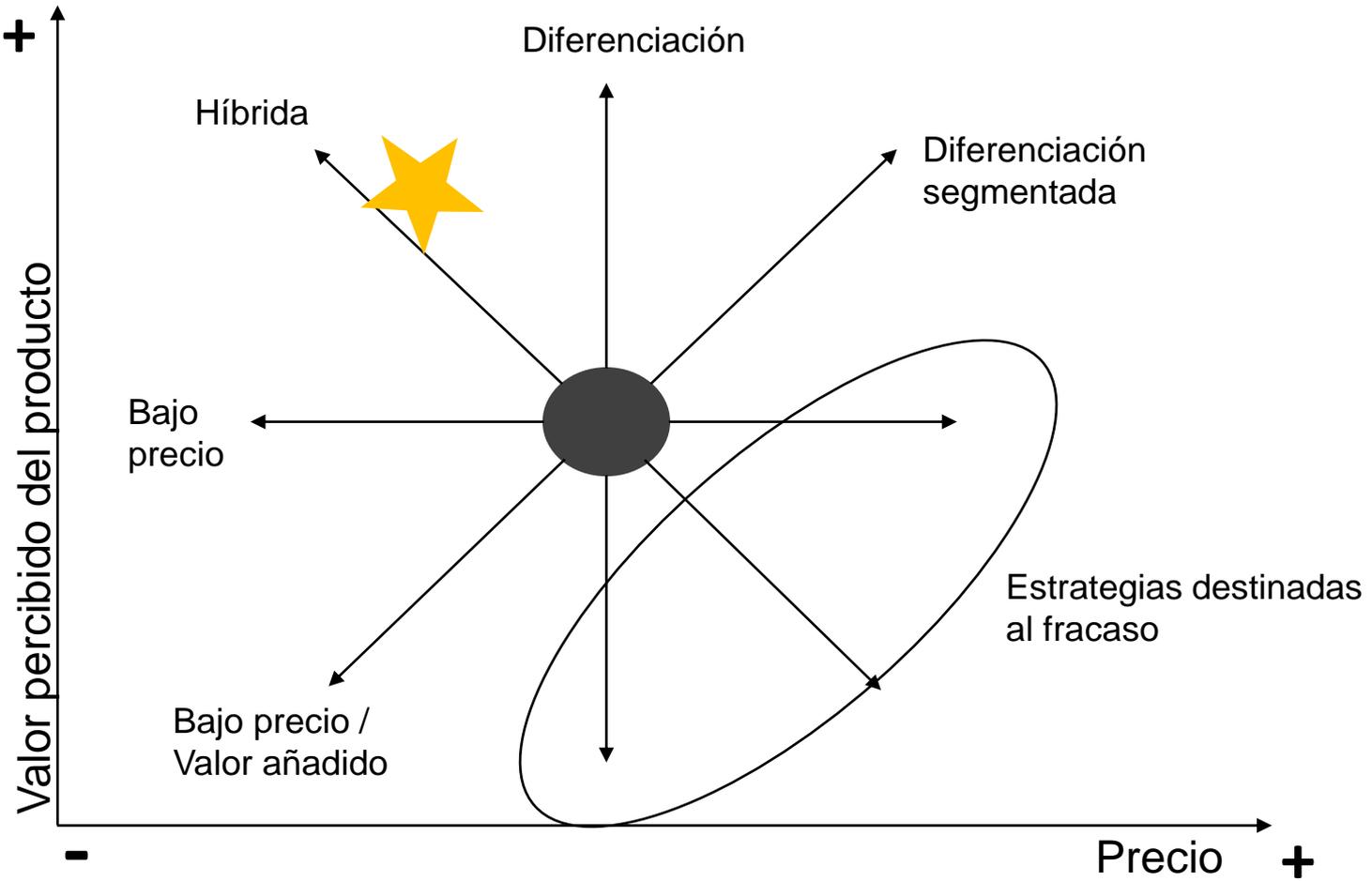
Queremos que nuestros clientes se sientan que están a la moda con nuestros accesorios y los puedan lucir con alegría y satisfacción.

Ofreciéndoles productos de calidad y precio, última tendencia, buena asesoría y oportunidad en la entrega

Comercializamos accesorios al por mayor o detal para el público femenino por la plataforma Instagram.



RELOJ ESTRATÉGICO — Bowman y Faulkner



Citas relevantes de las entrevistas

“La necesidad o dolor que alivia es la autoestima en las mujeres. Satisface una necesidad de estar en la última tendencia de la moda. Alivia el dolor de que las mujeres no se vean lindas, atractivas, organizadas” Gerente General

¿Qué hace la competencia mejor que esta empresa? “Fotografías más profesionales - temporadas definidas de productos” Diseñador-Publicista

“[...] es más competitivo en relación a los precios y al servicio [...]” “[...] son accesorios de moda, son accesorios de temporada [...]” Cliente

"tengo una condición con las cositas que no son de oro o plata puro, y es que me generan alergia, lo que me ponga" Cliente

"una vez pedí unas pulseritas, me llegaron, pues como el mismo día muy bien empacados con la y con los pagos PSE y tarjeta de crédito, como ese plus para no manejar efectivo o transferencia [...]. “[...] no es lo mismo cuando tú ves la foto, cuando tú eres la persona y miren cómo me queda” Cliente

RADAR ESTRATÉGICO

Conocimiento del cliente

Nivel	Descripción
1	No sabe quién es su cliente.
2	Tiene dudas sobre quién es su cliente.
3	Solo describe al cliente desde una segmentación tradicional de mercado (estrato, edad, sexo, etc.).
4	Conoce su cliente, lo describe desde la segmentación tradicional de mercado y el perfilamiento (comportamiento, psicografía, tareas por hacer, dolores, alegrías). Identifica, además, si su negocio atiende varios tipos de clientes. Diferencia en su negocio al consumidor, el comprador y/o el cliente.

RADAR ESTRATÉGICO

Conocimiento del negocio

Nivel	Descripción
1	No conoce el negocio en el que está.
2	Refleja poco conocimiento y experiencia en el negocio; tiene dudas sobre los diferentes actores de la industria y sus fuerzas.
3	Conoce bien el negocio, pero no tiene total claridad de los actores relevantes de la industria. Por ejemplo, no identifica con claridad a sus competidores.
4	Conoce el negocio y la industria en la que está; identifica sus competidores, sustitutos, clientes...

RADAR ESTRATÉGICO

Coherencia del modelo de negocio

Nivel	Descripción
1	La propuesta de valor no es clara y se limita a la descripción del producto.
2	Existe una propuesta de valor definida y clara, pero esta no es plenamente coherente con el perfil del cliente.
3	Existe coherencia entre la propuesta de valor y el perfil del cliente, pero no con los demás elementos del modelo de negocio.
4	Existe coherencia entre la definición de cliente, la propuesta de valor y los demás elementos del modelo de negocio.

RADAR ESTRATÉGICO

Alineación interna

Nivel	Descripción
1	No existe alineación entre las personas entrevistadas.
2	Existen solo ciertos aspectos donde las personas entrevistadas presentan coherencia en el discurso.
3	Las personas entrevistadas están alineadas en los objetivos que tiene la empresa, pero no en cómo alcanzarlos.
4	Existe alineación y coherencia en el discurso de las personas entrevistadas.

RADAR ESTRATÉGICO

Salud financiera

Nivel	Descripción
1	No se evidencia información financiera.
2	Los resultados financieros no son positivos; la empresa presenta dificultades, principalmente de liquidez.
3	Si bien los resultados financieros no son positivos, se llevan a cabo acciones deliberadas para mitigar los impactos y se tiene claridad de la ruta financiera por seguir.
4	La estrategia financiera es clara; los resultados coinciden con los presupuestos estimados y los objetivos esperados.

RADAR ESTRATÉGICO

