



CONSULTORÍA ESTRATÉGICA Y EFICIENCIA OPERATIVA

DIAGNÓSTICO INICIAL MODELO DE NEGOCIO

C0501

¿QUÉ DIMENSIÓN TIENE MI NEGOCIO (FACTURACIÓN, CLIENTES, SERVICIOS, PORTFOLIO PRODUCTOS, RRHH, PROCESOS, SISTEMAS?)

¿HAY POTENCIAL DE MEJORA? ¿DÓNDE? ¿CÓMO?

OBJETIVOS DEL PROYECTO

- Conocer los requerimientos de la empresa. Dónde cree que pueden estar los fallos, las ineficiencias...
- Conocer las dimensiones del Modelo de Negocio de la empresa.
- Dimensionar el análisis del diagnóstico de las 5 ramas de la empresa:
 - MKT & Ventas
 - Operaciones
 - Sistemas
 - RRHH
 - Finanzas
- Conclusiones iniciales del modelo de negocio.
- Identificación de las posibles mejoras potenciales del negocio.

TAREAS

- Entrevistas con personas clave de la organización.
- Conocer estratégica y operativamente la situación actual de la empresa.
- Recopilar toda la información necesaria en todas las áreas de la empresa.
- Elaboración del Estudio.

DIRIGIDO A

Dirección General y/o de Operaciones que quiere mejorar su modelo de negocio de forma ágil, eficiente y certera en aquellos puntos de la empresa que lo necesiten.