

# Diagnóstico Inicial

## **SEGUNDOS POR TU VIDA**

### Shark Tank Capítulo Querétaro

## = INDICE=

### 1. Evaluación del concepto de negocio:

- Planeación estratégica.
- Modelo de negocio.
- Mercado meta.
- Ventaja competitiva.

### 2. Marketing y ventas:

- 4 P's
- Plan de ventas.
- Competencia.
- Imagen.

### 3. Operaciones y recursos humanos:

- Aspectos legales.
- Organigrama.
- Producción y operación.
- Dirección.

### 4. Aspecto financiero:

- Inversión y financiamiento.
- Presupuesto.
- Punto de equilibrio.
- Administración financiera.

### 5. Resultados:

- Resultado tabular.
- Resultado radial.
- Comentarios.

## = CONCEPTO DE NEGOCIO =

DIAGNÓSTICO				
Área	Sub-Área	Actividad		VALORES para GRÁFICA RADIAL
			%	
CONCEPTO DE NEGOCIO	PLANEACIÓN ESTRATÉGICA	CUENTO CON OBJETIVOS A CORTO, MEDIANO Y LARGO PLAZO	25	17
		CUENTO CON ESTRATEGIAS PARA ALCANZAR MIS OBJETIVOS	25	
		CUENTO CON PLANES DE ACCIÓN PARA EJECUTAR MIS ESTRATEGIAS	0	
	MODELO DE NEGOCIOS	ESTA DEFINIDA LA PROPUESTA DE VALOR	100	50
		ESTÁN DEFINIDOS LOS SEGMENTOS DE MERCADO	100	
		ESTÁN DETERMINADOS LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN	100	
		EXISTEN RELACIONES CON LOS CLIENTES	0	
		ESTÁN DETERMINADOS LOS RECURSOS E INFRAESTRUCTURA NECESARIOS	0	
	MERCADO META	EXISTEN RELACIONES CON PROVEEDORES Y ALIADOS	0	40
		ESTÁ DEFINIDO EL MERCADO META	100	
		SE CONOCE EL TAMAÑO DEL MERCADO META	25	
		SE CONOCE LA UBICACIÓN DEL MERCADO META	25	
		TIENEN CIFRAS DEL CONSUMO POTENCIAL DEL MERCADO META	25	
	VENTAJA COMPETITIVA	CONOCEN LOS REQUERIMIENTOS, GUSTOS O PREFERENCIAS DEL MERCADO META	25	63
		ESTÁ DETERMINADA LA VENTAJA COMPETITIVA DE LOS PRODUCTOS Y/O SERVICIOS	100	
QUE TAN SUSTENTABLE ES LA VENTAJA COMPETITIVA		25		
				42

**= MARKETING Y VENTAS =**

<b>MKT Y VENTAS</b>	<b>CUATRO P'S</b>	ESTÁ DETERMINADA UNA LISTA O CATALOGO DE PRODUCTOS Y/O SERVICIOS	0	<b>8</b>	<b>23</b>
		LOS PRODUCTOS CUENTAN CON EL EMPAQUE/ENVASE ADECUADO	0		
		ESTÁ DETERMINADO EL PRECIO DE LOS PRODUCTOS Y/O SERVICIOS	0		
		ESTÁN DETERMINADAS LAS CONDICIONES DE FORMA Y PLAZOS DE PAGO	0		
		ESTÁ DETERMINADA LA PLAZA	25		
		EN SU CASO ESTÁN DEFINIDOS LOS PUNTOS DE VENTA	NA		
		EN SU CASO, PARTICIPAN EN FERIAS O EVENTOS COMERCIALES	NA		
		ESTÁN DETERMINADAS ACTIVIDADES DE PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD	25		
	<b>PLAN DE VENTAS</b>	CUENTAN CON PRONÓSTICOS DE VENTA	0	<b>8</b>	
		CUENTAN CON UNA LISTA DE CLIENTES POTENCIALES	0		
		CUENTAN CON UN PLAN DE VISITAS Y SEGUIMIENTO DE PROSPECTOS	0		
		CUENTAN CON PERSONAL DEDICADO A VENTAS	50		
		CUENTAN CON PROYECCIONES DE VENTAS A CORTO O MEDIANO PLAZO	0		
		CUENTAN CON MATERIAL DE VENTAS Y PROMOCIONAL	0		
	<b>COMPETENCIA</b>	SE TIENEN IDENTIFICADAS A LAS EMPRESAS COMPETIDORAS	25	<b>19</b>	
		SE CONOCEN LAS CARACTERÍSTICAS DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS O SERVICIOS COMPETIDORES	25		
		SE IDENTIFICAN LAS ESTRATEGIAS DE LA COMPETENCIA	25		
		SE CONOCE LA PARTICIPACIÓN DE MERCADO DE LOS PRODUCTOS COMPETIDORES	0		
	<b>IMAGEN</b>	CUENTAN CON SITIO WEB	0	<b>58</b>	
		CUENTAN CON UNA IDENTIDAD VISUAL	75		
		EL NOMBRE DE LA EMPRESA EXPRESA LO QUE HACEN	100		

## = OPERACIÓN Y RECURSOS HUMANOS =

<b>OPERACIONES Y R H</b>	<b>ASPECTOS LEGALES</b>	LA EMPRESA ESTA CONSTITUIDA COMO PERSONA FÍSICA O MORAL	0	<b>7</b>	<b>5</b>
		TIENE LOS SERVICIOS DE CONTABILIDAD Y FISCAL	0		
		TIENE SISTEMAS DE COMPUTO PARA LA GESTIÓN COMERCIAL Y OPERATIVA	75		
		CUENTA CON RFC, FIEL, FACTURA ELECTRÓNICA ETC.	0		
		EN SU CASO, CUENTA CON REGISTRO DEL IMSS (PATRONAL Y DE TRABAJADORES)	0		
		EN SU CASO CUENTA CON PERMISOS O LICENCIAS DE OPERACIÓN (EJ. USO DE SUELO, SALUD, ETC.)	0		
		EN SU CASO CUENTA CON REGISTROS DE PROPIEDAD INTELECTUAL	0		
		TIENE CONTRATOS CON LOS TRABAJADORES	0		
		TIENE CONTRATOS CON LOS CLIENTES	0		
		TIENE CONTRATOS CON LOS PROVEEDORES	0		
		TIENE UNA CUENTA BANCARIA Y BANCA ELECTRÓNICA	0		
	<b>ORGANIGRAMA</b>	CUENTA CON UN INVENTARIO DEL CAPITAL HUMANO	0	<b>4</b>	
		ESTÁN DEFINIDOS LOS ROLES Y RESPONSABILIDADES DE CADA PERSONA	25		
		TIENE UNA ESTRATEGIA PARA CONTRATAR PERSONAL	0		
		CUENTA CON PROGRAMAS DE CAPACITACIÓN ESPECÍFICA	0		
		EL PERSONAL CUENTA CON MANUALES PARA SUS OPERACIONES	0		
		CUENTAN CON INDICADORES DE DESEMPEÑO PARA SU PERSONAL	0		
		TIENEN DETERMINADO UNA FORMA PARA EVALUAR EL DESEMPEÑO	0		
	<b>PRODUCCIÓN / OPERACIÓN</b>	ESTÁN DETERMINADAS LAS CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS DEL PRODUCTO Y/O SERVICIO	25	<b>2</b>	
		ESTÁ DETERMINADA LA ESTRATEGIA DE PRODUCCIÓN (PROPIA/SUBCONTRATACIÓN)	0		
		ESTÁ DEFINIDO EL PROCESO DE PRODUCCIÓN / OPERACIÓN	0		
		EXISTEN MANUALES DE OPERACIÓN / PRODUCCIÓN	0		
		ESTÁN DETERMINADOS LOS COSTOS DIRECTOS DEL PRODUCTO Y/O SERVICIO	0		
		EXISTE UN CONTROL DE INVENTARIOS	0		
		ESTÁN DETERMINADOS LOS REQUERIMIENTOS DE INFRAESTRUCTURA PRODUCTIVA / OPERATIVA	0		
		CUENTO CON LA MAQUINARIA / EQUIPO NECESARIO PARA MI OPERACIÓN	0		
		ESTÁN DETERMINADOS LOS PROGRAMAS DE PRODUCCIÓN	0		
		CUENTO CON INDICADORES DE PRODUCTIVIDAD Y CALIDAD	0		
		CUENTO CON CONTROLES DE CALIDAD	0		
		EN CASO DE SER NECESARIOS, CUENTO CON CERTIFICACIONES	0		
		ESTÁN DETERMINADOS LOS PROVEEDORES DIRECTOS E INDIRECTOS	0		
		ESTÁ DETERMINADA LA LOGÍSTICA DE ENTREGA	0		
		ESTÁ DETERMINADA SU CAPACIDAD INSTALADA	0		
		¿QUÉ PORCENTAJE DE LA CAPACIDAD INSTALADA ESTÁ UTILIZADA ACTUALMENTE?	0		
		<b>DIRECCIÓN</b>	ESTÁN DEFINIDOS LOS ROLES DE LOS SOCIOS		
	EXISTE UN CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN		0		
	ESTÁ DEFINIDO EL ROL DEL DIRECTOR GENERAL		na		
CUENTAN CON ASESORES EXTERNOS	0				

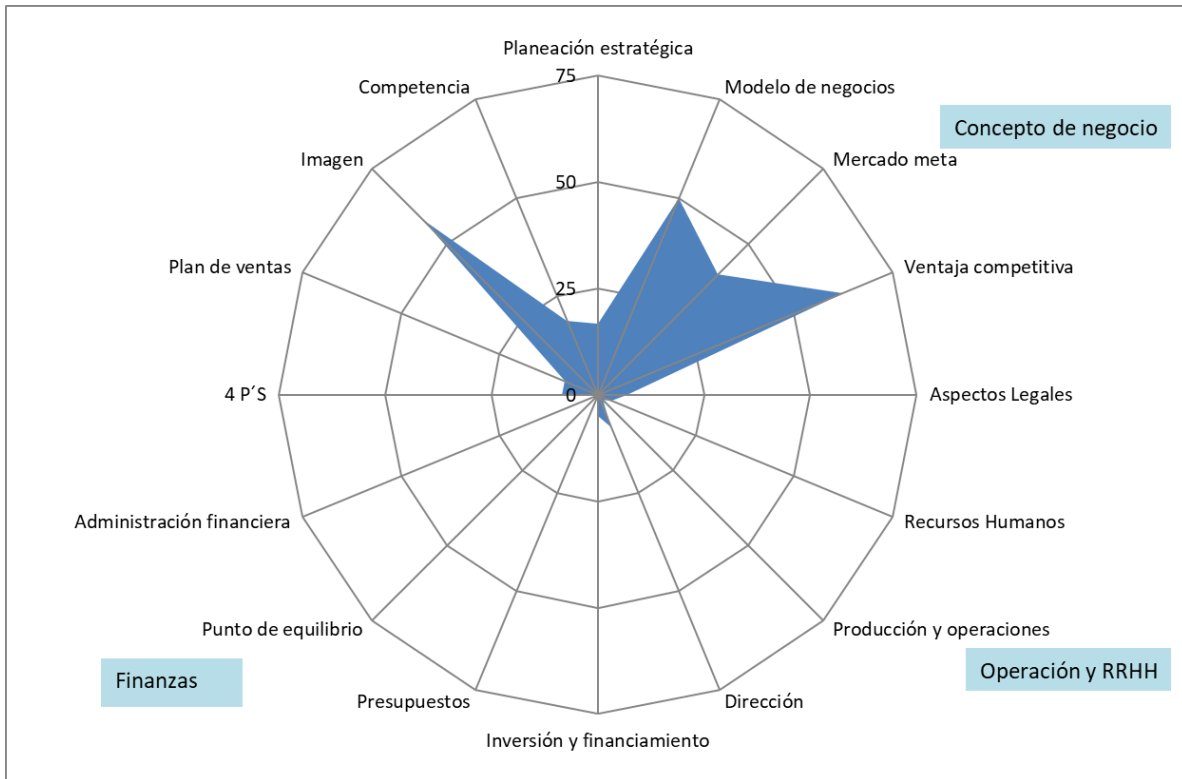
**= ASPECTO FINANCIERO =**

<b>FINANZAS</b>	<b>INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO</b>	TIENEN DETERMINADA UNA ESTRATEGIA DE INVERSIÓN PARA EL CRECIMIENTO DE LA EMPRESA	25	<b>5</b>	<b>1</b>
		CUENTAN CON CAPITAL DE TRABAJO PARA SOLVENTAR PRODUCCIÓN DEPENDIENDO DE PLAZOS DE PAGO DE LOS CLIENTES	0		
		CONOCEN EL DESGLOSE DE LOS MONTOS A INVERTIR	0		
		ESTÁN DETERMINADOS LOS MONTOS DE CAPITAL Y DEUDA	0		
		EN CASO DE REQUERIR DEUDA, CONOCEN LAS OPCIONES DE FINANCIAMIENTO	0		
	<b>PRESUPUESTOS</b>	TIENEN HOJAS DE COSTOS DE PRODUCTO Y/O SERVICIO ( vs precio de venta).	0	<b>0</b>	
		TIENEN PROYECTADO UN PRESUPUESTO DE COSTOS DE PRODUCCIÓN/OPERACIÓN	0		
		TIENEN PROYECTADO UN PRESUPUESTO DE GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	0		
		TIENEN PROYECTADO UN PRESUPUESTO DE GASTOS DE VENTA	0		
	<b>PUNTO DE EQUILIBRIO</b>	CONOCEN EL COSTO DIRECTO O VARIABLE DE SUS PRODUCTOS Y/O SERVICIOS	0	<b>0</b>	
		CONOCEN EL TOTAL DE GASTOS FIJOS DE LA EMPRESA	0		
		TIENEN DETERMINADO EL PUNTO DE EQUILIBRIO	0		
	<b>ADMINISTRACIÓN FINANCIERA</b>	LLEVAN UN CONTROL DE LOS ESTADOS FINANCIEROS DE LA EMPRESA VS PRESUPUESTOS	0	<b>0</b>	
		LLEVAN UN CONTROL DE FLUJOS DE CAJA Y EFECTIVO	0		
		REVISAN PERIÓDICAMENTE LOS ESTADOS FINANCIEROS DE LA EMPRESA	0		
		CUENTAN CON ESTRATEGIAS FISCALES	0		
		TIENEN DETERMINADO UN ESQUEMA DE REINVERSIÓN / REPARTO DE UTILIDADES	0		
		CUENTAN CON PROCESOS DE COBRANZA Y POLÍTICAS DE PAGO EFECTIVOS	0		

= RESULTADO TABULAR =

		% PERCEPCIÓN DE LOS EMPRESARI@S	
<b>CONCEPTO DE NEGOCIO</b>	Planeación estratégica	17	42
	Modelo de negocios	50	
	Mercado meta	40	
	Ventaja competitiva	63	
<b>OPERACIÓN Y RRHH</b>	Aspectos Legales	7	5
	Recursos Humanos	4	
	Producción y operaciones	2	
	Dirección	8	
<b>FINANZAS</b>	Inversión y financiamiento	5	0
	Presupuestos	0	
	Punto de equilibrio	0	
	Administración financiera	0	
<b>MERCADOTECNIA</b>	4 P'S	8	23
	Plan de ventas	8	
	Imagen	58	
	Competencia	19	

## = RESULTADO RADIAL =



## = COMENTARIOS =

Se identifican claramente que hay definido un modelo de negocio con ventaja competitiva precisa, así como, un trabajo de imagen; sin embargo, considerando las áreas de oportunidad que se presentan para el proyecto "2Segundos Por Tu Vida", se comenzará a trabajar en un tema de filosofía corporativa, plan de ventas, desarrollo financiero, aspectos legales, marketing, habilidades directivas, recurso humanos y planeación estratégica; de tal forma que pueda estructurarse un adecuado plan de negocios y tenga las bases adecuadas para la aceleración buscada.