

Miami, 26 de junio de 2019

DIAGNÓSTICO DE NEGOCIO

Recientemente hemos realizado un Diagnóstico de Negocios y pudimos evidenciar que es una Empresa con gran potencial para destacarse en su localidad. Se deben tomar en cuenta muchos criterios importantes debido a la etapa en que se encuentra la empresa para dar los pasos correctos ante un mercado tan cambiante, competitivo y exigente.

CONSUL INTERNATIONAL GROUP es una compañía americana dedicada a la Consultoría de Pequeñas y Medianas Empresas interesadas en mejorar sus resultados por medio de cambios estratégicos en las diversas áreas de su empresa de forma inteligente y planificada. La experiencia en el mercado nacional e internacional nos garantiza la forma de diseñar planes de acción con enfoques prácticos para una aplicación inmediata de metas alcanzables en las pequeñas y medianas empresas, destinado a lograr en nuestros clientes resultados concretos, basado en experiencia, estudios e investigaciones por un equipo profesional y multidisciplinario.

Agradecemos de su parte haber disfrutado de uno de nuestros Servicios Profesionales y nos encantaría ser parte de la historia de éxito de su empresa.

Atentamente,

Team Consul International Group

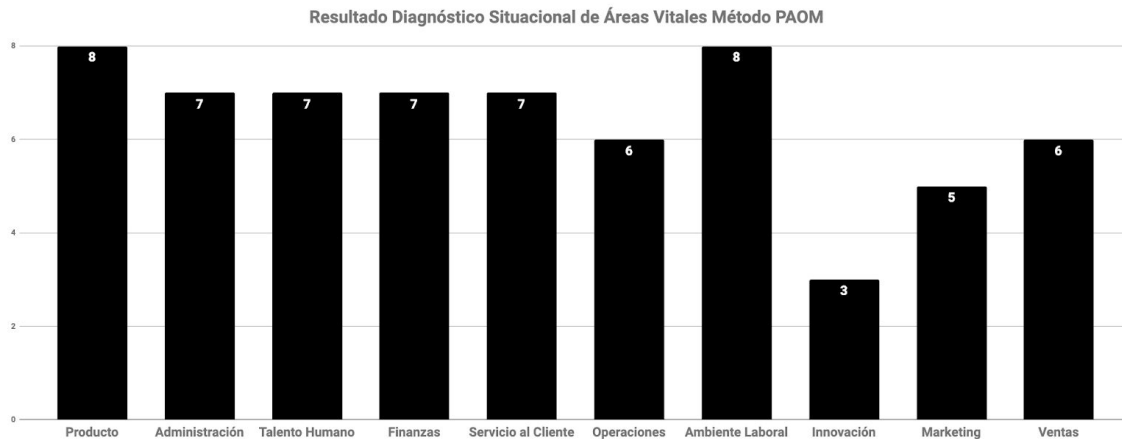
INFORME DE DIAGNÓSTICO DE NEGOCIO

EMPRESA: EL TRÓPICO RESTAURANT

REPRESENTANTE: Manuel Fraga

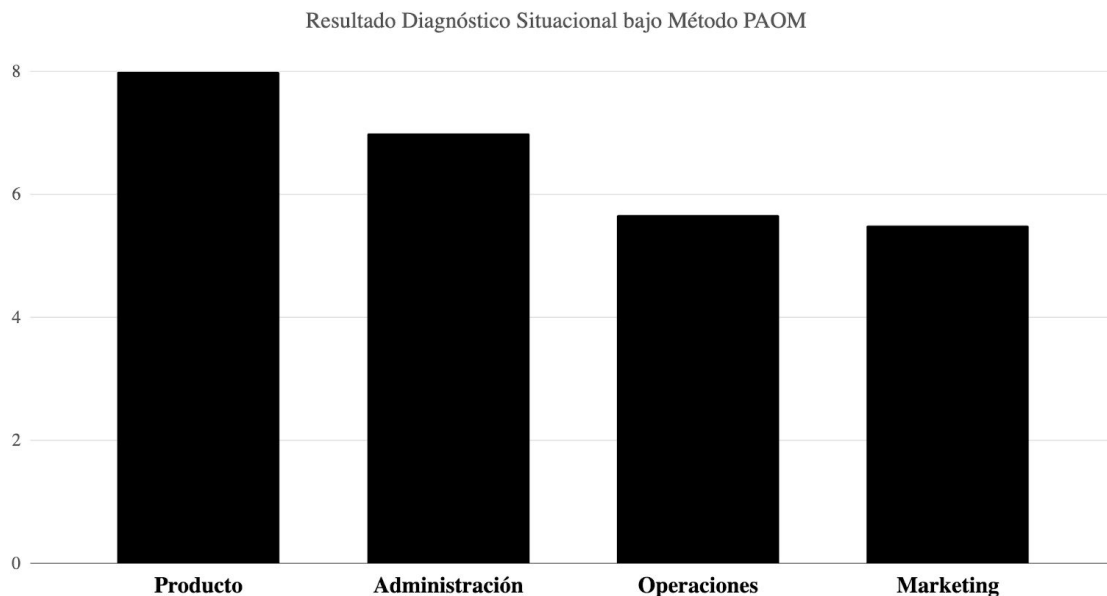
PAÍS: USA

Basado en el Diagnostico de Negocio realizado a su empresa bajo el Método PAOM, pudimos evaluar las 10 áreas vitales que forman parte de cada una de las dimensiones de la metodología, y de esta manera pudimos encontrar los resultados mostrados a continuación en función de la percepción que presenta en este momento en su condición de propietario/encargado de la empresa.



Cuando agrupamos cada una de las áreas vitales de la empresa en las cuatro dimensiones de nuestro modelo de consultoría, nos muestra de forma global como está operando la empresa desde nuestra metodología.

Producto	Administración	Operaciones	Marketing
Producto/Servicio	Talento Humano Administración Finanzas	Servicio al Cliente Operaciones Ambiente laboral Innovación	Marketing Ventas



Tomando como referencia el diagnóstico realizado basado en sus percepciones, podemos evidenciar que la empresa está funcionando a un Rendimiento Operativo del **64 %**, y eso nos indica que aún la empresa tiene mucho por hacer para llevarla al Próximo Nivel.

El informe es realizado por medio de la recopilación de la información obtenida con la aplicación de nuestro cuestionario y en base a las prioridades encontradas. Es importante destacar que para saber a profundidad mayores detalles internos, se requiere de más trabajo en equipo con la empresa **EL TRÓPICO RESTAURANT**.

OBJETIVO DE LA EMPRESA:

OBSERVACIONES - RECOMENDACIONES BAJO EL MÉTODO PAOM

Dimensión Producto:

A pesar de que la empresa cuenta con poco tiempo de operación, es claro que el servicio prestado es de alta calidad, así como los productos utilizados para el desempeño de estos.

En esta área se recomienda analizar más a profundidad los productos ofertados para contribuir a generar una propuesta gastronomica más eficiente que facilite la consolidación de la empresa y fortalecer sus bases para el futuro crecimiento.

Dimensión Administración: En el diagnóstico realizado en esta dimensión se pudo comprobar que la empresa cuenta con un proceso administrativo controlado en lo referente a los ingresos y gastos de mantenimiento. Esta dimensión también mostro un equilibrio entre las áreas implicadas, y se recomienda realizar un análisis un poco más a profundidad orientado a la mejora de dichas áreas.

Dimensión Operaciones:

Como observamos en al gráfico y basado en sus respuestas, pudimos evidenciar que a pesar de tener poco tiempo operando, los procesos están bastante definidos, aunque no mantienen los tiempos establecidos para cada servicio. Se recomienda analizar más a profundidad las áreas relacionadas con las operaciones e innovación con la finalidad de buscar una mejora dentro de esta dimensión.

Dimensión Marketing:

Como se puede observar en el cuadro Diagnostico de Negocio, es evidente que las ventas y el marketing son las áreas más débiles de la empresa.

Recomendamos analizar por completo esta dimensión para obtener información orientada a plan de Ventas/Marketing, posicionamiento de la marca en las redes sociales, revisión de sitio web e imagen corporativa.

Realizado por:

Carlos García

Master Business Consultant