

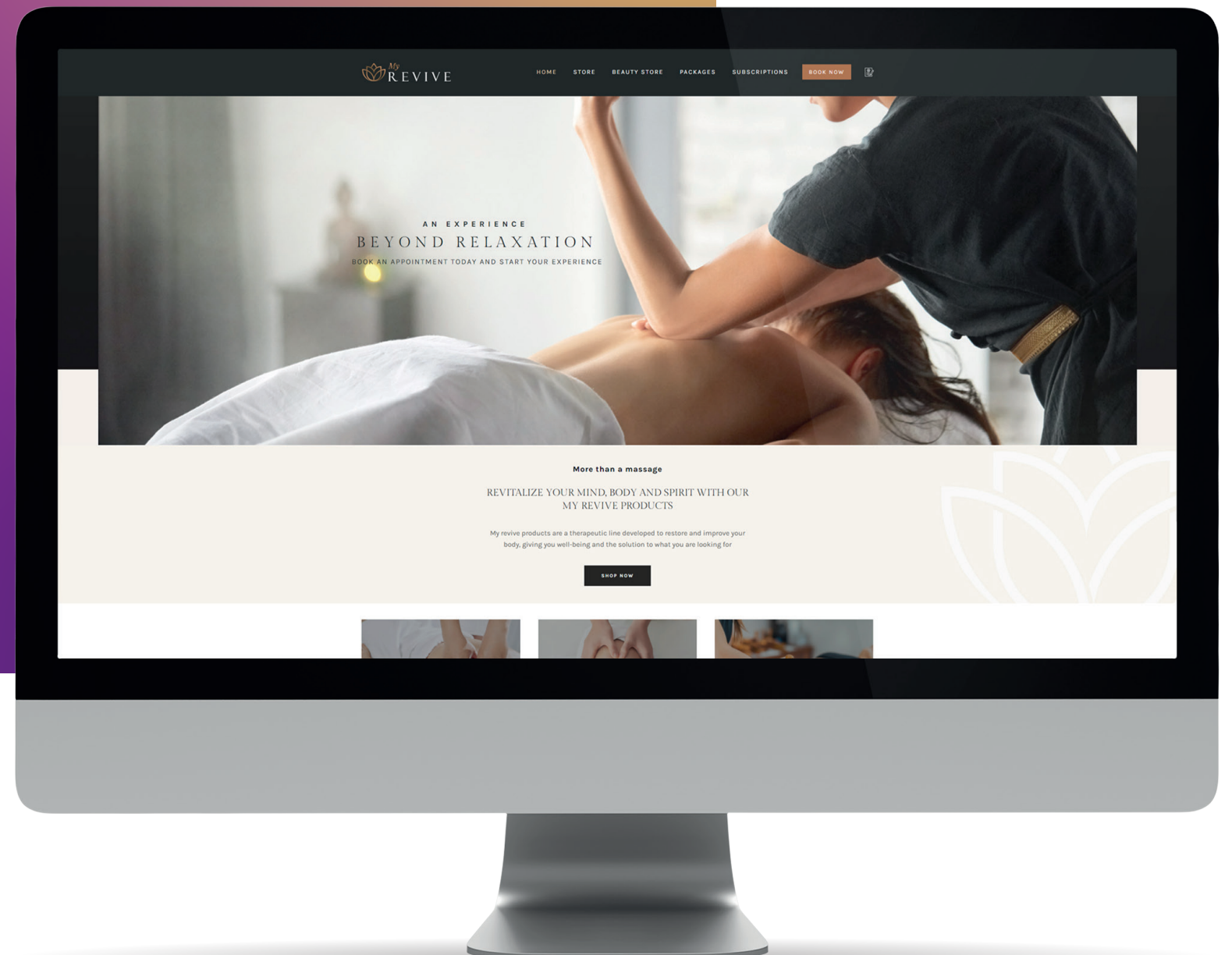


Análisis de negocio **MY REVIVE**

Miami, 25 de Mes abril de 2022

hello@3csigma.com

www.3csigma.com



informe de análisis de negocio

Empresa

My Revive Inc

Representante

Paula C Piedrahita

País

Estados Unidos

Basado en el análisis realizado a su empresa My Revive Inc, bajo el Método PAOM, pudimos profundizar y evaluar las 10 áreas vitales que forman parte de cada una de las cuatro dimensiones de la metodología.



Producto

Producto/servicio



Administración

Talento Humano

Administración

Finanzas



Operaciones

Servicio al Cliente

Operaciones

Ambiente laboral

Innovación



Marketing

Marketing

Ventas

La empresa My Revive Inc se ha destacado en su localidad por prestar servicios de masajes de relajación, tejido profundo, recuperación para el deporte y actividades físicas, entre otros. Además, ofrece servicios de faciales y tratamientos reductivos que elevan la autoestima de las personas.

Para esta etapa, es importante tomar en cuenta donde se encuentra la empresa y en base a esto poder tomar el camino correcto en base a recomendaciones para así mantenerse actualizado en un mercado como el estético, donde las actualizaciones vienen de la mano con las tendencias de belleza.

Recomendaciones bajo el método PAOM

Dimensión producto

Observaciones

1. Tiene bien definido los de servicio que ofrece, la aceptación es buena y existe coherencia entre casi todos los productos. Sin embargo, existe una línea que no va alineada al propósito del negocio.
2. La calidad del servicio es buena y presenta buena aceptación. Sus principales clientes son del sexo femenino debido a la naturaleza del negocio.
3. Utiliza productos con su marca, sin embargo; existe una competencia exigente que no le ha permitido expandir o crear canales de ventas que le permitan ofrecer el producto en otras regiones.
4. La frecuencia de visita es alta, debido a que se ofrecen paquetes en los tratamientos que resultan atractivas debido al descuento que se recibe por este, alrededor de un 25%.

Áreas de Oportunidad o Mejora

1. Definir si es necesario continuar ofreciendo productos que no estén relacionado con la esencia principal del negocio.
2. Puede ofrecer algunos paquetes relacionados con el sector masculino para aumentar los ingresos para la empresa.
3. Estudiar alternativas de ampliar los canales de venta para tener mas alcance en la distribución de productos.
4. Consolidar la marca de productos de tratamiento corporal y cuidado de la piel ya que son las áreas en las que se especializa la empresa.

Recomendaciones bajo el método PAOM

Dimensión administración

Observaciones

1. La empresa no tiene certeza de cuales son las cuentas por pagar y por cobrar y en esta ultima es debido a que realiza citas manualmente y no tiene control de los pagos.
2. Cuanta con sistema de facturación Quickbooks, aun así, tiene deficiencias en esta área.
3. Cuenta con mas de 18 años de experiencia en el área, lo que potencia las funciones a realizar en el negocio.
4. Debido a la gran experiencia que cuenta, existen planes para impartir cursos de manera online y presencial, lo que permite atraer mayor flujo de personas al negocio.

Áreas de Oportunidad o Mejora

1. A pesar de tener un sistema de administración, no se lleva el control de inventarios, estructura de costos, gastos, cuentas y todo lo relacionado con la administración de la empresa.
2. No se realiza un análisis de las finanzas de manera periódica, no se conoce con exactitud los márgenes en cuanto al costo de los productos, servicios y los ingresos de la empresa.
3. No existe un plan de carrera que permita el crecimiento del personal.
4. Concretar de manera escrita y estructurada la metodología a utilizar para impartir conocimientos a potenciales interesados en aprender lo relacionado con el área de masajes, tratamiento corporal y cuidado de la piel.

Recomendaciones bajo el método PAOM

Dimensión operaciones

Observaciones

1. Las instalaciones son adecuadas para los servicios prestados, lo que proporciona gran comodidad para los clientes.
2. Los equipos cumplen con las funciones de los servicios prestados, sin embargo, necesitan actualización.
3. La empresa no cuenta con un sistema de fidelización de clientes.
4. La empresa cuenta con todas las licencias y permisos necesarios para operar.

Áreas de Oportunidad o Mejora

1. A pesar de contar con buenas instalaciones, el espacio parece ser insuficiente para todos los servicios prestados, por lo que se debe pensar en una ampliación.
2. Se debe realizar de manera paulatina y de acuerdo con los ingresos de la empresa la actualización de los equipos y que algunos presentan obsolescencia.
3. Crear un sistema de fidelización para los clientes, aplicando estrategias adecuadas de manera de aumentar la frecuencia de visitas.
4. No se realiza de ninguna encuesta de satisfacción, de manera que no se conoce con exactitud la opinión de los clientes.
5. La empresa no cuenta con un manual de operaciones que pueda ayudar a una expansión en el futuro.

Recomendaciones bajo el método PAOM

Dimensión marketing

Observaciones

1. El posicionamiento de los productos en el mercado y servicio son deficientes.
2. No hay un plan de Marketing definido.
3. La empresa no invierte en publicidad en las diferentes redes sociales.
4. Tienen bien definido el publico e identidad de la empresa.
5. La empresa cuenta con un CRM para manejo de sus clientes, pero no es utilizado debidamente.

Áreas de Oportunidad o Mejora

1. Realizar estrategias que ayuden a el posicionamiento de los productos a través de publicidad por varias plataformas.
2. Realizar campañas de marketing a través del CRM de manera de crear Leads para cerrar ventas y aumentar la frecuencia de los servicios.
3. No existen estrategias de ventas que ayuden a promocionar los productos y servicios.
4. Realizar alianzas con empresas, para ofrecer servicios de masaje de relajación que son ofrecidos por las empresas a sus trabajadores.
5. Prepararse para asistir a eventos como expositor y crear una red dentro de la industria.

Resultado del análisis

Luego del análisis de negocio realizado en sus 4 dimensiones (Producto, Administración, Operaciones, Marketing), se pudo evidenciar que la empresa cuenta con un gran potencial para lograr marcar una diferencia en el mercado, debido a que ofrece un buen servicio y ofrece productos relacionados con los servicios prestados. Para ello, se deben realizar un plan de acción que ayuden a corregir las desviaciones encontradas y así aumentar las posibilidades de crecimiento.

Aunado a lo anterior, a continuación encontraran un resumen de los puntos de prioridad.

- La empresa debe enfocarse en vender 100% productos relacionados únicamente con su línea de negocio principal.
- Evaluar de manera inmediata la administración de la empresa, en cuanto a los costos, gastos, punto de equilibrio, cuentas por cobrar y pagar, inventario para poder tener control de los ingresos y egresos de manera clara.
- Determinar cuáles son los equipos más utilizados de manera de planificar un reemplazo y así ofrecer un servicio de acuerdo a las exigencias actuales.
- Desarrollar un plan de Marketing para el impulso de la marca y así dar a conocer más los productos y servicios, de manera de incrementar la productividad.

Realizado por
Carlos J. Ramirez
International Business Consultant