

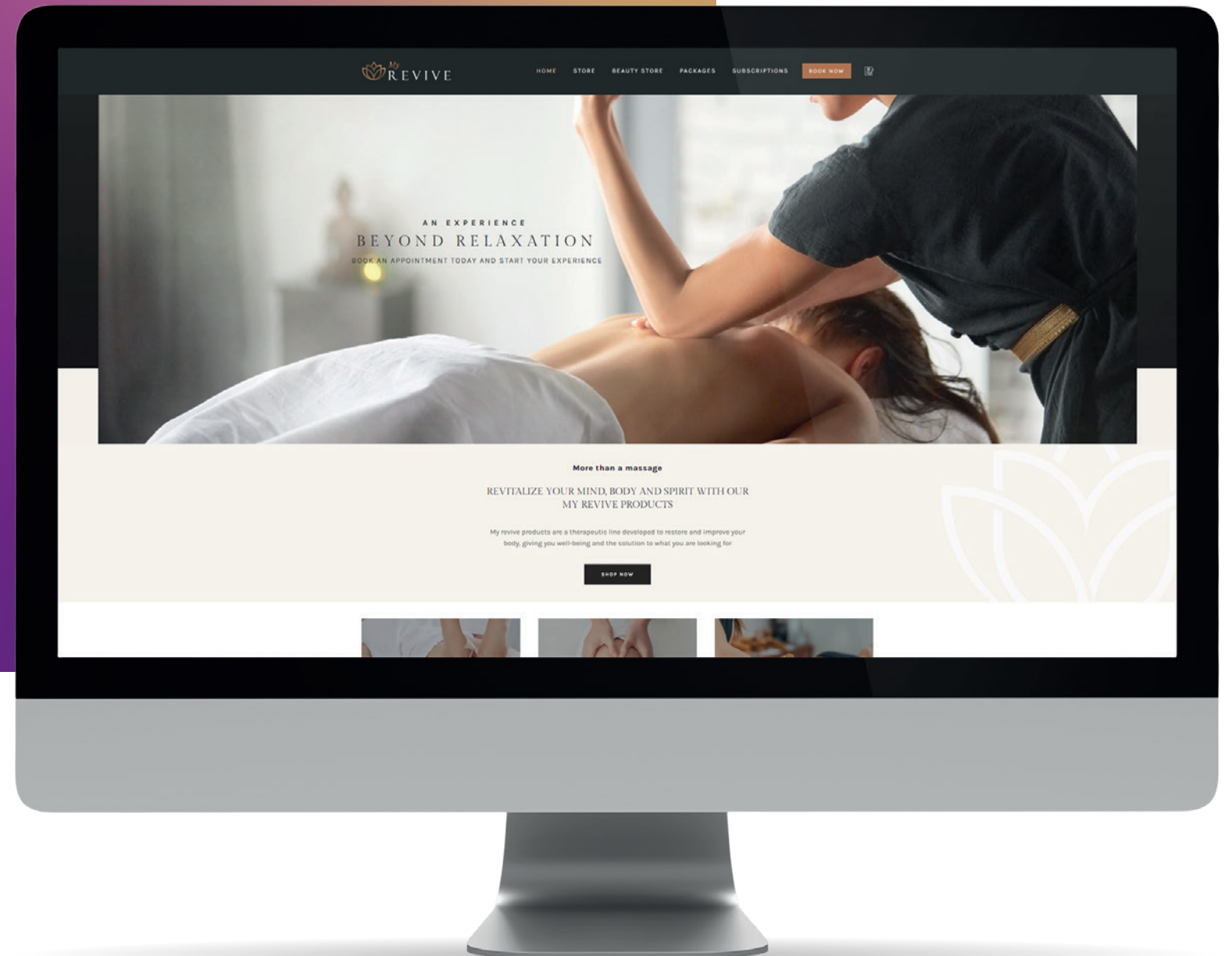


Diagnóstico de negocio **MY REVIVE**

Miami, 04 de Mes abril de 2022

hello@3csigma.com

www.3csigma.com



Presentación

Estimado Cliente

3C Sigma Holding es una compañía radicada en Estados Unidos que desde el 2016 esta dedicada a la consultoría de pequeñas y medianas empresas que busca alcanzar de la mano con el cliente el nivel deseado de su negocio a través de estrategias y una metodología adecuada que identificaran las oportunidades de mejora basándose en datos y análisis que conllevaran a diseñar un plan de acción estratégico con un grupo de profesionales especializados en las áreas de Producto, Administración, Operaciones y Marketing, esto nos ha permitido brindarle a todos nuestros clientes la mayor calidad en el desarrollo de las actividades en la evaluación de las empresas.

Aunado a lo anterior, y después de haber realizado el Diagnóstico de Negocios y el análisis de datos de su empresa que según su criterio fueron proporcionados a 3C Sigma Holding, pudimos evidenciar que existen grandes oportunidades que pueden llevar a su empresa a elevar su potencial. Para ello, es necesario aplicar criterios y la metodología adecuada para guiarlo a tomar decisiones correctas que eleven el nivel actual de su compañía.

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,

3C Sigma Holding

informe de diagnóstico de negocio

Empresa	My Revive Inc
Representante	Paula C Piedrahita
País	Estados Unidos

Objetivo de la empresa

Impulsar las ventas de los productos y servicios a través de una estrategia adecuada de marketing.

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.

Resultado diagnóstico situacional de áreas vitales método PAOM

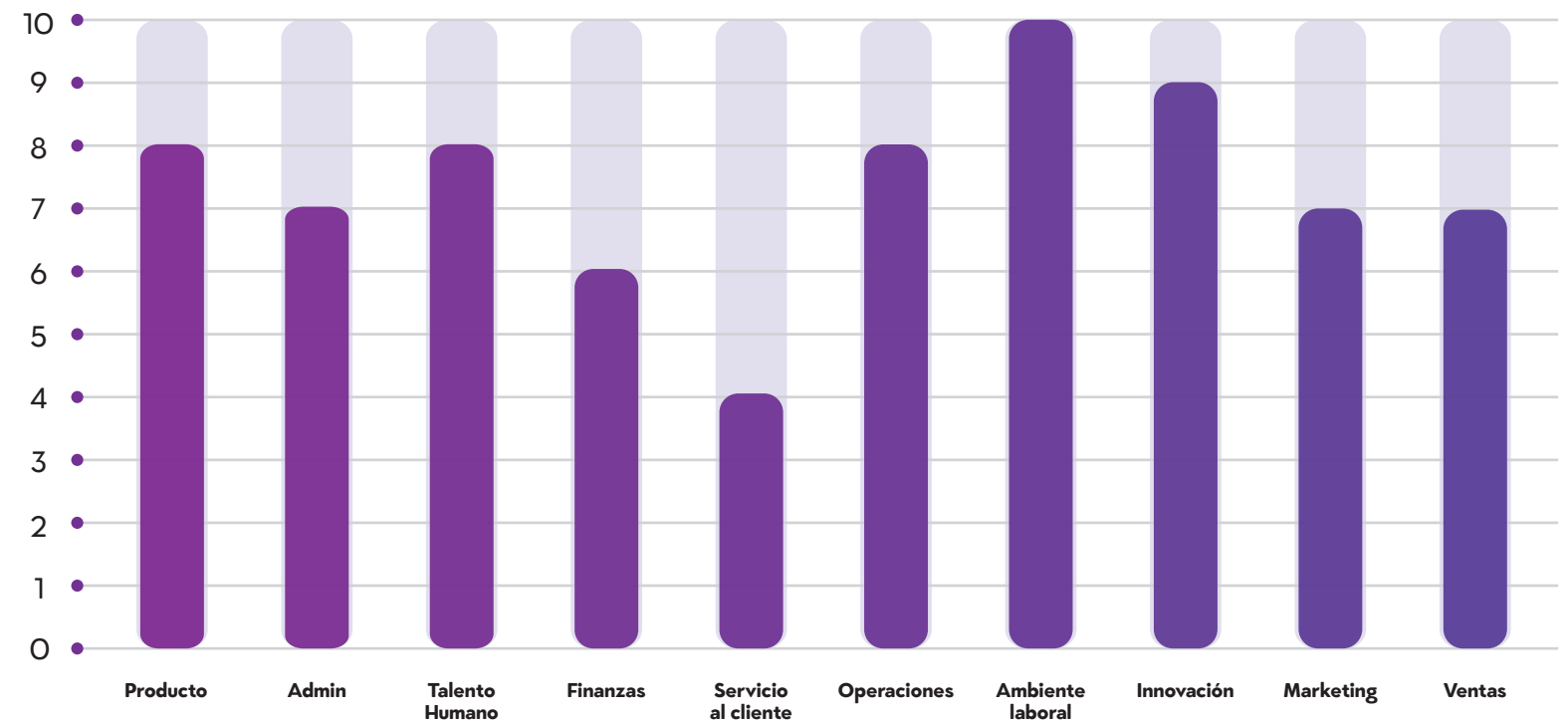


Gráfico 1. Resultado Situacional de las Áreas Vitales del Método PAOM

informe de diagnóstico de negocio

A continuación se muestran las áreas vitales bajo las cuanto dimensiones evaluadas bajo la metodología PAOM, así como los resultados globales mostrados de manera cualitativa.



Producto
Producto/servicio



Administración
Talento Humano
Administración
Finanzas



Operaciones
Servicio al Cliente
Operaciones
Ambiente laboral
Innovación



Marketing
Marketing
Ventas

Evaluación diagnóstico de negocio bajo método PAOM

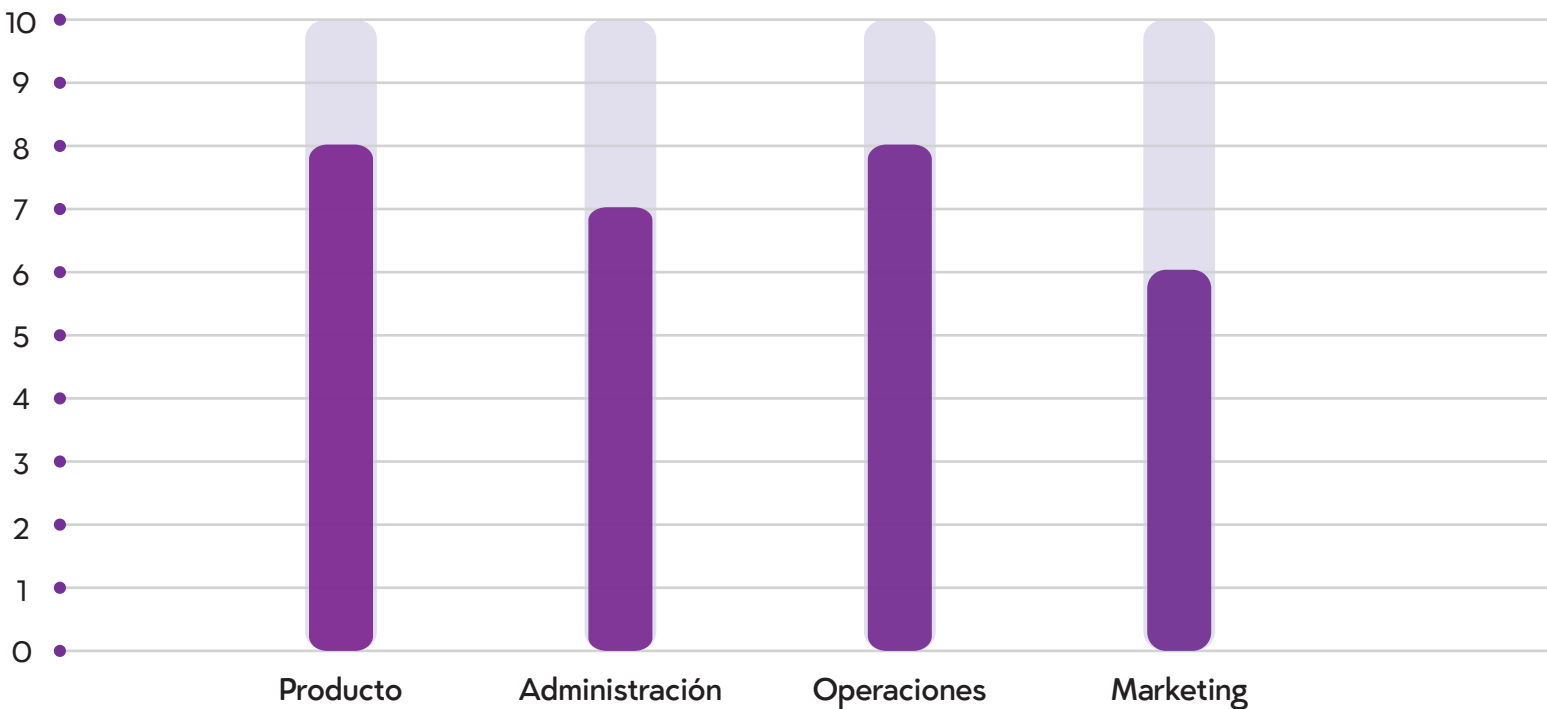


Gráfico 2. Diagnostico de Negocio bajo las dimensiones de la Metodología PAOM

Tomando como referencia el diagnóstico realizado basado en sus percepciones, podemos evidenciar que la empresa está funcionando a un Rendimiento Operativo del 74%, eso nos indica que aún la empresa tiene una gran oportunidad que podrían llevarla al próximo nivel empresarial.

Tabla 1. Áreas vitales evaluadas bajo la Metodología PAOM

Observaciones - Recomendaciones bajo el método PAOM

Dimensión producto

Observaciones

- La empresa cuenta con poco tiempo de operación, pero cuenta con 18 años de experiencia en el área.
- Presta un servicio de buena calidad.
- El producto utilizado va acorde a los servicios prestados.

Recomendaciones

- Analizar e identificar la rotación de productos para dar una propuesta eficiente que ayude a impulsar las ventas.
- Identificar los servicios de mayor demanda, de manera de dirigir estrategias específicas para incrementar la solicitud de dicho servicio.

Observaciones - Recomendaciones bajo el método PAOM

Dimensión administración

Observaciones

- La empresa no cuenta con un proceso administrativo orientado a conocer estado de las finanzas y talento humano.
- No se dispone de procesos de contratación, capacitación y evaluación de desempeño del personal.

Recomendaciones

- Realizar un análisis profundo orientado a ayudar a identificar, controlar y conocer el proceso administrativo.
- Identificar los aspectos financieros que permitan llevar un control adecuado orientado a mejorar el área administrativa y de talento humano.

Observaciones - Recomendaciones bajo el método PAOM



Observaciones

- Existe deficiencias generales en el servicio al cliente.
- Se evidencia una alta debilidad en esta área.
- Tiene bien definido el proceso operativo por productos y por servicios.

Recomendaciones

- Analizar con profundidad el área de servicio al cliente de manera de lograr una mayor satisfacción.

Observaciones - Recomendaciones bajo el método PAOM



Dimensión marketing

Observaciones

- Muestra debilidad en el posicionamiento de los productos en el mercado.
- Las estrategias y el plan de marketing no están bien definidas.

Recomendaciones

- Analizar a profundidad esta dimensión de manera de direccionar un plan que ayude al posicionamiento de la marca, productos y servicios.



Conclusión

En base a los hallazgos encontrados, es importante destacar que para conocer a profundidad mayores detalles internos que ayuden a identificar las oportunidades de mejora y crear un plan que ayude a su empresa a alcanzar el nivel deseado, se requiere de un trabajo en equipo entre nuestra empresa y la empresa My Revive Inc.

Realizado por
Carlos J. Ramirez
International Business Consultant