

ANALISIS INTERNO

GD-RG-027 VERSION 1 F. VIGENTE 14/01/2020

INFA Nombre de la Empresa:

Con el fin de iniciar el análisis de su empresa, los invitamos a reflexionar sobre la realidad de la misma encontrando DEBILIDADES Y FORTALEZAS en cada uno de los CAMPOS externos que se han identificado como estratégicos, teniendo en cuenta lo propuesto por PORTER. En cada uno de ellos encontrará una serie de ELEMENTOS que orientan su reflexión, además, tendrá la posibilidad de insertar otros elementos que usted considere claves. Para cada uno de ellos defina si éste es una AMENAZA U OPORTUNIDAD, manifestando además si es de carácter alto (A), medio (M) o bajo (B). Posterior a señalar si cada elemento es una OPORTUNIDAD O AMENAZA (y su grado de calificación), indique la ponderación o peso de importancia que usted le da a todos los ítems evaluados. A cada CAMPO ESTRATEGICO la suma de las ponderaciones debe ser igual a UNO (1) o 100%. Aparece también un espacio en blanco para que usted registre el por qué la evalúo de esa manera. Para calificar se debe colocar una "X" en las columnas de AMENAZAS Y OPORTUNIDADES y solo en una de ellas.

EVALUACIÓN FACTORES INTERNOS										
	EVA	LUA		CALIFI			NIE	KINUS	<u> </u>	
CAMPO ESTRATEGICO	ELEMENTOS QUE ORIENTAN LA REFLEXIÓN	DE A	BILIDA M		_	RTALE:	ZAS A	PONDERACIÓN	¿PORQUE LA EVALÚA ASÍ?	
INFRAESTRUCTURA	Seguridad de las instalaciones			х			х	20	Se cuenta con puerta de ingreso, pero no se cuenta con camaras en la sede administratriva, no se cuenta con seguridad privada.	0,20
	Tamaño local			х			х	15	El tamaña de la sede es sufuciente, logrando aumentar el flujo de pacientes.	0,15
	lluminacion			Х			х	15	se cuenta con excelente iluminacion en todas la areas	0,15
	Ambiente de trabajo			х		х		15	Los ambientes son adecuados, con buena ventilación y comodos para el desarrollo de actividades.	0,15
	sistema electrico			х			х	15	Cuenta con procesos identificados y certificados.	0,15
	acceso			х			х	10	Se cuenta rampa y ruras de acceso.	0,10
CURTOTAL ES V BROME	Plan de emergencia		х		10		х	10	Documentada incialmente, pendiente implementar.	0,20
SUBTOTALES Y PROME	EDIOS			1,	10	Т		100		1,10
	contratacion	х			х			15	El tipo de contrato permite el retiro de personal facilmente dejando los planes de estudio en la mita del desarrollo.	0,45
	Capacitacion		х			х		15	Se cuenta con el plan de formación y los mecanismo necesarios, pero el recurso humano no cuenta con experiencia.	0,30
	incentivos,remuneracion		Х				х	10	Se desarrolla a la medida de las propuestas.	0,20
RECURSOS HUMANOS	relaciones laborales		х				х	15	Se tiene buen trabajo en equipo, pero se podria mejorar para lograr los objetivos de la visión.	0,30
	liderazgo			х			Х	20	por que no la mayoria no quiere este tipo de responzabilidad	0,20
	motivacion		Х			х		10	Definir politicas de motivación estan pendientes.	0,20
	desempeño		х			х		15	por los resultados de la gestion de su trabajo aun no se ha evaluado	0,30
SUBTOTALES Y PROME	EDIOS			1,	95	1		100		1,95
TECNOLOGIA	redes		х			х		20	Se cuenta con intranet y proveedores de internet 2 une y claro. Revisar protocolos de seguridad	0,40
	computadores		х			х		20	Se cuenta con computadores pero se podria mejorar la geneeración para usos de aplicaciones web.	0,40
	SERVIDORES web		Х	v		X		30	No se cuenta con servidores propios	0,60
	Vulnerabilidad Dominios			X		Х	Х	15 15	No se cuenta con un diagnostico	0,15 0,15
SUBTOTALES Y PROME					70			100		1,70
	Direccion		х		х			15	Por que se cuenta con apropiados medios de comunicación y el fin es de comun interes.	0,30
	Control		х			х		20	Se cuenta con los controles, esta como oportunidad la autogestión. Se cuenta con los recursos, pero debe fortalecer la	0,40
ADMIISTRACION	planeacion:recursos,		Х			Х		15	planeación.	0,30
	Control documental		_	Х	_	<u> </u>	Х	15	Se cuenta con el mecanismo	0,15
	Cumplimiento a los procedimientos		х				х	20	Se tiene alto compromiso pero la alta rotación de personal afecta la operación.	0,40
	organización		<u> </u>	Х		Х	<u></u>	15	Se considera necesario establecer nuevos ajustes.	0,15
SUBTOTALES Y PROME COMPRAS	servicios			1, x	70		х	100 20	Los servicios se realizan por contrato pero aun no se analiza por proceso.	1,70 0,20
	insumos			х			х	20	Los insumos se comprar bajo necesidad de cada lider , cuenta con fichas tecnicas.	0,20
	proveedore			Х			Х	20	Se realiza por cada gestión y/o lider	0,20
	Evaluaciones inciales			X		<u> </u>	X	20	Aun no se realiza	0,20
SUBTOTALES Y PROME	Re-evaluación de proveedores			X 1	.00		Х	20 100	No se cuenta con el metodo	0,20 1,00
TO ALLEO THE COME	publico objetivo		Х	,	X			10	La estrategia para el publico objetivo	0,20
	Servicios	х			Х			15	Los servicios estan definidos, pero la oferta de nuevos servicios es poca	0,45
	precio			х			х	10	El precio esta condicionado a contratos, no se ha explorado la competencia.	0,10

SUBTOTALES Y PROMEDIOS		2,60					100		2,60
	Satisfacción del cliente		Х			Х	20	Se cuenta con el metodo para medirla y analizarla.	0,40
	Guias de atención		Х			Х	10	Se cuenta como metodos de atención	0,20
SERVICIO AL CLIENTE	PQRS		Х			Х	10	Se tiene politica de respuesta.	0,20
	atencion o servicio	Х				Х	20	Se realiza atención del servicio, se podria mejorar.	0,60
	Fidelizacion de los clientes	Х			Х		40	No se cuneta con un metodo para realizarlo	1,20
SUBTOTALES Y PROMEDIOS		2,40					100		2,40
	Planificacion de productos y servicios		Х			Х	10	si se planifica, pero aun no se logra documentar	0,20
	investigacion de mercado		х			х	10	Se han realizado investigación del mercado, pero no se ha desplegado planes de acción o estrategias desde el informe.	0,20
	analisis de los clientes	Х			Х		10	No se aplican actividades para analizar las necesidades de los clientes.	0,30
MARKETIN O VENTAS	pubicidad	х			х		15	Se han realizado campañas de propuestas masivas para el publico objetivo. Pero sin estrategia analisis y constante	0,45
	promocion		Х			Х	10	Se cuenta con promoción pero el meodo de comunicarlo no es eficaz	0,20
	distribucion	Х				Х	10	por que tenemos que buscar mas canales de distribucion	0,30

PROMEDIO 1,64

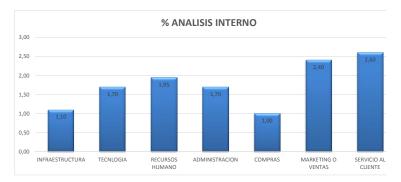
CAMPO ESTRATEGICO	PUNTAJE DE ANALISIS
INFRAESTRUCTURA	1,10
TECNLOGIA	1,70
RECURSOS HUMANO	1,95
ADMINISTRACION	1,70
COMPRAS	1,00
MARKETING O VENTAS	2,40
SERVICIO AL CLIENTE	2,60

ANALISIS

Se identifica como area relevante en el campo de RECURSOS HUMANOS

MARKETING Y SERVICIO AL CLIENTE como prioridades a trabajar.

Referente a la característica de la debilidad se observan:



DEBILIDADES

Contratación

El tipo de contrato permite el retiro de personal facilmente dejando los planes de estudio en el desarrollo academico.

MARKETING

Servicio, distribución, publicidad y analisis del cliente

Los servicios estan definidos, pero la oferta de nuevos servicios es poca.

Se han realizado campañas de propuestas masivas para el publico objetivo. Pero sin estrategia analisis y constante

SERVICIO AL CLIENTE

Fidelización del clientes y atención o servicio.

No se cuneta con un metodo para realizarlo