



lanzadeXras

tema 4: estratexia

módulo 13
observa



tema 4: estratexia

módulo 13

semana 4 | día 1

lanzadebras

lánzate á aventura de emprender

índice do módulo

ÍNDICE TEMÁTICO

semana 1 | identidade

semana 2 | persoas

semana 3 | habilidades

semana 4 | estratexia

semana 5 | mercadotecnia

semana 6 | creatividade

semana 7 | xestión

semana 8 | marca persoal

semana 9 | comunicación

ÍNDICE MODULAR

módulo 13 | observa

módulo 14 | analiza

módulo 15 | diagnose

módulo 16 | actúa

ÍNDICE DO MÓDULO

resumo teórico | páxina 04

exemplo | páxina 08

videotutorial | páxina 09

GramolaEmprendedora



Escoita
CSI
BSO





tema 4: *estratexia*

módulo 13

semana 4 | día 1

lanzadebras

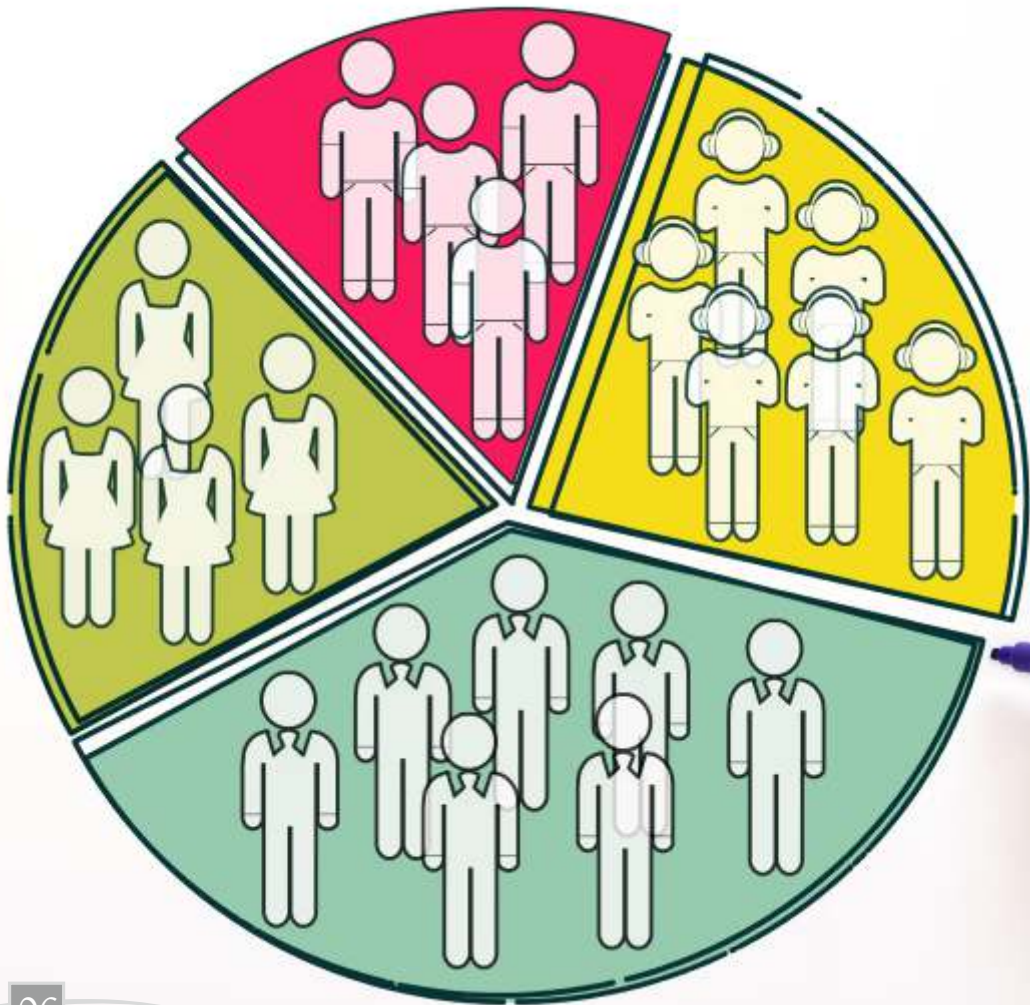


o imprescindible para lanzarse á piscina

resumo

Unha cousa é observar e coidar a conxuntura externa e outra ben distinta é facelo coa estrutura ou o mercado interno. Porque mentres que coa primeira a nosa posición require dun papel máis pasivo, pois pouco podemos facer ás veces para influír ou cambiar a contorna, coa segunda debemos asumir un papel moito máis activo. Asumímo-lo? Temos clara cal é a nosa actividade, con todas as súas gamas e todas as súas liñas? Estamos preparados para desenvolvela con solvencia e excelencia? Somos conscientes dos resultados que esperamos? Son coherentes coas conclusións da análise do mercado externo? Dispoñemos de obxectivos intermedios tipificados para comprobar, aos poucos, se a nosa empresa está ben orientada aos obxectivos esperados? Contamos con mecanismos de rectificación no caso de que detectemos algunha desviación ao avaliar os obxectivos intermedios? É máis, temos ferramentas claras, sinxelas e cuantitativas para avaliar a consecución de obxectivos e metas? Sabemos a quen e como satisfará a nosa actividade? Porque non nos enganemos, se os nosos produtos non satisfán a ninguén, ninguén os comprará. Sei que soa a verdade de Perogrullo, pero son moitos os emprendedores que non son ou non queren ser conscientes desta realidade.

Neste punto sempre recordo un alumno latinoamericano do módulo de creación de empresas que, nunha coñecida localidade costeira do norte de España, se embarcou





tema 4: *estratexia*

módulo 13

semana 4 | día 1

lanzadebras



o imprescindible para lanzarse á piscina

resumo

nun proxecto de apertura dun pequeno asador de polos e nuggets xunto ao paseo marítimo. A pesar de que a análise de mercado desaconsellaba claramente arrancar a iniciativa, el seguía teimudo en que “aquilo tiña que ter demanda, nunha cidade con tanto movemento nocturno e tan pouca oferta de produtos similares”. Equivocouse. Equivocouse ao subestimar a competencia, que era moito máis que a que el cuantificaba. Equivocouse ao sobreestimar a demanda, moi típica no seu país de orixe pero moi pouco arraigada por estes lares. Pero equivocouse tamén ao ponderar o seu propio potencial. Aquel negocio non tiña nada de diferente nin dispoñía de ningún poder para enfrontar os provedores, os clientes ou os competidores. O resultado daquela equivocación non só foi un fracaso. Foi un fracaso que supuxo ao promotor unha débeda financeira de 200.000 euros derivada da compra de medios de produción, de tres meses de alugueiros impagados e de débedas salariais de cinco a nove meses polo tempo que permaneceron abertos.

Que lección debemos aprender de todo iso? Que máis aló das culpas, que existen, un emprendedor ten que ser un inconformista disposto a crecer día a día para diferenciarse e ofrecer o mellor produto, a mellor solución e o mellor equipo. Esa é a maior das súas fortalezas.



tema 4: estratexia

módulo 13

semana 4 | día 1

lanzadebras

aprender do que outros fixeron con mestría

exemplo



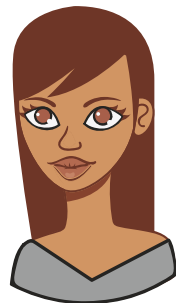
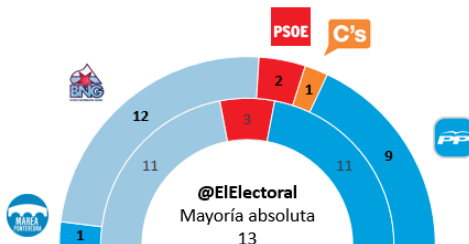
ANÁLISE DE MERCADO: SONDAXE

A importancia de contar cunha boa estratexia externa é esencial para unha empresa. Remitímonos á empresa Sondaxe, líderes da demoscopia en Galicia, para ilustralo.

Especializada en investigación de mercados, mercadotecnia e opinión, fai fincapé na procura e análise de todos os factores que interveñen no mercado, dende un produto concreto ata un público obxectivo susceptible de ser “poboación diana”.

Entre outros realizan estudos financeiros, corporativos, de impacto e estratexias de mercado.

PONTEVEDRA | SONDAXE – LA VOZ DE GALICIA (MAYO DE 2015)



a hemeroteca de Paula



lanzadebras

fotogramas que valen máis que mil verbas

videotitorial

GAÑAR PERSPECTIVA

<https://www.youtube.com/watch?v=TiNUaHXsjBA>



O vídeo móstranos como dous homes comezan unha guerra para tentar capturar un coello. Á medida que avanza, converten o conflito en algo persoal, o que lles fai perder a perspectiva e esquecer cal era o seu obxectivo.

Cando temos un obxectivo en mente que queremos lograr, debemos observalo con perspectiva e non distraernos polo camiño mentres seguimos esforzándonos por alcanzalo. Ao final do vídeo unha aguia leva o coello e os homes perden a súa meta mentres se encerellan na súa guerra persoal.

