



lanzadeXras

tema 4: estratexia

módulo 14
analiza



tema 4: estratexia

módulo 14

semana 4 | día 2

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 14

semana 4 | día 2

lanzadebras



o imprescindible para lanzarse á piscina

resumo

Perfilada a identidade, definido o equipo e mapeadas as habilidades básicas que precisamos para emprender, é a hora de analizarmos o noso mercado e as súas oportunidades. De partida, debemos definir que entendemos ao falar de mercado. Chamamos mercado ao conxunto de consumidores potenciais da nosa actividade e a todo canto os rodea e inflúe. Así definido, faise preciso analizar o contexto no que operamos e todos os axentes económicos que nel interveñen: provedores, clientes e competidores. Pois ben, á suma destas variables chamámoslle mercado externo.

Agora ben, se ademais consideramos a nosa empresa parte integrante dese mercado, como non pode ser doutro xeito, entón debemos observar os nosos valores diferenciais e a nosa posición nese mercado en relación á competencia (ou poder de mercado). Á suma destas segundas variables chamámoslle mercado interno.

Empecemos polo principio.

Para analizarmos o contexto é preciso coñecer a situación económica, social e tecnolóxica que nos rodea. Fagámonos preguntas como as seguintes: Como é a zona na que pensas situar a túa actividade? Cal é o poder adquisitivo da xente que vive nela e das persoas que habitualmente a transitan? É unha área pouco frecuentada ou con moito movemento? É unha contorna de negocios florecentes ou en declive? É fácil aparcar preto ou complexo? Os provedores dispoñen de áreas de carga e descarga





tema 4: *estratexia*
módulo 14
semana 4 | día 2
lanzadebras



o imprescindible para lanzarse á piscina

resumo

próximas ou distantes? É un barrio seguro ou conflitivo? Dispón de boa conectividade?

Centrémonos agora en tipificar os nosos clientes e preguntémonos: Imos dirixir o noso produto a un número acoutado ou amplo de clientes potenciais? Como os tipificamos, estudando unha mostra aleatoria de individuos diana ou seleccionándoos conforme a un criterio definido? Como evolucionaron os clientes dese mercado? Creceron ou decreceron? Aumentaron ou diminuíron o seu volume de compra media? Buscan produtos tradicionais ou innovadores? Móstranse satisfeitos ou insatisfeitos coa situación actual de mercado?

En relación a isto último, analicemos ademais os competidores que realizan actividades iguais, similares ou substitutivas no noso mercado e preguntémonos: Como é o seu negocio? En que nos parecemos e en que nos diferenciamos? Cantos competidores existen no noso mercado e como evolucionaron en número e volume de negocio a curto, medio e longo prazo? Por que se produciu esa tendencia?

O contexto, as oportunidades en relación á clientela e a evolución da competencia determinan o atractivo dese mercado e a posible cota de poder do que poidamos dispoñer nel.



tema 4: estratexia

módulo 14

semana 4 | día 2



lanzadebras

aprender do que outros fixeron con mestría

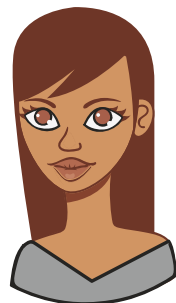
exemplo

OCASO NIELSEN

Nielsen, líder mundial en investigación de mercados, é o caso que utilizaremos para obter as chaves da estratexia interna dunha empresa.

É un feito que en España se producirán grandes cambios na estrutura do consumo debido á inmigración e ao aumento dos fogares unipersonais. Así, estas dúas variables convértense, xunto coa innovación, nunha oportunidade de crecemento única. En consecuencia, ampliar o abano de consumidores antóxase como unha necesidade fundamental para ter éxito no mercado, sobre todo á hora de lanzar novos produtos.

nielsen



a hemeroteca de Paula



lanzade'ras

fotogramas que valen máis que mil verbas

videotitorial

AUTOMOTÍVATE!

<https://www.youtube.com/watch?v=S1LEhmhxSog>



a videoteca de Alba

A motivación é necesaria, tanto interiormente como exteriormente. Na curta de Pixar o protagonista é un cordeiro que se sente moi seguro consigo mesmo. Un día tosquiano e xunto á súa pel perde toda a seguridade que tiña. Non se recupera ata que lle dan un consello e o segundo protagonista da curta lle devolve a seguridade en si mesmo. A ensinanza é que debemos ter seguridade en nós mesmos para que os demais nos respecten. “Sobes e baixas, a vida é así”. É a frase coa que acaba esta curta que nos mostra a importancia de ser capaces de afrontar as situacións difíciles con seguridade.

