



lanzadeXras

tema 4: estratexia

módulo 15

diagnose



tema 4: estratexia

módulo 15

semana 4 | día 3

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 15

semana 4 | día 3

lanzade bras



o imprescindible para lanzarse á piscina

resumo

Unha vez que analizamos os mercados externo e interno, aproximando o atractivo de mercado e a posición competitiva, é a hora de determinar a matriz de posición competitiva que enfrenta o primeiro (o atractivo de mercado) coa segunda (a posición competitiva).

Pero antes debemos realizar un diagnóstico DAFO. A análise ou diagnóstico DAFO trata de precisar as debilidades e fortalezas internas do noso proxecto e comparalas coas ameazas e oportunidades externas que evidencia a contorna. Así, nunha dobre balanza, equilibramos e sopesamos os perigos e as bondades externas e internas para acabar por estimar a idoneidade do noso proxecto nese mercado. Vaiamos paso a paso.

En primeiro lugar convén repasar a análise externa do noso mercado e detectar todas aquelas ameazas que, escapando ao noso control, nos poidan afectar, ponderando o grao de probabilidade de que sucedan.

Fronte a elas e continuando coa observación do mercado externo, é a hora de prever que oportunidades estimamos que se poden presentar e que probabilidade hai de que sucedan. Dese modo dispoñemos dunha primeira balanza: a externa, que equilibra ameazas e oportunidades, ponderado en atención aos graos de probabilidade que lles confirmamos. Se as primeiras superan as segundas podemos afirmar que existe unha





tema 4: *estratexia*

módulo 15

semana 4 | día 3

lanzadebras



o imprescindible para lanzarse á piscina

resumo

situación de risco. Se as segundas superan as primeiras podemos afirmar que estamos ante un escenario de oportunidade.

Agora ben, no ámbito interno dispoñemos dunha segunda balanza: a que equilibra debilidades e fortalezas, ponderadas en atención ao grao de afectación que nos provocan. Se as primeiras superan as segundas afirmaremos que nos atopamos nunha posición de debilidade. En caso contrario aseguraremos que estamos nunha situación de fortaleza.

Pois ben, comparando ambas as balanzas, nun escenario de oportunidade con situación de fortaleza, mellor que mellor. E en posición de debilidade a pregunta é: conseguirán as oportunidades diminuír as nosas debilidades? Pola contra, nunha situación de risco, con posición de debilidade mellor nin te metas; e en situación de fortaleza a pregunta é: conseguiremos grazas ás nosas fortalezas aproveitarnos do río revólto?

Concluída a análise é a hora de retomar a matriz de posición competitiva enriquecéndoa cos resultados do diagnóstico DAFO. Ameazas e oportunidades determinarán o eixe “atractivo do mercado”. Fortalezas e debilidades definirán o eixe “posición competitiva”. Pola comparación de ambos os eixes teremos o consello de que facer co noso proxecto de negocio.



tema 4: estratexia

módulo 15

semana 4 | día 3

lanzadebras

aprender do que outros fixeron con mestría

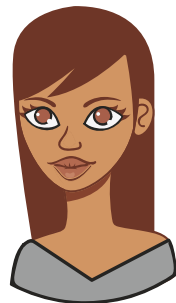
exemplo



AHORA FELIZ

A razón de por que os reloxos na maior parte dos anuncios de publicidade marcan sempre as 10:10h responde a unha estratexia publicitaria chamada “A Hora Feliz” que ten un claro impacto psicolóxico positivo nas persoas. É que o debuxo que as agullas do reloxos describen sobre a esfera a esa hora nos lembra o V de vitoria e o esbozo dun sorriso. Hai algo máis “happy”?

Este truco publicitario sérvenos de exemplo para ilustrar neste módulo a importancia de predicir e anticipar os efectos psicolóxicos na mente do consumidor para así ser quen de positivar e proactivar a súa demanda.





tema 4: estratexia

módulo 15

semana 4 | día 3

lanzadebras

fotogramas que valen máis que mil verbas

videotitorial

ALZHEIMER

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



a videoteca de Alba

Cando realizamos un diagnóstico empresarial tratamos de analizar cales son os impedimentos para lograr uns obxectivos. Este vídeo sobre o alzheimer móstranos a situación dun home que comeza cos síntomas da enfermidade e vai ao médico acompañado pola súa filla. Unha vez feito o diagnóstico, médico e paciente lembran que unha vez foron profesor e alumno. Así, o diagnóstico móstranos como debemos ver máis aló das cousas simples e buscar sempre solucións que engloben unha perspectiva máis ampla.

