

## Estratègies PER MILLORAR I FER CRÉIXER LA TEVA EMPRESA

## ANÀLISI DEL MODEL DE QÜESTIONARI PREVI

Amb la col·laboració de:

Amb el suport de:

# INTRODUCCIÓ

## Missatge

Amb l'objectiu d'adaptar la sessió 360º Model de Negoci del dia XX a les vostres necessitats, us agrairiem que ompli el següent qüestionari (de menys de 5 minuts de durada):

Fruit de les respostes donades, el dia de la sessió, us entregarem un informe personalitzat que recollirà els resultats del qüestionari per la vostra empresa i la comparació amb el promig de les empreses participants.

## Dades de l'assistent

- Nom
- Cognom
- Empresa
- CIF

# 1. Anàlisi competitiu de l'empresa

Valoreu, en una escala d'1 a 5 la situació actual de la vostra empresa en relació a les següents afirmacions:

## 1 Client

(Màrqueting i vendes)

Situació  
Negativa

Situació  
positiva

Es ven de forma indiscriminada. No tenim una segmentació de mercat

1 2 3 4 5

La nostra cartera de clients està ben segmentada

No fem seguiment dels nostres clients

1 2 3 4 5

Tenim un contacte estret amb els nostres clients

Els canals no estan integrats i no arriben als clients potencials

1 2 3 4 5

Els canals estan integrats i són fàcils d'accedir pels clients

La nostra marca és dèbil

1 2 3 4 5

La nostra marca és forta i està ben posicionada

## 2 Proposta de valor

(Estratègia)

No està alineada amb les necessitats dels clients

1 2 3 4 5

Està alineada amb les necessitats dels nostres clients

No és diferencial respecte la nostra competència

1 2 3 4 5

És diferencial respecte la nostra competència

No està alineada amb la nostra organització interna

1 2 3 4 5

Està alineada amb la nostra organització interna

No busquem com satisfer noves necessitats dels clients

1 2 3 4 5

Busquem contínuament satisfer noves necessitats dels clients

## 3 Cadena de valor

(Operacions)

Realitzem les nostres activitats claus de forma ineficient

1 2 3 4 5

Realitzem les nostres activitats claus de forma eficient

Les nostres activitats claus són fàcils de copiar

1 2 3 4 5

Les nostres activitats claus són difícils de copiar

No tenim identificades les noves tecnologies que ens poden ajudar

1 2 3 4 5

Incorporem les noves tecnologies a la nostra cadena de valor

No col·laborem amb altres per reduir riscos i adquirir recursos

1 2 3 4 5

Creem aliances amb proveïdors i socis per ser més eficients

## 4 Lògica econòmica

(Organització i control de gestió)

No coneixem els nostres marges

1 2 3 4 5

Coneixem els nostres marges

Depenem d'una única font d'ingressos i és qüestionable

1 2 3 4 5

Tenim fonts d'ingressos diversificades i sostenibles

No hem iniciat cap mesura per optimitzar les despeses

1 2 3 4 5

Tenim un pla per optimitzar les despeses a totes les àrees

L'estructura financera és poc sòlida i amb poca capacitat d'endeutament

1 2 3 4 5

L'estructura financera és òptima i amb capacitat per créixer

## 2. Quins àmbits de la meva empresa em preocupen

Valoreu, en una escala d'1 a 5, el vostre grau de preocupació actual amb la situació de cadascuna dels següents àmbits de la vostra activitat empresarial:

	Cap preocupació	Màxima preocupació	
<b>1 Relació amb clients i orientació a mercat</b> (Màrqueting i vendes)	(1)	(2)	(3) (4) (5)
<b>2 Proposta de valor com avantatge competitiva</b> (Estratègia)	(1)	(2)	(3) (4) (5)
<b>3 Eficiència i productivitat de la cadena de valor</b> (Operacions)	(1)	(2)	(3) (4) (5)
<b>4 Optimitzar despeses i millorar els marges</b> (Organització i control de gestió)	(1)	(2)	(3) (4) (5)

**Comentaris**

## 3. Quins elements de l'entorn influeixen en la meva competitivitat empresarial?

Valoreu, en una escala d'1 a 5, el vostre grau d'acord o desacord amb les següents afirmacions:

	Totalment en desacord	Totalment d'acord	
<b>1 La recessió actual està impactant greument en la gestió i estratègia de la meva empresa</b>	(1)	(2)	(3) (4) (5)
<b>2 La incertesa de l'entorn (sector, mercat, competidors,...) fa més complexa la presa de decisions</b>	(1)	(2)	(3) (4) (5)
<b>3 La globalització impulsa la localització de la nostra activitat empresarial més enllà del nostre país</b>	(1)	(2)	(3) (4) (5)
<b>4 L'acceleració del canvi tecnològic suposa una revolució pels nostres models de negoci i de gestió</b>	(1)	(2)	(3) (4) (5)
<b>5 La proximitat al client i la capacitat d'adaptar la nostra oferta a les necessitats de cada client marca la nostra competitivitat</b>	(1)	(2)	(3) (4) (5)
<b>6 El compromís de les persones de l'organització és un factor clau per a la nostra competitivitat</b>	(1)	(2)	(3) (4) (5)
<b>7 La manca d'accés a finançament dificulta el creixement de la meva empresa</b>	(1)	(2)	(3) (4) (5)

**Comentaris**