

# CÓMO FORTALECER LAS BASES DEL NEGOCIO

5 acciones para  
alcanzar nuestros  
objetivos para 2019

Cuaderno de trabajo



*Mi* Propio Jefe



¡Ya estamos en la segunda mitad del año!  
Y quizá no has alcanzado los resultados esperados. Pero no te preocupes, todavía estás a tiempo de hacer algunos ajustes en tu estrategia.

En esta masterclass vamos a trabajar para fortalecer los cinco bases fundamentales de cualquier empresa, no importa cuál sea su tamaño.

- 1. La misión**
- 2. La audiencia objetivo**
- 3. La propuesta de valor**
- 4. La comunicación con el cliente**
- 5. La eficiencia en la operación**

# LA MISIÓN

¿Cuál es la razón de ser de tu empresa?

---

---

---

---

---

---

¿Esa misión sigue siendo la misma? ¿Hay productos o servicios más rentables, o algunos segmentos de mercado en los que sientes que ya no puedes competir? Escribe todo lo que has descubierto en la primera mitad del año.

---

---

---

---

---

---

¿Cuáles son las características únicas que te definen como emprendedor y que impactan en tu misión?

---

---

---

---

---

---

Resume la nueva misión de la empresa en una sola oración.

---

---

---

---

---

---



## LA AUDIENCIA OBJETIVO

¿Cuál es tu mercado objetivo? ¿Cuáles son las necesidades y aspiraciones de esas personas? ¿Cuáles son sus frustraciones y retos?

---

---

---

---

---

¿Por qué deberían interesarse por tus productos o servicios?

---

---

---

---

---



¿Qué has hecho este año para conocer mejor a tu audiencia? ¿Qué puedes hacer en los próximos meses para entender quiénes son tus clientes potenciales y qué necesitan?

---

---

---

---

---

---

¿Tus clientes han cambiado en los últimos meses? ¿Qué quejas o sugerencias han hecho? ¿Qué cosas nuevas están pidiendo y no les estás ofreciendo?

---

---

---

---

---

---



## LA PROPUESTA DE VALOR

De acuerdo a lo que están pidiendo tus clientes, ¿qué acciones inmediatas y de bajo costo puedes tomar para mejorar tu propuesta de valor? No pienses solo en el producto o servicio, sino también en la calidad de la atención, las entregas o el soporte técnico.

---

---

---

---

---

---

¿Hay nuevos productos o servicios que puedas lanzar este año? Haz una lista.

---

---

---

---

---

---



# LA COMUNICACIÓN CON EL CLIENTE

De acuerdo al concepto de marketing de autoridad que explicamos, ¿qué contenidos gratuitos vas a compartir para entregar mayor valor a tu audiencia?

---

---

---

---

---

---

¿En qué redes sociales y otras herramientas de marketing digital te vas a enfocar para difundir esos contenidos?

---

---

---

---

---

---



Identifica a tres competidores directos que estén desarrollando una estrategia de marketing de autoridad interesante.

---

---

---

---

---

Identifica tres pilares de contenido que podrían diferenciarte de la competencia y ayudarte a sumar seguidores y aumentar tu base de datos.

---

---

---

---

---



# LA EFICIENCIA EN LA OPERACIÓN

Identifica las tres áreas de la empresa en la que surgen más problemas, que son más improductivas o donde hay pérdidas de dinero.

---

---

---

---

---

Identifica el problema principal de cada una de esas áreas y piensa en una solución concreta y efectiva para terminar con él.

---

---

---

---

---



# PLAN DE ACCIÓN

Mes:

|            |  |
|------------|--|
| Por día    |  |
| Por semana |  |
| Por mes    |  |