



BIG Businesses' International Growth

Aumentando las habilidades de
gestión comercial internacional
digital entre PYMEs

CODE: 2019-1-IT01-KA202-007423

www.businessesinternationalgrowth.eu



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

The European Commission support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents which reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein

IO3 - Check Up

CUESTIONARIO

¿Qué es el *check-up* de la Empresa?



La salud de su negocio es un reflejo de qué tan bien administra todos los aspectos de su operación. Los dueños de negocios inteligentes saben que pueden evitar problemas si se mantienen al tanto de los muchos elementos que pueden afectar el crecimiento y el éxito.

Este cuestionario está diseñado para que revise su negocio desde un punto de vista de alto nivel y vea dónde necesita hacer algunos cambios o invertir en sectores y habilidades clave, para que su negocio se mantenga en el camino hacia el éxito.

El cuestionario contiene 40 preguntas y cubre cuatro aspectos principales que pueden afectar la salud de su negocio: administración, marketing, finanzas y legal, y recursos humanos. En un negocio saludable, estas cuatro áreas deben estar en equilibrio.

Cómo completarlo



- Puntúese sobre 10 para cada pregunta y escriba su respuesta en el lugar previsto.
- La clasificación de 1 es la más débil, la clasificación de 5 es el punto medio y la clasificación de 10 es la más fuerte.
- Si alguna pregunta no coincide con su negocio, puede dejar el espacio vacío. - Al final del cuestionario cuente su puntaje total y escríbalo en el lugar previsto. - Si no está seguro con algunas respuestas, pregunte a su equipo.
- Una vez que haya completado su cuestionario e identificado las áreas necesarias que su negocio necesita atención, priorice sus nuevos objetivos.
- Use la plantilla "Sigüientes Pasos", con la guía de un experto o asesor, e identifique las áreas principales que debe abordar su negocio.

INFORMACION PERSONAL

Política de descargo de responsabilidad



Esta investigación se lleva a cabo como parte del proyecto B.I.G, que tiene como objetivo aumentar las habilidades de gestión digital, internacional, empresarial y financiera de 80 trabajadores de pequeñas empresas funcionales para definir la planificación correcta y sostenible de la proyección empresarial digital e internacional.

El resultado de esta investigación será utilizado únicamente con fines académicos. Sus respuestas permanecerán completamente confidenciales.

Nombre de la empresa:

Página web de la empresa:

Nombre del participante:

Cargo:

Email:

CUESTIONARIO

GESTIÓN

Su empresa tiene un plan de negocios claro con dirección, objetivos y estrategia claros.	
Su empresa mantenga siempre actualizado un plan de negocios.	
El plan de negocios de su empresa es lo suficientemente flexible para adaptarse a los mercados cambiantes.	
Su empresa puede darse cuenta a tiempo de las lagunas en la organización empresarial.	
Su empresa tiene un plan estratégico para objetivos a largo plazo.	
Su empresa tiene un plan de operaciones que detalla el cómo hacer sus actividades del día a día.	
Su empresa tiene todos los acuerdos legales actualizados, por ejemplo. Acuerdos de accionistas, empleo, proveedor, cliente, distribución, seguros, etc.	
Su empresa tiene un documento de análisis DAFO completo.	
Su empresa realiza reuniones mensuales para revisar sus resultados e innovar nueva estrategia.	

CUESTIONARIO

MARKETING

Su empresa tiene una estrategia de marketing puesta por escrito.	
Su negocio tiene una estrategia de marketing que refleja los métodos actuales para atraer negocio.	
Su empresa utiliza métodos publicitarios más orientados a la tecnología: anuncios de Google, anuncios de redes sociales, etc.	
Su empresa tiene un plan de marketing en redes sociales.	
Su marca se adapta al entorno actual.	
Su empresa ha identificado sus nichos de mercado y tiene una estrategia de mercado clara.	
Su empresa tiene un claro punto de diferenciación de los competidores demostrable y que es conocido en el mercado.	
Su empresa está llegando a los clientes adecuados y satisfaciendo sus necesidades.	
Su empresa cuenta con una herramienta eficaz de CRM (Customer Relationship Manager) que está actualizada y se integra a la perfección con las plataformas de marketing.	
Los precios de los productos y servicios de su empresa se adecúan a sus clientes y a su posición en el mercado.	

CUESTIONARIO

FINANZAS Y ASPECTOS LEGALES

Su empresa cuenta con un sistema de contabilidad.	
Su empresa tiene estados financieros en regla.	
Su empresa cuenta con un plan financiero clave que mitiga el riesgo financiero de fracaso.	
Su empresa realiza una verificación anual del conjunto actual de estados financieros y los compara con años anteriores.	
Su empresa verifica mensualmente los estados financieros y conoce los impulsores clave para el negocio.	
Su empresa puede identificar claramente las principales fuentes de ingresos.	
Su empresa hace un buen trabajo al monitorear las cuentas por cobrar y el comportamiento de pago de los clientes.	
Su empresa cuenta con un buen sistema para prevenir fraudes.	
Su empresa tiene licencias comerciales, permisos y arrendamientos al día.	
Su empresa está familiarizada con la legislación laboral y las normas de empleo.	

CUESTIONARIO

RECURSOS HUMANOS

Su empresa tiene funciones y responsabilidades claramente definidas para los empleados.	
Su empresa tiene una guía escrita de políticas de recursos humanos: documentar la política de conducta, vacaciones, derecho, horas de trabajo, prácticas de compensación, prácticas consistentes y conformes.	
Su empresa ofrece la combinación adecuada de salario, beneficios, recompensas, trabajo útil y reconocimiento y un entorno saludable para los empleados.	
Su empresa proporciona formación experta para su equipo directivo.	
Su empresa brinda oportunidades de capacitación y desarrollo personal a los empleados.	
El líder de su empresa se mantiene actualizado sobre formas efectivas de liderar y administrar.	
Los gerentes de su empresa son excelentes para formar equipos y administrar desempeños deficientes.	
Su empresa tiene las personas adecuadas en los puestos adecuados.	
El último empleado que contrató su empresa encajaba perfectamente.	
Su empresa tiene un programa de inducción claramente documentado para el personal nuevo.	

GRACIAS!

Calcule su puntuación total:

Donde reside su empresa en el ranking del Check Up?

Exitoso 350-400

Muy bueno 300-349

Supervivencia 200-299

Dificultades 100-199

Muy malo 0-99

Qué significa este ranking?

Exitoso

Felicidades, su empresa está muy bien encaminada para lograr su visión. Su empresa está bien estructurada y está invirtiendo continuamente en personas, tecnología y sistemas. En esta etapa, el desarrollo de nuevos productos o servicios o una adquisición estratégica puede ser la primera prioridad.

Muy bueno

Su empresa va muy bien en este momento. Con un poco más de inversión en algunas áreas clave, su empresa podría pasar fácilmente al rango próspero y aprovechar mayores oportunidades de crecimiento estratégico.

Supervivencia

Su empresa parece estar funcionando bien, pero tiene mucho más potencial para mejorar en muchas áreas. Su empresa necesita salir del modo de supervivencia e identificar qué áreas van a tener el mayor impacto para el crecimiento del negocio y el retorno de la inversión por medio de alguna orientación.

Dificultades

Su empresa probablemente esté perdiendo oportunidades porque no ha invertido en las áreas y habilidades adecuadas para lograr una ventaja competitiva y crecer. Es un lugar estresante para estar. Su empresa puede salir de esta etapa con la orientación adecuada y la ayuda de expertos.

Muy malo (potencialmente fatal)

Esta es una etapa extremadamente estresante. Su empresa puede tener una falta de recursos críticos. Su empresa necesita un plan de negocios claro y la guía de un experto para lograr un cambio y ser rentable.

SIGUIENTES PASOS

¡La acción produce resultados!

Una vez que haya completado su chequeo e identificado los desafíos de su empresa, haga un plan y priorice las nuevas metas.

Los cambios duraderos y efectivos tienden a ser aquellos que desarrollarán nuevas prácticas en la empresa. En algunos casos, su empresa tiene que ocuparse de una situación de inmediato y otros cambios pueden tardar más en ocurrir.

Con la guía de su asesor, intente completar la plantilla "Siguientes Pasos" e identifique las áreas principales que debe abordar su negocio para desarrollarse.

Intente identificar qué debe cambiar en su empresa, qué hará y quién liderará esta acción, dónde quiere estar su empresa en un año en los cuatro sectores principales: gestión, marketing, financiero y legal, y recursos humanos.

¡Vamos a actuar!

Identifique las áreas donde su negocio necesita atención y priorice sus nuevos objetivos.

	Qué precisa cambiar en la empresa	Qué va a ocurrir y quién lo hará	Dónde estará la empresa en un año
Gestión			
Marketing			
Financiera y legal			
Recursos humanos			

This project has been funded with support from the European Commission. This publication [communication] reflects the views only of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.