

70 PREGUNTAS BASICAS

Para conseguir y mantener las ventajas competitivas de su empresa

- 1-Está razonablemente seguro de la estrategia a seguir en su empresa
- 2-Debate o comenta periódicamente el punto anterior con su gente
- 3-Cuáles son las mejores oportunidades para su negocio en los próximos 3 años
- 4-Qué puede hacer para aprovechar estas oportunidades
- 5-Qué acciones está poniendo en marcha para ello
- 6-Qué hace para no perder a las personas clave de su negocio
- 7-Es eficaz tejiendo relaciones para su negocio (alianzas, competidores, proveedores)
- 8-Conoce los competidores actuales o potenciales
- 9-En que han cambiado sus competidores en los últimos 3 años
- 10-Conoce los puntos fuertes y débiles de sus competidores
- 11-Cual es su estrategia: eficiencia en costes, excelencia técnica, intimar con clientes
- 12-Qué puntos fuertes y débiles tiene su empresa
- 13-Como necesita mejorar sus recursos financieros
- 14-Qué aspectos debe mejorar de los procesos y/o operaciones
- 15-Sabe identificar facilitadores y obstaculizadores de su estrategia
- 16-Es capaz de explicar en menos de 15 minutos su escenario futuro del negocio
- 17-Dispone de planes de contingencia
- 18-Dedica tiempo a escuchar a quienes se oponen a los cambios a realizar
- 19-Ha identificado que personas deben colaborar con usted en el proceso de cambio
- 20-Es capaz de generar dos situaciones de alto riesgo y de fracaso para prepararse a ello
- 21-Ha decidido que porcentaje de los ingresos debe dedicar a la innovación
- 22-Tiene una lista de los clientes que le están comprando
- 23-Ha clasificado la lista anterior de alguna manera
- 24-Interacciona de manera permanente con los clientes
- 25-Sabe cuáles de los clientes son los que aportan más beneficio
- 26-Conoce lo que es mas critico para cada uno de sus clientes
- 27-Como se entera de las nuevas necesidades de los clientes
- 28-Incluye la opinión de sus clientes en el desarrollo de nuevos productos
- 29-Ha identificado quienes son las personas claves que deciden en sus clientes
- 30-Las encuestas de satisfacción de los clientes como las utiliza
- 31-Tiene clasificada la lista de objeciones que los clientes hacen a sus productos
- 32-Qué eventos internacionales pueden afectarle
- 33-Qué ocurre en otros países con su tipo de industria
- 34-Asiste a ferias o conferencias internacionales
- 35-Quien en su sector está desarrollando productos exitosos
- 36-Son los competidores globales una amenaza para su actividad
- 37-Afecta la economía internacional a sus proveedores de materias primas
- 38-Habla periódicamente con personas de otros países sobre su actividad económica
- 39-Está su sector en ascenso o en declive

- 40-Se reúne con profesionales de otras organizaciones y comparte ideas
- 41-Cuáles son los avances técnicos que más impactaran al sector en los próximos 2 años
- 42-Participa en alguna asociación profesional
- 43-Visita empresas en las que poder compartir inquietudes profesionales
- 44-Comprende todos los datos que aparecen en la información financiera de su empresa
- 45-Sabe que indicadores financieros son claves en su empresa y sector
- 46-Sabe interpretar con seguridad los siguientes aspectos:
 - Salud financiera de la empresa
 - Salud económica de la empresa
 - Estructura de capital optima
 - Endeudamiento adecuado
 - Fondo de Maniobra
 - Garantías
 - Apalancamiento financiero y operativo
 - Umbral de rentabilidad
- 47-Tiene ayuda en la elaboración y seguimiento de los presupuestos de la empresa
- 48-Tiene identificado puntos para la mejora de los presupuestos
- 49-Utiliza algún tipo de indicadores (semáforo) para seguir los indicadores clave
- 50-Incluye en su información de seguimiento indicadores no financieros
- 51-Tiene marcado objetivos para todo tipo de indicadores
- 52-Conoce la gente de la empresa / sus colaboradores los objetivos anteriores
- 53-Practica con su gente el feedback sobre la evolución de sus indicadores
- 54-Tiene preparado decisiones a tomar si los indicadores financieros empeoran
- 55-Tiene indicadores gráficos para cada uno de sus productos
- 56-Ha contrastado con alguna persona ajena a la empresa sus necesidades de inversión
- 57-Que nivel de uso tienen en su empresa las TIC
- 58-Acude periódicamente a charlas y conferencias sobre las TIC
- 59-Solicita al menos una vez al año una revisión de sus tecnologías de información
- 60-Tiene optimizado los programas informáticos, internet, correo electrónico, web, ...
- 61-Establece contactos con personas del ámbito político, económico, social, cultural
- 62-Existe alguna manera concreta de que su empresa colabore con el entorno
- 63-Invita a estudiantes a visitar sus instalaciones
- 64-Realiza donaciones o participa en organizaciones sin ánimo de lucro
- 65-Describe su página web alguna de estas actividades anteriores
- 66-Existe en su empresa un código de conducta y se debaten aspectos éticos
- 67-Utiliza herramientas estructuradas para la toma de decisiones
- 68-Prepara cada día una lista de las cosas que debe hacer
- 69-Identifica lo urgente de lo importante
- 70-Dispone de la formación adecuada a su responsabilidad. Y su equipo.