

lo que ves.
los **datos** de tu negocio,
qué vendes, a quién y con
qué frecuencia

1. ANÁLISIS CUANTITATIVO



2. ANÁLISIS CUALITATIVO

lo que no ves, pero está
en tu día a día.
la opinión de tus clientes,
lo que les pesa y lo que
les **gustaría**.
la visión de tu equipo

qué podrías hacer
diferente y que genere un
cambio

3. MAPA DE OPORTUNIDADES

conectado con tus
resultados actuales y con
lo que te piden clientes y
colaboradores



4. SELECCIÓN DE OBJETIVOS

de todo lo que **podrías**
hacer,
qué **decides** hacer que
impacte en tus resultados

con los **recursos** que
tienes, qué puedes hacer
para alcanzar tus
objetivos

5. DISEÑO PLAN DE ACCIÓN



6. EJECUCIÓN Y SEGUIMIENTO

quién, cuándo y **cómo** lo
vas a hacer
cómo vas a **medir** los
avances hacia al objetivo