


Re-acciona



Servizo

ANÁLISE DO POTENCIAL COMPETITIVO E PRIMEIRAS ACCIÓNS DE MELLORA



OBZ Consulting presta este
servizo na provincia de
PONTEVEDRA

Para máis Información: 881-977 196 e info@obz.es

**Presentación
2018**

**ÚLTIMA
CONVOCATORIA**

“Nuestra experiencia es muy positiva. Hemos acometido varias acciones que han sido de gran ayuda.

Es muy importante que un punto de vista ajeno a la empresa te haga afrontar nuevos proyectos y, en cierto modo, te “obligue” a parar tu actividad diaria para centrarse en temas, que sin dejar de ser muy importantes, siempre se van posponiendo para atender otros asuntos.”

Testimonio de un cliente



PORQUÉ HACER ESTE SERVICIO?

OBZ Análisis de Potencial Competitivo

(OBZ es la única
empresa
homologada
por el IGAPE
para la
realización de
este servicio en
Pontevedra)

1. Sabe cuánto más puede vender y cómo?
2. Sabe cuánto más puede mejorar su rentabilidad y cómo?
3. Sabe si es más competitivo y rentable que sus competidores?
4. Tiene desarrollado un plan para vender más y ser más rentable?
5. Su gestión y su organización interna es mejorable ?
6. Cuenta con todas las herramientas de gestión necesarias?
7. Tiene definido sus prioridades /planes a 2/3 años?
Su equipo conoce esos planes?

Si no conoce la respuesta a alguna de estas preguntas o su respuesta es no, entonces LE PUEDE INTERESAR NUESTRO SERVICIO

TRATAMOS TEMAS DE:

1. VENTAS-CLIENTES
2. RENTABILIDAD
3. COMPARACION CON LA COMPETENCIA
4. ORGANIZACIÓN INTERNA, EQUIPO
5. HERRAMIENTAS DE GESTIÓN
6. PLAN, PRIORIDADES DEFINIDAS



Análisis de Potencial Competitivo: RESUMEN

OBJETIVOS	<ol style="list-style-type: none"> 1. Definir posición competitiva actual (22 factores de competitividad) 2. Elaborar un plan de trabajo, prioridades (hoja de ruta específica) para los próximos 2/3 años 3. Además, OBZ ayuda a implantar 3 de las ACCIONES DE MEJORA que deben ejecutarse a corto plazo.
<p>Las ACCIONES DE MEJORA que desarrollamos van encaminadas a apoyar prioridades habituales: INCREMENTO DE VENTAS, MEJORA DE RENTABILIDAD, MEJORA DE ORGANIZACIÓN INTERNA E INCORPORACION DE HERRAMIENTAS DE GESTION PARA PROFESIONALIZAR LA EMPRESA</p>	
PERFIL DE LAS NUESTROS CLIENTES	<p>Autónomos y Pymes desde 1 empleado hasta 100 empleados. Todos los sectores.</p> <p>Sectores donde ya hemos trabajado: ingenierías, empresas tic, asesorías, alimentación, fabricación, talleres transporte, farmacias, impresión digital, formación, agencias marketing, librerías, estudios arquitectura, pequeño comercio, clínicas dentales, correduría seguros, inmobiliarias, carpintería metálica, gimnasios...</p> <p>Perfiles más habituales empresas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Empresas que quieren organizar el crecimiento, crear equipo, reducir dependencia del jefe • Empresas estancadas, que no crecen, no venden, que tienen poca o nula rentabilidad. • Empresas cuya dirección está especializada en aspectos técnicos/operativos del negocio y precisa ayuda en aspectos de gestión, comercialización, estrategia...
BENEFICIOS	<p>Profesionalización de la gestión y cohesión del equipo > Ayuda clave para el crecimiento de la empresa</p> <p>Proporciona visibilidad acerca de la situación actual y sobre el camino/estrategia a seguir.</p>
PRECIO:	<p>Subvencionado en un 95% por el IGAPE. Subvención “en especie”.</p> <p>Micropymes y autónomos (de 1 a 9 empleados): 129€. Resto de Pymes (más de 10 empleados): 258€</p>
DURACIÓN Y PLAZOS	<p>Duración: se realiza en 2-3 meses aproximadamente. Ejecución en este año 2018 (hasta diciembre 2018)</p> <p>Plazos: ULTIMA CONVOCATORIA hasta 25 de mayo de 2018. PLAZAS LIMITADAS</p>

“Haz negocio hoy pero, además, PLANIFICA TU FUTURO”

AMPLIACION DA INFORMACION: Características do servizo

Destinatarios

PEMEs incluíndo os **autónomos**, comunidades de bens, **asociacións**, **fundacións** ou calquera outro tipo de unidade económica ou patrimonio separado que, aínda carecendo de personalidade xurídica, leven a cabo **actividade empresarial** e teñan o seu **centro de traballo radicado en Galicia**.

Obxectivos

- Determinar a **POSICIÓN COMPETITIVA ACTUAL** da empresa (identificar aspectos para reforzar a competitividade).
- Definir consensuadamente a **RUTA IDEAL DE CAMBIO** (accións necesarias para a mellora da competitividade).
- Colaborar na **IMPLANTACIÓN DAS ACCIÓNS DE MELLORA TEMPERÁ** seleccionadas.

(No es sólo un Informe)

Metodoloxía

O servizo préstase mediante a aplicación dunha metodoloxía de análise contrastada como é o caso da **"Metodoloxía da Matriz T-H"**, baseada nun cuestionario que contempla a totalidade dos aspectos dunha empresa. Os seus resultados poden **posicionarse na matriz T-H**, avaliando así o seu grao de desenvolvemento competitivo. A partir dese posicionamento, pódese definir a **ruta de cambio** así como identificar as **accións de mellora** máis convenientes. Finalmente, OBZ acompaña tamén ao equipo da empresa durante a **implantación das accións de mellora temperás**.

OBXECTIVO: pasar de empresas "PERSONALISTAS", que viven no DÍA A DÍA >>>> a empresas PROFESIONALIZADAS

Fases e duración do servizo

FASE 1: FORMACIÓN	FASE 2: ANÁLISE COMPETITIVO		FASE 3: DEFINICIÓN E IMPLANTACIÓN DE ACCIÓNS	
Formación o equipo de traballo sobre a metodoloxía REUNIÓN 1	Cuestionario de autoavaliación T-H	Análise e integración	Elaboración do listado de Accións para mellora da competitividade	Titorización na implantación das Accións de Mellora Temperá máis prioritarias + Avaliación da implantación das accións de mellora
Transferencia efectiva de coñecemento	Análise de factores: negocio, proxecto, nivel de delegación, comunicación interna, TICs, etc.			
4-8 semanas (en función da adicación da empresa)			4-8 semanas	

Apoiamos a implantación das Accións de Mellora Temperá AMT's. Alguns Exemplos de accións postas en marcha

1. **Funcións e Responsabilidades. Descrición dos Postos de Traballo.**
2. Sistemática de Matriz de Polivalencia/ Flexibilidade. Sistemática para Delegación.
3. Auditoría de cumprimento de Funcións e Responsabilidades: Listaxe de Comprobación.
4. Avaliación do Desempeño.
5. Enquisa de Satisfacción de Empregados.
6. Sistemas de Suxestións.
7. Sistemática de Reunións e Informes.
8. **Modelo de Fixación e Seguimento de Obxectivos.**
9. **Sistemática de elaboración de Cadros de Mando.**
10. **Sistemática de vixilancia e seguimento de Clientes.**
11. **Definición de Proceso Comercial: perfil cliente > base datos > acción comercial**
12. Enquisa de Satisfacción de Clientes.

13. **Sistemática de vixilancia e seguimento de Competidores.**
14. **Análisis económico financeiro comparativo cos competidores ou entre clientes**
15. **Metodoloxía de análise da Conta de Resultados: real-previsto-seguimento.**
16. **Metodoloxía de elaboración de Plan de Tesourería.**
17. **Sistemática de Avaliación de Provedores**
18. Criterios de Selección de ferramentas web para xestión de negocio: CRM, BI, ERP, BPM.....
19. Elaboración de Mapa de Riscos.
20. Elaboración de Programa de Seguros a medida.
21. Modelos de Acordo de Colaboración, de NDA (confidencialidade)...
22. **Identificación de axudas e subvencións aplicables**
23. Etc...

Resultados e beneficios do servizo

Máis de 350 empresas
realizaron xa este servizo

Características

- Unha opinión externa “refresca” e “fai reflexionar”.
- **Obrígate a saír do día a día: pensar no futuro (“parar e levantar a cabeza”).**
- **As empresas teñen que cambiar, pero o máis importante é que cambien os directivos.**
- **Aplicable en momentos de cambio > axuda a planificalos.**
- É unha forma de **facer equipo**.
- É un **proceso de formación** (ou de repaso para algúns) sobre xestión empresarial, factores de competitividade...
- Considera os **Resultados a curto prazo** e os cambios necesarios para garantir os **resultados sostibles**.
- **Os directivos teñen moitas accións pensadas: completámolas, ordenámolas... ruta de cambio: Poñer en orde os plans de futuro.**

Perfil das empresas

- Empresas de todos os tamaños e de sectores diversos: desde 1 autónomo ata empresas con 100 empregados.
- Con maioría de empresas entre 5 e 30 empregados e de 500.000€ a 3 millóns de euros.
- **Empresas estancadas (non crecen, non son rendibles).**
- **Empresas cunha gran dependencia de Dirección.**
- **Empresas que queren Organizar o crecemento.**
- Empresas que queren crear equipo >> necesidade de involucrar, delegar...
- **Empresas cunha dirección está especializada en los aspectos técnicos/operativos del negocio y precisa ayuda en aspectos de gestión, comercialización, estrategia...**
- **Empresas ben xestionadas** que queren contrastar o seu nivel competitivo e darlle unha “volta de tuerca”.

Solicitud de servicio

Tarifas

O servizo ofrécese cun **custo reducido** (cofinanciado polo IGAPE como "axuda en especie") en función do tipo de empresa.

O pago (sen ningún imposto engadido) faise directamente por transferencia bancaria a unha conta do IGAPE o inicio do servizo.

TARIFA A	TARIFA B	TARIFA C
€ 129	€ 194	€ 258
MicroPEMEs e autónomos	PEMEs integradas nun Cluster	Resto de PEMEs solicitantes
<ul style="list-style-type: none"> De 1 a 9 persoas traballadoras. Volume de negocio ou balance inferior a 2 millóns de euros. 	<ul style="list-style-type: none"> De 10 a 250 persoas traballadoras. De 2 a 50 millóns de euros de volume de negocio. De 2 a 43 millóns de euros de balance. 	<ul style="list-style-type: none"> De 10 a 250 persoas traballadoras. De 2 a 50 millóns de euros de volume de negocio. De 2 a 43 millóns de euros de balance.

Solicitud

A solicitud é un proceso rápido e sinxelo.

Cumprimentase un cuestionario dispoñible na oficina virtual do IGAPE.

OBZ axúdalle nesta tramitación (chame o 881-977 196)

((PRAZAS LIMITADAS))

ÚLTIMA CONVOCATORIA

Presentación OBZ Consulting

www.obz.es

<p>OBZ CONSULTING Management Consulting</p>	<p>ÓPTIMAS ESTRATEGIAS. DECISIONES ACERTADAS. Visión de completa de negocio. Metodología contrastada para mejorar el posicionamiento y la competitividad de nuestros clientes. Estrategia. Marketing y ventas. Estrategia Digital. Emprendimiento. Consultoría de gestión y dirección. Procesos. RRHH. RSE</p>	<p>CRECER GESTIONAR</p>
<p>OBZ CONSULTING Internacionalización</p>	<p>LLEGAR MÁS LEJOS. La internacionalización ya no es una opción, es una necesidad. Le apoyamos en el diseño y puesta en marcha de su "ruta" de internacionalización. Inteligencia Competitiva. Plan de Internacionalización. Marketing Internacional. Licitaciones internacionales.</p>	<p>CRECER</p>
<p>OBZ CONSULTING Innovación</p>	<p>INNOVAR PARA CONSOLIDARSE Y CRECER Convertir ideas innovadoras en productos-servicios con una estrategia clara y de una manera sistemática. Estrategia de Innovación. Vigilancia e Inteligencia. Normas de gestión de la Innovación. Proyectos de Innovación estructurados, financiados y protegidos</p>	<p>CRECER</p>
<p>OBZ CONSULTING Ayudas y Subvenciones</p>	<p>FINANCIAR EL CRECIMIENTO, LA INNOVACIÓN, LA INTERNACIONALIZACIÓN.. Mapa de ayudas aplicables. Elaboración del plan de financiación a partir de la estrategia. Definición del proyecto y elaboración de propuestas. Seguimiento ante los organismos. Vigilancia continua de oportunidades Deducciones fiscales por I+D+i y medioambiente.</p>	<p>FINANCIAR</p>
<p>OBZ CONSULTING Gestión de Riesgos</p>	<p>PREVENIR Y GESTIONAR LOS RIESGOS EMPRESARIALES Mapa de riesgos: Identificación y Evaluación de riesgos. Estrategias de gestión de riesgos: Implantación de Normas y Sistemas de gestión. Cumplimiento Legal-Compliance. Control Interno. Desarrollo de un Programa de seguros a medida</p>	<p>GESTIONAR</p>