

Primera impresión

1. **¿Qué** estamos analizando? ¿Qué empresa u organización?

¿Qué producto o servicio, mercado, canal, segmento de clientes, división, país...?

>Anota el ámbito del análisis.

2. ¿Qué **observas** inicialmente?

¿Qué destaca tras una primera revisión (lectura de informes y artículos, entrevistas, estudio de un caso, escucha a los clientes, observación del entorno, conversaciones con personas de diferentes niveles dentro y *fuera* de la organización...)?

Esta es la fase crucial, y debes dedicarle la mayor parte del tiempo del que dispones.

>Resume las observaciones principales.

Impresión intuitiva inicial:

1.

2.

3.

4.

5.

Observación clave:

3. ¿Cuáles son las **metas** y los **objetivos**?

En el **presente** y el **futuro**. ¿Cuál es la meta inmediata?

¿Cuál es la meta en el futuro?

¿Cómo se define el éxito (fin en mente)?

Vincula las observaciones con las metas. Meta inmediata:

Meta futura:

Fin en mente:

4. ¿Cuáles son las **observaciones de apoyo** y cuáles son las **barreras** para el éxito, para alcanzar las metas?

Las observaciones se dividen en dos listas: estado «actual» y «futuro».

Estas listas se dividirán en «+» y «-»:

+ Observaciones de fortalezas u oportunidades que debemos apoyar y asegurarnos de que no se ignoren, sino que se mantengan fuertes/positivas.

- Observaciones de debilidades/amenazas y otros problemas que deben abordarse para mantener la situación, así como las barreras que deben eliminarse para avanzar hacia las metas. **Actual**

+

- **Futuro**

+

-

5. **La estrategia** es una serie de **acciones** para alcanzar los objetivos. En el presente y en el futuro

Vinculadas a los puntos anteriores: «+» y «-»...

¿3 acciones para mantener la posición?

¿3 acciones para alcanzar el objetivo futuro?

Resumir: Problemas, barreras y, por último, acciones, quién las lleva a cabo y cuándo, en una sola página. 5 puntos clave. Listo para el discurso de ascensor. Definir qué sigue.

Indicar qué, quién y cuándo, y una indicación del valor.

• Estrategia inicial de alto nivel

Continuar con la siguiente ronda si hay tiempo. +

1.

2.

3.

.

.

.

-

1.

2.

3.

.

.

.

6. **Acordar, documentar, presentar** Resumir problemas, barreras y acciones.

Breve, 5 puntos clave, discurso de ascensor **Toma distancia y reflexiona sobre el problema o barrera principal.**