

REINVENTANDO LOS SECTORES TRADICIONALES

Busca tus atributos

1) ¿Quién soy?

.....
.....
.....

Misión y visión

.....
.....
.....

Metas

.....
.....
.....



Busca tus atributos

2) ¿Qué se hacer?

.....
.....
.....

3) ¿Qué es lo que hago mejor?

.....
.....
.....

4) ¿Qué tengo para ofrecer?

.....
.....
.....

5) ¿Cuáles son mis valores personales?

.....
.....
.....

Fortalezas	Debilidades
Oportunidades	Amenazas

Premisas

- 1) Escuchar al cliente
- 2) Detectar sus necesidades
- 3) Cubrir necesidades específicas
- 4) Adaptar nuestros productos/servicios a nuestros clientes potenciales
- 5) Buscar la satisfacción del cliente
- 6) Emocionar al cliente
- 7) Sorprender al cliente
- 8) Estar a la última
- 9) Mantener la esencia
- 10) Y la pasión



¿Cómo superar esta crisis?

- 1) Resistir
- 2) Reorientar
- 3) Concentrarse
- 4) Reinventarse

Ana Hernández Serena



creación de empresas
caminos de éxito creados paso a paso

¿Dónde se encuentran las nuevas oportunidades?

- 1) Buscar nuevas soluciones
- 2) Rentabilizar la innovación existente
- 3) Buscar a los no usuarios
- 4) Detectar momentos de consumo
- 5) No tener miedo a los socios
- 6) Sorpresa continua
- 7) Centrarse en el producto/servicio
- 8) Buscar la máxima rentabilidad a nuestros trabajo
- 9) Sólo lo que percibimos tiene valor
- 10) Defender nuestro proyecto empresarial y creer en él



Sígueme en [AnaHernandez.AV](https://www.facebook.com/AnaHernandez.AV)

twitter



[@laquedijono](https://twitter.com/laquedijono)