

“Cómo utilizar el DAFO para tomar buenas decisiones”



“CÓMO UTILIZAR EL DAFO PARA TOMAR BUENAS DECISIONES”

Pascual Hernández

3 de febrero de 2024

¡Muy buenas!

En primer lugar, espero que estés muy bien, y te doy la bienvenida a esta lección del sábado 3 de febrero de 2024.

Seguramente has oído hablar del análisis **DAFO**.

Es la famosa matriz que es posible que hayas visto alguna vez o muchas veces.

Es un mapa en el que plasmamos: los puntos fuertes y débiles de nuestra empresa, las oportunidades y las amenazas que percibimos en nuestro entorno.

Se trata de una herramienta muy conocida, que quizá te mostraran en alguna clase y que a lo mejor pensaste que no servía para nada.

No estoy de acuerdo con eso, en esta lección te voy a mostrar que es muy útil y que además tiene un enorme potencial para tomar buenas decisiones empresariales.

Pero antes, como es habitual, vamos con el extra que como sabes es un regalo que nunca indico cuando anuncio la lección.

EXTRA:

**“LA PREGUNTA QUE HAGO SIEMPRE
AL ACABAR DE PRESENTAR UNA
OFERTA”**

Pascual Hernández

Si quieras avanzar como gerente de tu empresa, una de las vías más rápidas y seguras es tener mentores.

Mentores que te guían porque ya han llegado a donde tú quieras estar, ya han recorrido el camino.

Yo tengo varios mentores, uno de ellos es Francisco Pedreño, Paco para los amigos, especializado en equipos comerciales, cierres de venta, si te interesa el tema lo encuentras en vendedoresimparables.com

Pues este tip, consejo, que te voy a dar es de él y si en tu negocio para cerrar una venta antes tienes que presentar una oferta a tu cliente potencial, este extra te puede interesar, y mucho, a mi me gusta especialmente.

Vamos allá.

Paco, además de ser coach de comerciales, se dedica a vender telefonía móvil, y tiene todo un equipo que trabaja para él.

Bueno, pues comenta que cuando terminaba de presentar una oferta solía preguntar: “¿Qué te ha parecido la oferta?”

La respuesta en el 99% de las veces era la misma: “Bien”.

Si, Si, bien, pero de firmar nada.

Presentaba ofertas y nada de nada.

...

Más adelante, cambió la pregunta y los resultados fueron otros muy distintos.

¿Quieres saber cuál es la pregunta a la que cambió y que le permite cerrar con mucha mayor facilidad?

Ahí va:

- **“¿Qué ha sido lo que más te ha gustado de la oferta?”**

Ya no le respondían con la palabra “bien”.

Le decían cosas como:

- *Un precio cerrado.*
- *La entrega gratis de los teléfonos.*
- *El ahorro en la oferta.*
- *Los servicios que me dais.*
- *La alta velocidad de la fibra.*

En definitiva, le decían cosas concretas.

[Eso, te da pie a cerrar la venta].

Ahora que sabes la pregunta, solo te queda una cosa: Ponerla en práctica, no mañana, hoy.

Con la respuesta que te dé el cliente, tiras de ahí y ya tienes muy avanzada, la venta casi cerrada.

Este es el extra, ya te digo, una pregunta que si presentas ofertas a tus clientes para cerrar ventas te puede ser de gran utilidad.

Y ahora vamos a entrar en la lección de hoy.

“CÓMO UTILIZAR EL DAFO PARA TOMAR BUENAS DECISIONES”

Pascual Hernández

Un gerente, tiene que dedicar tiempo a pensar, pero vamos a pensar con una sistemática.

¿Cuál es la situación de tu empresa?

Gran herramienta: El análisis DAFO.

El DAFO es una fotografía nos indica los puntos fuertes y los puntos débiles (internos) y las amenazas y las oportunidades (entorno), lo importante.

En la lección de hoy PF y PD.

LOS PUNTOS DÉBILES (dependen de ti darles solución, puedes hacer cosas al respecto)

Ejemplos de puntos débiles:

- Escasa facturación.
- Pocos clientes.
- Retrasos constantes en la terminación de una reforma, de una obra.
- Falta de personal adecuado.
- Falta de notoriedad en el mercado.
- Falta de liquidez.
- Exceso de costes de estructura (CF).
- Etc.

Son problemas internos, la buena noticia: podemos hacer cosas para solucionarlos.

El caso de Javier M. una empresa de formación que llegó a tener un nivel de facturación muy importante y que desgraciadamente ya no está en el mercado.

¿Qué ocurrió? El 100% de sus clientes eran administraciones públicas.

Su punto débil, solo Administración Pública (Todos los huevos en la misma cesta).

Pues hay mucho riesgo. La empresa tuvo que cerrar

¿Por qué motivo? Anterior crisis, dejaron de pagar.

El caso de Jordi

Empresa de logística.

Me comentaba, que cuando llegó a Valencia, se dió cuenta de que más del 90% de los servicios que daban: sector de la automoción y es más.

“Si la Ford se constipa a mí me deja fuera de juego”.

“Y entonces empecé a llevar a cabo un plan de acción”.

Tomó la decisión de que su objetivo era diversificar.

Hizo un listado de sectores a los que él podía dar servicio y a través de LinkedIn empezó a conectar con los gerentes, de esas empresas.

Tenía una pequeña estrategia.

Se puso en contacto con ellos y poco a poco, no los conocía de nada, fue abriendo mercado.

“Hemos crecido en facturación y hemos pasado del 90% al 60% (automoción)”.

Conclusión:

Es muy importante que conozcas los puntos débiles de tu empresa, cuáles son, y que los pongas por escrito, porque por ahí puedes tener problemas, es un agujero en tu barco.

Pero lo clave, es **pasar a la acción, corregirlo.**

El DAFO es una fotografía de tu empresa y te va a dar información muy valiosa.

Pero no es suficiente. Tienes que pasar a la acción.

Mi consejo: Céntrate en un punto débil, el que estimes más importante, y corrígetelo. Pon foco.

Hay que hacer una foto de tu empresa, del DAFO, cada tres meses.

LOS PUNTOS FUERTES (dependen de ti)

Ejemplos de puntos fuertes:

- Buen producto o servicio.
- Buen margen comercial.
- Buena red comercial.
- Buenos distribuidores.
- Ventas.
- Notoriedad, reconocimiento en el mercado.
- Buen equipo, formado y motivado.
- Buena relación con tus clientes.
- Inversión.
- Etc.

El caso de Gary Player

Fue campeón mundial de golf, estuvo en la élite mundial del golf durante muchos años, fue maestro de Tiger Woods.

Los dos tipos de golpe.

"Cuanto más me entreno, más suerte tengo".

¿Qué golpe entrenaba más?

El caso de Explora SL

Uno de sus puntos fuertes: los monitores, la formación, implicación y motivación.

Uno de los secretos para lograrlo...

¡Lo estábamos perdiendo!

Conclusión:

- 1) **Los puntos débiles** son agujeros que tienes que tapar porque por ahí entra el agua en tu barco y se puede hundir...

Debes de **localizar el punto débil más importante y ponerle foco**. Tu prioridad.

- 2) **Con los puntos fuertes**, que es como el motor de tu embarcación, o las velas de tu barco, has de vigilar que no decaigan.

¿Tienes un equipo comercial de p. m. porque están formados, motivados, tienes reuniones semanales con ellos, etc? Sigue así, mantén ese ritmo.

Pues hasta aquí la lección de hoy.

¿Y de qué irá la próxima lección?

Lógicamente terminaremos el análisis DAFO y veremos que hacer para aprovechar las Oportunidades y cómo afrontar las Amenazas.

Nada más.

Muchísimas y te deseo que pases un gran día.



Pascual