

Entregable 1. Análisis del negocio

Una vez se conoce al cliente, se conoce la competencia, los productos con los que se compite y el mercado, es importante analizar los aspectos distintivos que potencializan a la empresa y sus productos (fortalezas), los aspectos que coloca en desventaja frente a la competencia (debilidades), cuales situaciones ha identificado como potenciales para participar en el mercado (oportunidades) y las situaciones que pueden externas y de la competencia que pueden afectar su negocio (amenazas).

Tabla 1. Cuadro o matriz de FODA.

Fortalezas (+)	Oportunidades (+)
Trato al cliente Variedad de productos Horarios de atención	¿Qué circunstancias mejoran la situación? ¿Qué tendencias del mercado pueden favorecernos? ¿Qué coyuntura económica nos ayudará?
Debilidades (-)	Amenazas (-)
¿Qué se puede evitar? ¿Qué se debe mejorar? ¿Qué desventajas hay en la empresa? ¿Qué factores reducen las ventas? ¿Qué se hace mal?	¿A qué obstáculos se enfrenta la empresa? ¿Qué hacen los competidores? ¿Qué frenaría la actividad de la empresa?

A partir de lo anterior se debe elaborar su matriz FODA considerando los puntos y aspectos claves mencionados.

Tabla 2. Cuadro o matriz de FODA.

Fortalezas (+)	Oportunidades (+)
<ul style="list-style-type: none"> - Mercado: Estamos apuntando a un mercado creciente, y a un sector con muchas oportunidades de mejora, como lo es el Sector Edtech y HRtech. Además, tenemos redes de conexión con el Sector Tech, empresas de empleabilidad y universidades. - Competidores: Somos de las pocas empresas orientadas a Perfilamiento Profesional en Tecnología, que es 100% personalizado y utiliza herramientas de Inteligencia Artificial. Por lo que tenemos potencial para generar sinergia a través de alianzas. - Tendencias del Mercado/Comportamiento del consumidor: Hemos validado que nuestra propuesta de valor soluciona 	<ul style="list-style-type: none"> - Demandas del Mercado: El crecimiento constante de la demanda de perfiles técnicos y la necesidad de talento en la Industria 5.0 pueden ser aprovechados por nosotros para aumentar la demanda de nuestros servicios de perfilamiento y asesoramiento. - Tendencias Educativas: Las tendencias educativas que enfatizan la importancia de la formación en tecnología y habilidades técnicas las podemos aprovechar para posicionarnos como un recurso esencial para aquellos que buscan transiciones profesionales. Por ejemplo, podemos vincularnos a ferias tecnológicas, conferencias de

<p>las necesidades de nuestros clientes. Además que los clientes están adquiriendo mucho interés por el sector de Tecnología y la Industria 5.0.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Operaciones: - Somos 100% personalizados. - Hacemos un diagnóstico antes de que el usuario decida qué tipo de servicio comprar, a través de un prompt de ChatGPT en el que hacemos el diagnóstico inicial. - Atendemos siempre que estemos disponibles, incluso si no es en horario de oficina. - La relación con los clientes B2C es fuerte. Los mantenemos actualizados con contenido en redes sociales, convocatorias o cursos gratuitos. Además, les enviamos vacantes de acuerdo a su perfil. - Canales de Venta: Estamos creando una comunidad en Instagram que nos está solidificando como marca. 	<p>empleabilidad, o iniciativas gubernamentales que fomenten la formación en tecnología y la contratación de perfiles técnicos.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Inversión en Tecnología: La inversión continua de las empresas en tecnología, especialmente en la era de la Industria 5.0, crea oportunidades para que podamos colaborar con empresas y brindar servicios de perfilamiento a candidatos técnicos. Sobre todo en una coyuntura económica en la que las empresas estén experimentando un crecimiento sostenido que les permita invertir en la capacitación y contratación de profesionales técnicos.
<p>Debilidades (-)</p>	<p>Amenazas (-)</p>
<ul style="list-style-type: none"> - Operaciones: No tenemos un equipo especializado (Por ej, programador o especialista en Inteligencia Artificial, finanzas, mentores de empleabilidad). - La entrega de los servicios no está siendo escalable porque la mentora de empleabilidad es la CEO. - Antes usábamos gratuitamente una herramienta de automatización llamada Bardeen, pero la parte para enviarle la información a ChatGPT pasó a ser premium, por lo que ya no lo tenemos actualizado, y la operación del diagnóstico se hace manual. - No tenemos un sistema de referidos establecido, y no sabemos cómo solicitar testimonios o grabar vídeos para casos de éxito. - Canales de Venta: A nivel B2C, no tenemos fuerza de ventas ni campañas corriendo, estamos cerrando ventas por referidos de una alianza que tuvimos 	<ul style="list-style-type: none"> - Condiciones Económicas Desfavorables: Una desaceleración económica o una recesión podría reducir la inversión en tecnología y la demanda de perfiles técnicos, lo que nos afectaría negativamente. - Dependencia de Herramientas Externas: La dependencia de herramientas externas, como ChatGPT y Bardeen, para nuestras operaciones clave puede representar un riesgo si estas herramientas cambian sus políticas o dejan de estar disponibles. - Falta de Especialización Competitiva: La falta de un equipo especializado y la necesidad de competir con empresas que tienen recursos técnicos y de inteligencia artificial pueden dificultar nuestro posicionamiento. - Competencia Intensa: La competencia de otras empresas de

<p>en algún momento o por referidos de clientes que han conseguido resultados.</p> <ul style="list-style-type: none">- No tenemos una relación sólida con clientes B2B, no hemos hecho el primer acercamiento. Tampoco tenemos ninguna alianza o convenio formal, todos son alianzas potenciales o informales.- No tenemos un flujo de ingresos recurrentes y no tenemos un embudo de ventas (No hacemos seguimiento a la Adquisición de clientes, ni en mantener las tasas de recompra).- No hemos planificado nada a nivel financiero, solo tenemos los costos unitarios, pero no tenemos un precio de venta que sepamos que es rentable, ni meta mensual de ventas.- Competidores: Ya hay empresas (en Colombia) que disminuyen la fricción a la hora de ayudar a conseguir empleo, como Hunty Pro - GetOnboard Coach Pro. En el mercado estadounidense, se encuentran WonsultingAI y TealHQ. Además, hace poco encontré un portal de empleo que recopila muchas vacantes en Tech de Colombia: https://ticjob.co/es/ por lo que el mercado tiene competencia desde diferentes frentes.	<p>perfilamiento profesional y búsqueda de empleo en el sector tecnológico nos empuja a esforzarnos aún más para diferenciarnos y ofrecer un valor único, ya que los competidores podrían ofrecer servicios similares o innovadores.</p>
---	--

Genere una estrategia