

5Ds WALL

Powered by Xabet™



¿Dónde quiero estar?

Si despertaras dentro de 3 años y miraras a tu empresa...

¿Cómo te gustaría verla?

¿Cuáles serían sus rasgos?

¿Qué habría desaparecido?

¿Qué novedades encontrarías?



¿Dónde estoy?

Hoy hemos parado para analizar dónde nos duele.

¿Cuáles son los problemas más críticos que tenemos a día de hoy sin resolver?

¿Dónde invertimos más tiempo y avanzamos menos?

¿Qué aspectos nos restan competitividad y nos impiden ingresos o generan costes?

¿En qué estado estás?



Diferenciador

- Modelos de negocio
- Relación con cliente
- Servicio y producto



Avanzado

- Nuestros servicios gracias a nuestro conocimiento
- Ciclo de vida del cliente



Florecente

- Servicios complementarios
- Ciclo de vida del cliente

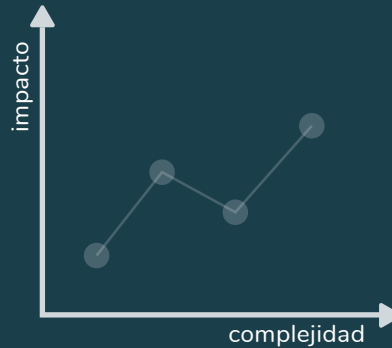


Emergente

- Procesos internos
- Modelo productivo controlado



Detección y proyección de oportunidades



Recursos



¿Qué personas son clave?
¿Qué inversión es necesaria?



Partners

¿Quién puede ser un buen compañero para ir rápido?
¿Qué relación es la adecuada?



Propósito

¿Por qué hacemos esto y qué queremos conseguir?



Público

¿A quién se lo queremos contar?
¿A quién queremos contagiar y subir a la iniciativa?



Frecuencia

¿Cada cuánto demostraremos avances para mantener el interés sin aburrir?



Espacio y Formato

¿Dónde lo haremos?
¿Cómo lo comunicaremos?
¿Quién o quiénes lo harán?



Indicadores

¿Qué aspectos son clave para tener la iniciativa controlada?

¿Cómo detectar si nos estamos desviando?

¿Quién tiene acceso directo a los avances?

¿Qué recursos consume?

¿Qué resultados genera?

¿Cómo cambia la empresa este proceso?

Clasificación de clientes



Valor

¿Qué clientes podríamos perder por un servicio no óptimo?

¿Cuáles son los que valoran un valor añadido de impacto?



Euro

¿Qué clientes podríamos perder por precio?

1

DETENERSE

2

DIAGNÓSTICO

3

DIMENSIONAR

4

DEMOSTRAR

5

DESPEGAR

5Ds WALL

Powered by Xabet™



¿Dónde quiero estar?

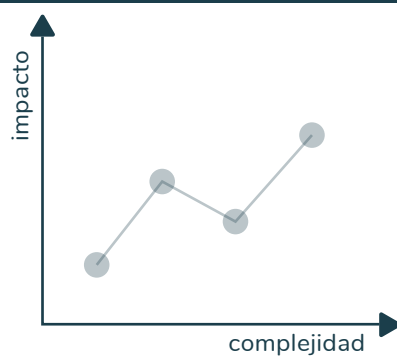
¿En qué estado estás?



Diferenciador



Detección y proyección de oportunidades



Propósito



Indicadores



Avanzado



Público



¿Dónde estoy?



Florecente

Recursos



Frecuencia

Clasificación de clientes



Valor



Euro



Emergente



Partners



Espacio y Formato

1

DETENERSE

2

DIAGNÓSTICO

3

DIMENSIONAR

4

DEMOSTRAR

5

DESPEGAR