

Álvaro Navarrete

Convierte tu Pyme en una Super Pyme y gana más con menos esfuerzo

#E10. Cómo saber si nuestro mercado es un océano azul o rojo.



- Analiza y entiende tu mercado.
- Aprende a identificar nuevas oportunidades.
- Planifica estrategias competitivas.
- Domina tu negocio como un PRO.

ÁLVARO
NAVARRETE
SUPER PYME





El objetivo de este ejercicio de dinámica de grupo es ayudar a los miembros del equipo a analizar el mercado de la empresa y determinar si es un «océano azul» o un «océano rojo». Además, busca identificar oportunidades para la innovación y diferenciación de la competencia, y fomentar la colaboración y el compromiso en el equipo al trabajar juntos para crear un valor único para los clientes.

Al final de este ejercicio, se espera que los miembros del equipo hayan desarrollado una comprensión más profunda del mercado de la empresa y hayan identificado estrategias concretas para capitalizar las oportunidades identificadas. Los pasos para este ejercicio son los siguientes:

1. **Define los conceptos:** Explica a los miembros del equipo los conceptos de «océano azul» y «océano rojo». Un «océano rojo» se refiere a un mercado competitivo donde las empresas luchan por una participación de mercado limitada. Un «océano azul» se refiere a un mercado sin competencia donde se crean nuevas oportunidades de negocio.
2. **Analiza el mercado:** Pide a los miembros del equipo que analicen el mercado de la empresa y determinen si es un «océano azul» o un «océano rojo». Pide que discutan las tendencias del mercado, la competencia existente y las oportunidades para la innovación.
3. **Identifica oportunidades:** Si el mercado se identifica como un «océano rojo», pide a los miembros del equipo que identifiquen oportunidades para diferenciar la empresa de la competencia y crear un «océano azul». Si el mercado se identifica como un «océano azul», pide a los miembros del equipo que identifiquen oportunidades para mantener esa posición y continuar innovando.
4. **Discute estrategias:** Como grupo, discute estrategias para capitalizar las oportunidades identificadas y crear un «océano azul» o mantener esa posición. Comparte ideas y estrategias para diferenciar la empresa de la competencia y crear un valor único para los clientes.
5. **Pon ejemplos:** Enriquece el ejercicio con ejemplos de tu propio sector.
6. **Planifica acciones:** Una vez que se hayan discutido las estrategias, planifica acciones concretas para implementarlas. Asigna responsabilidades y establece un plazo para la ejecución y el seguimiento.

TIEMPO SUGERIDO: Entre 90 y 120 minutos para discutir y analizar el mercado, identificar oportunidades y estrategias, y planificar acciones concretas. Es importante asegurarse de que haya suficiente tiempo para que todos los miembros del equipo compartan sus ideas y se discutan todas las posibles oportunidades y estrategias.

MÉTRICAS MÁS HABITUALES:

- **Mide tu participación en el mercado** relativa a los competidores. Calcula tu porcentaje de ventas o ingresos en comparación con el total del mercado. Observa cómo esta cuota ha cambiado con el tiempo para entender si estás ganando o perdiendo terreno frente a los competidores. Un mercado maduro a menudo muestra estabilidad en las cuotas de mercado, mientras que un mercado con oportunidades puede mostrar fluctuaciones más significativas.
- **Evalúa el crecimiento general del mercado** en términos de tamaño y valor. Mide el crecimiento anual del mercado en términos de volumen de ventas o ingresos totales. Un mercado maduro a menudo tiene una tasa de crecimiento baja o estancada, mientras que un mercado con oportunidades de negocio mostrará una tasa de crecimiento alta o en aumento.
- **Mide la satisfacción de los clientes** con los productos o servicios existentes en el mercado. Utiliza encuestas de satisfacción del cliente y análisis de reseñas para evaluar el nivel de satisfacción. Una alta satisfacción general puede indicar un mercado maduro con productos bien establecidos, mientras que la insatisfacción o demandas no satisfechas pueden señalar oportunidades de innovación y desarrollo.
- **Evalúa el interés y la conversación en torno a productos o servicios relacionados** en plataformas digitales. Haz un seguimiento de las tendencias de búsqueda en Google Trends, menciones en redes sociales y foros relacionados con el mercado. Un aumento en la actividad de búsqueda y discusión puede indicar un creciente interés y oportunidades de negocio, mientras que una actividad estable o en declive puede sugerir un mercado más maduro.

MIS NOTAS PARA ASEGURAR QUE “muevo el culo”:



MÉTODO MSG
MIDE, SIMPLIFICA Y
GANA DINERO
Sistematizo tu negocio
antes de 90 días
gracias a mi método
en **TRES pasos:**

Si este ejercicio te ha parecido útil, ¡te va a encantar lo que te espera en mi página web!

Está repleta de consejos prácticos, ejemplos y estrategias que he desarrollado con mis clientes durante los veinte últimos años y que te ayudarán a convertir tu Pyme en SUPERPYME.

¿A qué esperas para seguir creciendo?

Recuerda siempre el poder del once, porque uno más uno, no son dos, sino once 😊



Contacta conmigo si quieres formar parte de ese 3 % de empresarios que además de ganar dinero, también tienen tiempo para disfrutar gastándolo.

alvaronavarrete.com