

CURSO DE MARKETING DIGITAL

# DIGITALIZACIÓN DE MARCA PARA PROFESIONALES DE LA BELLEZA

Naroa González

[WWW.NAROAGONZÁLEZ.COM](http://WWW.NAROAGONZÁLEZ.COM)



# CONOCE LAS 9 FASES DEL PROCESO DE BENCHMARKING

[WWW.NAROAGONZÁLEZ.COM](http://WWW.NAROAGONZÁLEZ.COM)



Ya entendiste que el benchmarking es un ejercicio continuo de investigación.

Se puede hacer tanto a partir de las empresas o emprendedores que admiras, como a partir del análisis de competidores que seguro ya hiciste con nuestro material de apoyo.

**Hay 9 fases fundamentales en todo proceso de benchmarking, que son las siguientes.**

# 9 FASES DEL PROCESO DE BENCHMARKING

---

## 01 Ten un objetivo

Antes de cualquier bench, necesitas tener muy claro **cuáles son los objetivos que quieres alcanzar al aplicar esa estrategia.**

- ¿Cuáles son las áreas de tu negocio que necesitan mejoras?
- ¿Qué has visto hacer a las personas que tú aún no haces?

Después de **definir el objetivo que te llevó a hacer un benchmarking**, será mucho más fácil escoger con cuáles empresas o emprendedores vas a conversar, que es el siguiente paso.

# 9 FASES DEL PROCESO DE BENCHMARKING

---

## 02 Escoge tu punto de referencia

**Define quienes serán tus puntos de referencia para entrar en contacto con ellos.**

Es en esta fase que debes responder a 3 preguntas:

1. ¿Cuál es la referencia que buscas?
2. ¿Con quién quieres comparar tu negocio?
3. ¿Qué metodología utilizarás para recoger los datos?

Esta etapa de planificación debe ser muy bien preparada para que todo el resto funcione bien.

## 9 FASES DEL PROCESO DE BENCHMARKING

---

### 03 Entra en contacto con los responsables de cada sector de la empresa escogida

**Necesitas conseguir el contacto de los responsables de cada sector de la empresa**, que será tu punto de referencia para hacer benchmarking.

Es muy importante hacer un buen networking para conseguir más fácilmente los contactos de las personas con quien deseas conversar.

# 9 FASES DEL PROCESO DE BENCHMARKING

---

## 04 Determina los indicadores de tu análisis

¿Recuerdas los objetivos que habías definido?

Estos serán muy importantes a la hora de escoger **los indicadores para analizar.**

Haz una tabla para lograr comparar cuantitativamente y cualitativamente los resultados de todas las empresas que analices.

Así, tendrás una visión general de todo lo que hacen y sus resultados y entonces podrás pensar en las **acciones para tu negocio.**

# 9 FASES DEL PROCESO DE BENCHMARKING

---

## 05 Recoge los datos

**Tu mejor herramienta para recoger los datos son las redes sociales.**

También tienes la posibilidad de utilizar Excel, conversar con los puntos de referencia y recoger los datos tú mismo.

Independientemente de la forma cómo lo harás, es muy importante lograr **cuantificar todos los indicadores que seleccionaste anteriormente para analizar.**

Al final, es eso que te va a ayudar a entender cuáles son las estrategias de cada emprendedor o empresa que está funcionando bien.



# 9 FASES DEL PROCESO DE BENCHMARKING

---

## 06 Análisis de lo investigado

Esta es la fase del análisis, o sea, el momento en que con todas las informaciones recogidas **entiendes qué han hecho mejor que tú los competidores o empresas que admiras.**

# 9 FASES DEL PROCESO DE BENCHMARKING

---

## 07 Compara los datos recogidos

¿Recuerdas la tabla que dijimos que hicieras con todos los indicadores que quieres analizar?

Este es el momento de **comparar los resultados entre las empresas seleccionadas para el bench con tu propio negocio.**

Percibe puntos en común entre todas las empresas que estás analizando. **Esto te ayudará a identificar las estrategias que posiblemente funcionan mejor.**

# 9 FASES DEL PROCESO DE BENCHMARKING

---

## 08 Introduce nuevas prácticas

Después del análisis, es importante pensar **cómo puedes aplicar en tu negocio las buenas prácticas recogidas.**

Muestra a tu equipo los resultados del benchmarking y piensen juntos de qué forma las acciones de otros, se pueden incorporar a la rutina. ¡Sin copiar!

Y no te enfoques solamente en lo que está faltando. Piensa también en los puntos fuertes, es decir, en lo que ya haces que funciona bien, **y procura mejorar tus procesos.**

# 9 FASES DEL PROCESO DE BENCHMARKING

---

## 09 Elabora un plan de acción

**Elabora e implementa un plan especificando las acciones que debes poner en marcha.**

Mide el desempeño de cada nueva acción implementada para estar seguro de que lo que estás haciendo, está dando buenos resultados.

Recuerda también de hacer mejorías y adaptaciones a tus acciones siempre que sea necesario, al final, **todo proceso necesita adecuarse a la realidad de tu empresa.**

