

Fase 1. Identificación de la organización y el proceso para evaluar.

Instrucciones:

1. Identifica una organización en la que puedas obtener una autorización para analizar algunos procesos del negocio.

La organización que selecciones puede ser un negocio o una organización no lucrativa en la que puedan proporcionarte información sobre la misma y sobre la manera de llevar algunos procesos.

Puedes indicarles que realizarás un análisis para encontrar oportunidades para innovar o mejorar el proceso y que al finalizar les presentarás las opciones sugeridas.

Los datos de la organización que deberás registrar son los siguientes:

- Nombre de la empresa
 - Giro
 - Principales productos y servicios
 - Descripción general de su misión
 - Comentarios personales sobre la empresa
2. Entrevista a la(s) persona(s) que te apoyará(n) para conocer uno o varios procesos del negocio:
 - Prepárate para la entrevista seleccionando un área de la organización, por ejemplo, Mercadotecnia y ventas, y alistando un cuestionario para obtener información de al menos:
 - Los principales procesos en cada nivel de la organización, como en el nivel operativo, la gerencia media y la alta administración.
 - Los tipos de sistemas que utilizan en los niveles de la organización, tales como TPS, MIS, DSS o EIS.
 - Procesos o funciones a través del Internet, si existen. En este caso deberás consultar posteriormente el sitio Web de la empresa.
 - Problemas o necesidades que se les hayan presentado.
 - Elabora una relatoría de cada una de las entrevistas que hayas realizado. Si obtienes la información necesaria en una sola entrevista, sólo entregas una relatoría.

3. Revisa la posición de la empresa de acuerdo a sus fuerzas competitivas. De acuerdo a la información recolectada, describe las características de la empresa en cuanto a:

- **Nuevos participantes en el mercado:** Lo forman las nuevas organizaciones que entran al mercado, si las hay.
- **Productos sustitutos:** Productos que el cliente puede adquirir en lugar de los productos de que ofrece el negocio.
- **Clientes:** Esta fuerza consiste en atraer y conservar los clientes actuales, convirtiéndolos en clientes leales.
- **Proveedores:** Esta fuerza se relaciona con el número de proveedores.
- **Rivalidad con la competencia:** Se relaciona con la posición que tiene cada competidor dentro de la industria.

Entregable:

El desarrollo de esta fase se entrega en un documento en Word con lo siguiente:

1. Portada
Que incluye tus datos personales, y el nombre de la empresa que analizaste
2. Datos de la organización analizada
Información investigada y organizada de acuerdo al contenido definido en el punto 1
3. Cuestionario para la entrevista y relatoría de la(s) entrevista(s)
Formato del cuestionario preparado para la entrevista y resultados de la(s) entrevista(s) realizada(s) de acuerdo a las especificaciones del punto 2
4. Descripción de la posición de la empresa
Reporte del análisis de la posición de la empresa en función de los conceptos descritos en el punto 3.
5. Bibliografía consultada
Referencias y páginas consultadas en formato APA