

# Cuestionario de Autoevaluación Empresarial



[www.kudda.mx](http://www.kudda.mx)



## Cuestionario de Autoevaluación Empresarial

Nombre de la Empresa:

Nombre del CEO:

Dirección:

Teléfono:  Celular:

Website:  Mail:

Fecha:

### MODELO DE NEGOCIO

Nos encantaría conocer a fondo su empresa y modelo de negocio, con el objetivo de entender la situación actual, cuáles son sus factores críticos de éxito y poder compartir con usted una propuesta de servicios directivos que agreguen “valor” a su organización para poder llevarla al siguiente nivel.

¿En qué sector se encuentra la empresa? (Manufactura, distribuidor, comercio, servicios profesionales, etc.)

Por favor compártanos los Productos / Servicios que proporciona a sus clientes:

¿El contacto con sus clientes es directo? / ¿Canales de Distribución? / Comercio Electrónico

Compártame un poco acerca de su competencia ¿Qué porcentaje tiene actualmente de Market Share?

¿Está consiguiendo todo lo que quiere de su empresa?

¿Como CEO, qué áreas busca mejorar de la Empresa y por qué?

¿Cuál es su facturación mensual promedio en pesos?

Menos de \$500 mil pesos

Entre \$600 mil y \$1 millón de pesos

Entre \$1 millón y \$3 millones de pesos

Más de \$3 millones de pesos

¿Cuántos Colaboradores tiene?

¿Cuáles son los objetivos y estrategia para los próximos 12 meses en su Empresa?

En sus términos ¿Cuáles son la razones por la que su empresa no ha tenido un crecimiento sostenido y replicable como usted quisiera?

¿Cuántas horas trabaja actualmente a la semana?

¿Cuál es la utilidad operativa de su Empresa actualmente?

Evaluando del 01 al 05 ¿Qué tan identificado se siente con los siguientes escenarios?

(Siendo 01 el Menos identificado y el 05 Totalmente identificado)

- Siempre estoy ocupado y trabajo muchas horas, lo cual me hace poco eficiente.
- Tenemos clientes que compran una vez pero no realizan una recompra.
- Estamos realmente ocupados/operando, pero no se traduce en caja de flujo libre al final del mes.
- No tenemos un producto o servicio con una oferta de valor diferenciada para nuestro segmento/clientes.
- La competencia está mejor posicionada que nosotros y está aumentando su market share en el mercado.
- Necesito supervisar constantemente a mi equipo y solucionar problemas, por lo cual casi siempre estoy subsidiando talento en la empresa.

- Tengo una fuerte rotación de puestos claves en mi organización.
- Hay días en que no puedo encontrar el foco ni la motivación, carezco de una “Visión” para mí mismo.
- No tengo una estrategia para conseguir suficientes clientes que ayude al crecimiento sostenido de mi empresa.
- Tengo problemas de liquidez para el pago de nómina y a proveedores.
- Me gustaría conocer mejor los números del negocio para entender mejor mi rentabilidad y aumentar mi free cash flow.
- Quiero llevar la empresa hacia adelante, pero estoy siempre en la operación y dedico muy poco tiempo a la estrategia, por lo que no avanzo y siempre estoy resolviendo los problemas de la operación diaria.

¿Cuenta su empresa con un Gobierno Corporativo?

¿Realiza junta de Consejo?

¿Su negocio opera como Empresa familiar?

¿Tiene una Estrategia a 03, 05, 10 años para su empresa?

¿Cuenta con alguna estrategia para la protección y blindar la riqueza Patrimonial?

¿Cuenta con alguna estrategia de Portafolios de inversión (acciones, inmuebles, expansión internacional)

¿Qué presupuesto podría asignar para realizar un re-encuadre organizacional de su Empresa, para poder llevarla al siguiente nivel?

Además de usted ¿Quién está involucrado en el proceso de decisión de su Empresa?

**Aprenda cómo maximizar el potencial de su empresa ¡HOY!**

**Nota de Confidencialidad**

La información contenida en este cuestionario es confidencial, para uso exclusivo de Kudda y la persona que lo completa. Si el receptor de este cuestionario no es el destinatario del mismo, queda expresamente informado de que cualquier tipo de difusión, distribución, copia o publicación de este cuestionario está totalmente prohibido.