

Stakeholders Map

Es una herramienta que te ayuda a ver qué fuerzas externas afectan directamente a tu negocio y el nivel de competencia dentro de tu ecosistema.

Su objetivo es entender visualmente cómo está el sector y cómo estás tú respecto a él.

Modo de uso

1

Pon en el centro tu cliente actual más rentable (por número o volumen de compra).

2

Pon el resto más cerca o más lejos según el impacto económico que puede generar en tu negocio.

!

Es recomendable que diferencies los clientes actuales y los que no lo son con distintos colores. Haciendo el mapa más fácil de visualizar.

!

Esta herramienta te ayuda a tomar decisiones, así como a visualizar dónde estás posicionado en referencia a tus clientes. ¿Estas tomando demasiados riesgos con un solo tipo de cliente? o por el contrario ¿te diriges a demasiados clientes? Si buscas uno nuevo ¿por quién empiezas?

!

Primero debes escribir en postits todos los clientes actuales y los perfiles que aún no son clientes, estableciéndolos por categorías, es decir, tipologías de clientes. Colócalos desordenados sobre el mapa y de ahí procedes a priorizar los mismos.

