






Benchmarking

Se trata de un análisis comparativo de tus competidores a través de parámetros de su negocio, como canales de venta, servicios realizados, experiencia de cliente, lenguaje de comunicación, etc. Sirve para llevar a cabo una evaluación de buenas prácticas, donde entender qué hacen bien o mejor que tú. Además de compararte con sus formas de actuación y compararlos entre ellos.

Su objetivo es conocer cuáles son las mejores prácticas y las tendencias del mercado.

Modo de uso

-  Coloca el objeto de estudio o referencia que quieras comparar en la celda. Es decir, a tu negocio.
-  Determina las empresas a comparar.
-  Determina los elementos que quieres comparar, los que vas a evaluar. Un ejemplo rápido sería, si uno de los elementos que quiero comparar son los canales de venta que mi competencia utiliza, en las celdas situaría:
 - Venta física
 - Venta online
 - Venta ambulante
 - Pop Up
 - Etc.
-  Primero marca con “Sí” o “No”. Después tras revisarlos, califícalos del 1-10. La respuesta puede ser matizada con una descripción cualitativa que argumente la votación.
-  Una vez rellenada la tabla, identifica las mejores prácticas, compara, reflexiona y desarrolla tus propias conclusiones de qué deberías hacer.

SUJETO REFERENCIA	SUJETO 1	SUJETO 2	SUJETO 3	SUJETO 4	SUJETO 5
1	2				
COMPARATIVA 1	3				
COMPARATIVA 2	4				
COMPARATIVA 3					