

1. INDICADORES CLAVE DE RENDIMIENTO.

Para evaluar el alcance de las metas propuestas, se han establecido indicadores clave que cubren tanto el rendimiento global como los sectores concretos de ventas, marketing y operaciones. Dentro de los KPIs más relevantes se encuentran la participación en el mercado, el volumen total de operaciones, y el incremento anual en ventas e ingresos producidos por el cliente.

Además, se supervisará el ritmo de captación de nuevos clientes, el grado de disminución de los costos de las operaciones y el rendimiento de las estrategias puestas en marcha.

En el campo del marketing, se emplearán el índice de conversión de campañas en línea, el grado de interacción en redes sociales y la identificación de la marca entre la audiencia.

2. ANÁLISIS INTERNO

Recursos disponibles

- Recursos humanos: Experiencia del equipo de asesores, conocimientos en mercados financieros o inmobiliarios, licencias requeridas.
- Tecnología: Plataformas en línea para clientes, herramientas de análisis de mercado.
- Financieros: Presupuesto para publicidad y expansión del servicio.
- Relaciones: Contactos con bancos, aseguradoras, propietarios o fondos de inversión.

Fortalezas y debilidades:

- Fortalezas: Experiencia y conocimientos especializados en el sector.
- Servicios personalizados según las necesidades del cliente.
- Reputación establecida.

Debilidades:

- Falta de presupuesto para grandes campañas de marketing.
- Alcance limitado en redes sociales o canales digitales.

3. ANÁLISIS EXTERNO

- Estudio del mercado y sector
- Mercado objetivo:
- Clientes individuales: Personas interesadas en invertir, comprar propiedades o contratar seguros.
- Empresas: Negocios que necesitan soluciones de seguros o financiamiento.

4. ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

- Identificar brókers establecidos y analizar: redes sociales, campañas pagadas, referidos.
- Evaluar qué les falta para diseñar una ventaja competitiva.

5. OPORTUNIDADES Y AMENAZAS

- **Oportunidades:** Crecimiento de la cultura financiera más personas interesadas en inversiones.
- Nuevas tecnologías como apps que facilitan la experiencia del cliente.
- **Amenazas:** Aumento en la competencia de brókers digitales y plataformas automatizadas.