FORMATO ARBOL DE PROBLEMAS

E.I
La calidad del producto/servicio, atención y soporte a los clientes decrecerá con el tiempo.

E-1: Les impide ir por mayores ingresos en la compañía.

E-2: Perdida de tiempo por no sistematizar tareas monótonas. Generando improductividad del personal.

E-3: No pueden crear nuevas áreas importantes dentro de la empresa.

E-4: Contar con procesos de la empresa obsoletos.

PROBLEMA CENTRAL: Los micro, pequeños negocios y los emprendimientos no tienen los conocimientos, habilidades y presupuesto necesarios para poder invertir en herramientas tecnológicas en pro de escalar la compañía.

C-1: No tienen conocimientos técnicos, ni la metodología para lograrlo.

C-I.1.1: Se dedican a otros rubros no necesariamente la tecnologia, asi que en su equipo no cuentan con personal capacitado en estos temas.

C-I.1.1.1: No cuentan con personas adecuadas para estas labores.

C-I.1.1.2: Creen que, ahorrándose el dinero en estos temas, les sirve más.

C-I.1.1.3: Desconocimiento de la utilidad de las herramientas digitales.

C-2: Necesitan acompañamiento y soporte personalizado.

C-I. I 2.1: Tienen herramientas tecnológicas en las empresas, pero no necesariamente saben como sacarle el máximo provecho por falta de conocimiento y soporte en estas.

C-I.2.1.1: No ven importante el aprendizaje continuo del personal.

C-I.2.1.2: Usan herramientas demasiado complejas que a veces no hacen bien fit con lo que necesita realmente la empresa.

C-3: No tienen el presupuesto adecuado.

C-3.1.1: No pueden darse la oportunidad de invertir en mejoras de la empresa, por la falta de clientes y rendimiento del negocio.

C-I.3.1.1: No se enfocaron un modelo de negocio que sea sostenible.

C-I.3.1.2: No tienen buenos sistemas de atracción, prospección y cierre de clientes.