

# BENCHMARKING

## un plan de acción

*Benchmarking es la búsqueda de las mejores prácticas de la industria que conducen a un desempeño excelente - Robert C Camp*

### 1 ESTABLECE EL CONTEXTO

Identifica la industria, ramas o giros en los cuales tienes interacción. Conocer las cámaras, organizaciones y asociaciones puede ser un buen comienzo, y podrás identificar a todos los jugadores.

### 2 REGRESA A TUS CLIENTES

Acércate a tus clientes, conoce sus necesidades e identifica comportamientos, nuevos planes y objetivos. En alguna de esas necesidades, existe una oportunidad.

### 4 ADAPTA TUS HALLAZGOS

Con información de fuentes confiables (webinars, artículos, blogs), decide qué puede funcionar para tu negocio y cómo podrías adaptarlo. Profundiza tu conocimiento sobre esas alternativas.

### 3 CONOCE A TU COMPETENCIA

Investiga qué están haciendo e identifica las mejores prácticas que pudieras implementar.

### 5 VISIÓN PERIFÉRICA

Conoce las tendencias de mercado nacionales e internacionales. Evalúa tu propia empresa y realiza un plan de negocio, incluyendo las nuevas mejores prácticas. No olvides incluir tiempos de ejecución y costos.

### 6 DELEGA Y EMPODERA

Convierte el benchmarking en retos constantes que detonen nuevas propuestas y estrategias entre los colaboradores. Tu equipo de trabajo generará mayor participación y encontrarás diferentes liderazgos en cada propuesta.

### 7 EVALÚA EL IMPACTO

Es importante hacer mediciones de los resultados obtenidos. Resalta qué funcionó y qué no. De esta manera, puedes rediseñar cualquier iniciativa.

### 8 RESPONDE AL NUEVO RETO

Una vez que se tomaron decisiones, adapta un plan de acción y ejecútalo. Recuerda que aprender nos prepara para el cambio constante; participa en foros y webinars para seguir construyendo nuevos objetivos.

ADAPTADO POR:



Tecnológico de Monterrey

Instituto de Familias Empresarias

AGRADECIMIENTO A:

Lizbeth Zamudio<sup>©</sup> Copyright 2020 por esta gran aportación