

# Observatorio de la Competencia

Mejorar la posición competitiva y ganar cuota con **visión 360º del mercado**



## El desafío

La función de **Business Intelligence** está muy

desarrollada en las organizaciones, pero suele estar enfocada en la información interna, con poca visibilidad real de lo que ocurre en el mercado, los clientes y la competencia.



## La propuesta

El Observatorio de la Competencia ayuda a las organizaciones a **entender y mejorar su posicionamiento competitivo**. Monitoriza el entorno de forma continua, para guiar decisiones estratégicas de alto impacto.



### Paso 1: monitorizar

El Observatorio de la Competencia analiza de forma constante el entorno, para guiar decisiones estratégicas de alto impacto.



#### Mercado

Contexto y coyuntura  
Marco regulatorio  
Sector y tendencias



#### Clientes

Visión del cliente  
Notoriedad e imagen  
Arquetipos y perfilado



#### Competidores

Publicidad y promoción  
Propuesta de valor  
Estrategia de pricing  
Canales y experiencia



#### Resultados

Performance compañías  
Cuotas en valor y clientes  
Evolución de la cartera  
Tasa de caídas, y más

### Paso 2: activar decisiones estratégicas.

Analizamos la información y la traducimos en recomendaciones concretas que operan directamente sobre la estrategia del negocio.

Core Business

#### Portal de Inteligencia

Online, con toda la información disponible para consulta y descarga.

#### Alertas tempranas

Notificaciones diarias sobre cambios críticos que requieren atención inmediata.

#### Mesa de la competencia

Convertimos los hallazgos en recomendaciones y planes de acción, que presentamos a la dirección para la toma de decisiones tácticas y estratégicas.



#### Ventajas del Observatorio

- Pone en valor la información
- Alerta sobre novedades del entorno
- Alinea la visión del equipo directivo
- Facilita la toma de decisiones

**+21%**

Incremento medio anual del **volumen de primas captadas** entre 2014-24, para una aseguradora líder en España.

**x1,5**

Incremento de la **cuota de mercado** B2C durante 3 años en Portugal, para una compañía energética líder en la Península Ibérica.