

Como Diseñar el Plan Estratégico de tu Empresa



@Contabilidad_al_dia

@Contabilidad_al_dia_cursos

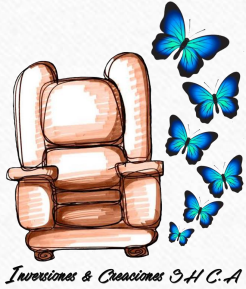


Plan Estratégico

Analizar la situación actual de tu empresa es lo que te permite crear un plan estratégico real y confiable. Así que pasemos al primer paso de ¿Cómo crear el plan estratégico de una empresa?



Inversiones & Creaciones S.H.C.A



Conceptualizar la Misión, Visión y objetivos de tu empresa

Una de las primeras cosas que debes tener claro es saber *quién eres como empresa.*

La misión consiste en establecer cuál es la filosofía de la empresa, para lo cual debes preguntarte ¿Cuál es la razón de ser de tu negocio? En seguida sabrás el ámbito de los productos (o servicios) y los beneficios esperados por los clientes.

Posteriormente se establece **la visión**, aquello que se desea alcanzar en un futuro cercano. La visión está íntimamente relacionada con los objetivos, las metas que deseas que tu negocio alcance. Aquí te dejo un ejemplo...

- Si quieres desarrollar un servicio tecnológico de contabilidad online, la misión debe estar definida según el producto que ofreces, el mercado de consumidores, la tecnología, etc. Su misión podría ser: Nuestra misión es hacer un software de contabilidad que es muy sencillo de utilizar y muy intuitivo.
- Su visión podría ser: Alcanzar los 5.000 usuarios en 5 años

Al tener su misión y visión bien definidos, y conocerse a sí mismo como empresas, entonces puede pasar a definir objetivos que le permitan alcanzar sus metas.

- Al comenzar a construir su plan estratégico su objetivo puede ser: Mejorar las ventas en un 50% en 6 meses. Es un objetivo viable, realista y que puede lograrse en el tiempo estimado.



Analizar el entorno

Teniendo en cuenta los objetivos que quieres alcanzar, y antes de plantearte cualquier estrategia, es necesario que analices el contexto en el cual se va a desarrollar tu proyecto de inversión. Así, parte de hacer el plan estratégico de una empresa requiere del análisis consensuado de:

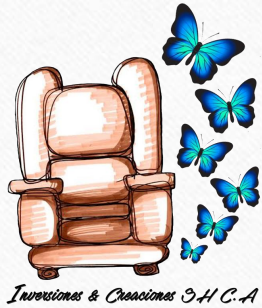
- Obstáculos climáticos
- Políticos
- Económicos
- Producidos por la competencia

Y de todo aquello que escapa de tus manos y que representa una amenaza. Sin embargo, no todo en el contexto implica un conflicto y el análisis de la situación no es tan difícil como parece.

Al analizar tu entorno también puedes encontrar oportunidades de éxito y eso es lo maravilloso.

Siempre hay necesidades en el mercado en que se quiere incursionar, es imprescindible que seas consciente de las oportunidades que las variables de tu entorno ofrecen.

Es esencial que entiendas que un plan estratégico es una estructura sensible. Debes ser flexible ante las posibles eventualidades según las limitaciones que surjan. Una limitación puede implicar una posibilidad si actúas a tiempo.



Establecer los recursos

Las ideas vuelan, pero si lo que te interesa es llevar a flote tu proyecto debes establecer qué necesitas para cumplir tus objetivos.

Todos los potenciales que una empresa posee (materiales económicos, financieros y tecnológicos) y los recursos humanos (habilidades, destrezas, liderazgo, capacitación y cultura) son recursos.

En este punto debes evaluar si los recursos iniciales pueden enfrentar las amenazas y las oportunidades



Establecer las debilidades y fortalezas de la empresa

Este punto es claro desde el título, sin embargo voy a explicarte qué es una debilidad y una fortaleza dentro del plan estratégico de una empresa.

Una fortaleza consiste en toda aquella cosa que se hace en forma efectiva, óptima; es decir, se trata de aquella acción que cumple con la expectativa del servicio o producto. Con lo cual la debilidad sería todo lo contrario.

Enumerar las fortalezas y debilidades permite evaluar hasta qué punto una inversión es buena y sostenible en el tiempo. De las fortalezas depende el desempeño y la preferencia por nuestro producto o servicio.



Definir el plan estratégico de una empresa

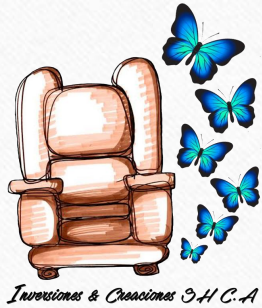
Parte fundamental para que puedas crear tu planificación estratégica consiste en plantearte los medios y las maneras de cumplir con los objetivos de tu empresa.

En sí, la estrategia es algo que te diferencia de tu competencia; recuerda que a roma se llega por muchos caminos y que la diferencia hará que tus clientes te prefieran.

Hay un modo de cumplir tus objetivos que te hace especial, llámese más rápidos, más amigables, ecológicos, etc. y esto es la diferencia entre un negocio exitoso y uno que no.

En el caso del ejemplo del ejemplo de la compañía que ofrece un software de contabilidad online, una posible estrategia es la de ofrecer actualizaciones anuales como parte del plan de pago general, o generar un servicio de atención al cliente personalizado.

Lo esencial es que logres capitalizar tus fortalezas, las cuales están muy ligadas a las oportunidades. Y las capitalices de mejor manera que tus competidores; de esta manera tendrás una ventaja competitiva.



Asignar tareas

Poner en práctica las estrategias es un paso determinante dentro de la planeación estratégica. Por mucho que éstas puedan ser muy bien pensadas, si su desempeño no se encuentra acompañada del talento directivo y de liderazgo, la estrategia no funcionará.

Para evitar esto los administradores definen la estrategia básica principal de la empresa y la desglosan en formas de implantación, llamadas también secundaria.

Gran parte de la implantación depende del compromiso y la capacidad de los recursos humanos.

Formar grupos de ejecución y asignar metas por equipos es la mejor manera de cumplir con la planificación estratégicas.

En este sentido es importante motivar e involucrar a los integrantes del recurso humano con el proyecto



Evaluación de resultados

El control o medio de evaluación debe nacer a la par de la planeación estratégica. No es posible concebir el uno sin el otro.

Debes medir los resultados en un periodo de tiempo de terminado para así comprobar el cumplimiento de tus objetivos.

Es de suma importancia que definas los parámetros de referencia contra los cuales apreciarás y juzgarás los resultados obtenidos.

Ahora que ya sabes por dónde empezar, y que has comprendido a través de estos sencillos 7 puntos en qué consiste realizar una planeación estratégica puedes estar más seguro de tus futuras inversiones.

No te quedes sentado en casa y empieza a desarrollar un negocio de éxito. Te invito a seguir aprendiendo por eso te dejo unos artículos que quizás te interesen. Pronto volveré con otro artículo sobre plan estratégico de una empresa, así que continúa leyéndonos.

Si te gusto no dejes de compartirlo



Inversiones & Creaciones 3H C.A