

Plan acción estratégico

¿Qué es un plan estratégico?

Documento en el que se definen por escrito las ACCIONES que se van a llevar a cabo a medio y largo plazo.



Objetivo del plan estratégico:

Alcanzar OBJETIVOS que se determinan en el plan



¿Qué se analiza en el plan estratégico?

Análisis: INTERNO y
análisis: EXTERNO



Antes de empezar tu plan... Visualiza:

Qué objetivos quieres conseguir en los próximos 12 meses y porqué son importantes para ti.





1. ¿CÓMO podré seguir con este negocio?
2. ¿Qué QUIERO conseguir en mi NEGOCIO y por qué?
3. ¿Qué INVERSIÓN me exige ejecutar este presupuesto?





4. ¿CUÁNTO quiero facturar y qué COSTES va a implicar? Realiza el presupuesto para el nuevo ejercicio.
5. Qué QUIERO conseguir a nivel PERSONAL y por qué?



Identifícate:

Cuál es tu

MISIÓN: tu propósito, razón de ser.

Lo que pretendes cumplir en un
entorno específico.



VISIÓN: Las metas que quieres alcanzar. El camino que va a tomar tu empresa a corto, medio y largo plazo. Te va a servir de rumbo para orientar las decisiones estratégicas de crecimiento.



VALORES: creencias, formas de comportar, cultura y personalidad de tu marca y organización.



Concreta:

- **QUÉ** quiero conseguir
- **QUIEN** va a participar para conseguirlo
- **CUANDO**, en qué momento temporal se llevará a cabo
- **CÓMO** se realizará
- **PORQUÉ** lo vamos a realizar



Análisis de la empresa:

Analiza la situación actual de tu empresa,
tanto interna como externa a través de
un: **DAFO**



Análisis interno:

Recursos y capacidades de la empresa,
tanto a nivel cuantitativo como
cualitativo.



Fortalezas:

- Qué nos diferencia de la competencia.
- Qué capacidades tenemos de innovación.
- Qué recursos disponemos: personal motivado e implicado.

Etc....



Debilidades:

- Aquellos puntos negros del negocio. Lo que frena nuestra evolución y crecimiento
- Qué desventajas tenemos
- Qué nos hace más débiles
- Desorganización interna, endeudamiento, pocas ventas...

Etc....



Análisis externo:

El escenario externo con el que nos encontramos: situación económica, sociocultural, política, tecnológica, mercado, competencia.



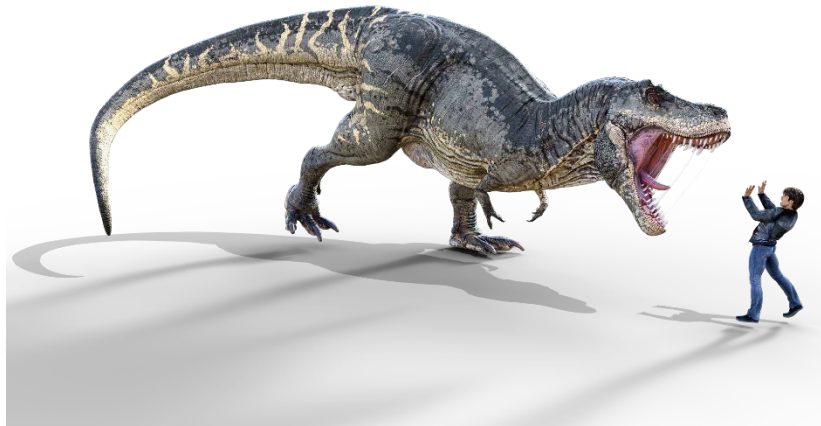
Oportunidades:

- Nuevas líneas de negocio
- Apertura de nuevos mercados



Amenazas:

- Mucha competencia
- Economía en retroceso
- Sistemas de regulación muy complejo
- Coste transporte elevado

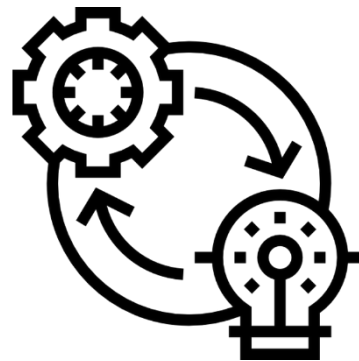


Actuar:

- Fortalezas - EXPLOTAR, POTENCIAR
- Debilidades - CORREGIR
- Amenazas - AFRONTAR
- Oportunidades - APROVECHAR



Una vez analizado los resultados, vamos a sacar CONCLUSIONES, que nos permitirán diseñar el **Plan Estratégico**



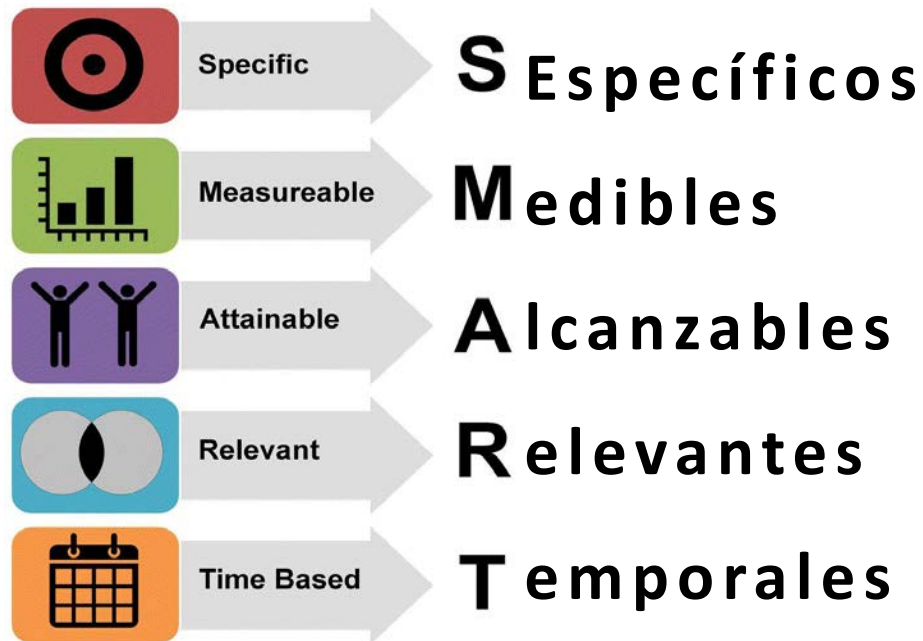
Objetivos y Estrategias:

Para alcanzar tu **OBJETIVO**, debes dividirlo en pequeñas **TAREAS** que sean fáciles de **CONSEGUIR** y **MEDIR**

OBJETIVOS: fin que se quiere alcanzar y al cual se dirige una acción. Deben estar bien definidos.



Según el método SMART:



ESTRATEGIAS: conjunto de acciones que realizaremos para conseguir los objetivos



Implementación y control:

Concreta las acciones a realizar, de manera que puedan cuantificarse, que puedan medirse.

“Lo que no se mide no se mejora”

Peter Drucker

Un elemento imprescindible para el control, en el área económica, será:
PRESUPUESTO de ingresos y gastos

Para y revisa el presupuesto:

1. **Analiza** los resultados: compara los resultados con el presupuesto que realizaste.
2. **Valora** qué es lo que **ha funcionado** bien. Evalúa si puedes realizar algún cambio para que mejore.

3. Valora aquello que no ha funcionado, que ha supuesto un gran obstáculo. Mide si ha sido por algo circunstancial o se va a perpetuar en el tiempo.

4. **Analiza** si debes prescindir de alguna línea de negocio o si debes dejarla en letargo hasta que se solucione la causa que lo ha provocado: si es externa y no depende de ti.
Si hay que simplificar, simplifica.

Cambia o amplía las estrategias y tácticas
buscando siempre la mejora con el fin de
alcanzar el OBJETIVO

Conclusión:

Dirige tu empresa siguiendo las

“tres D” Jordi Tarragona

Con:

Desenganche, **D**istancia y **D**eterminación

Desenganche: deja atrás lo que convenga.

Distancia: que el árbol no impida ver el bosque.

Determinación: para tomar las decisiones que haga falta y llevarlas a cabo con eficacia.

Solicita una cita: Info@chivasanso.com

Y te acompañaremos en cualquier fase
que necesites tanto en el área:
Económica como jurídica

www.chivasanso.com