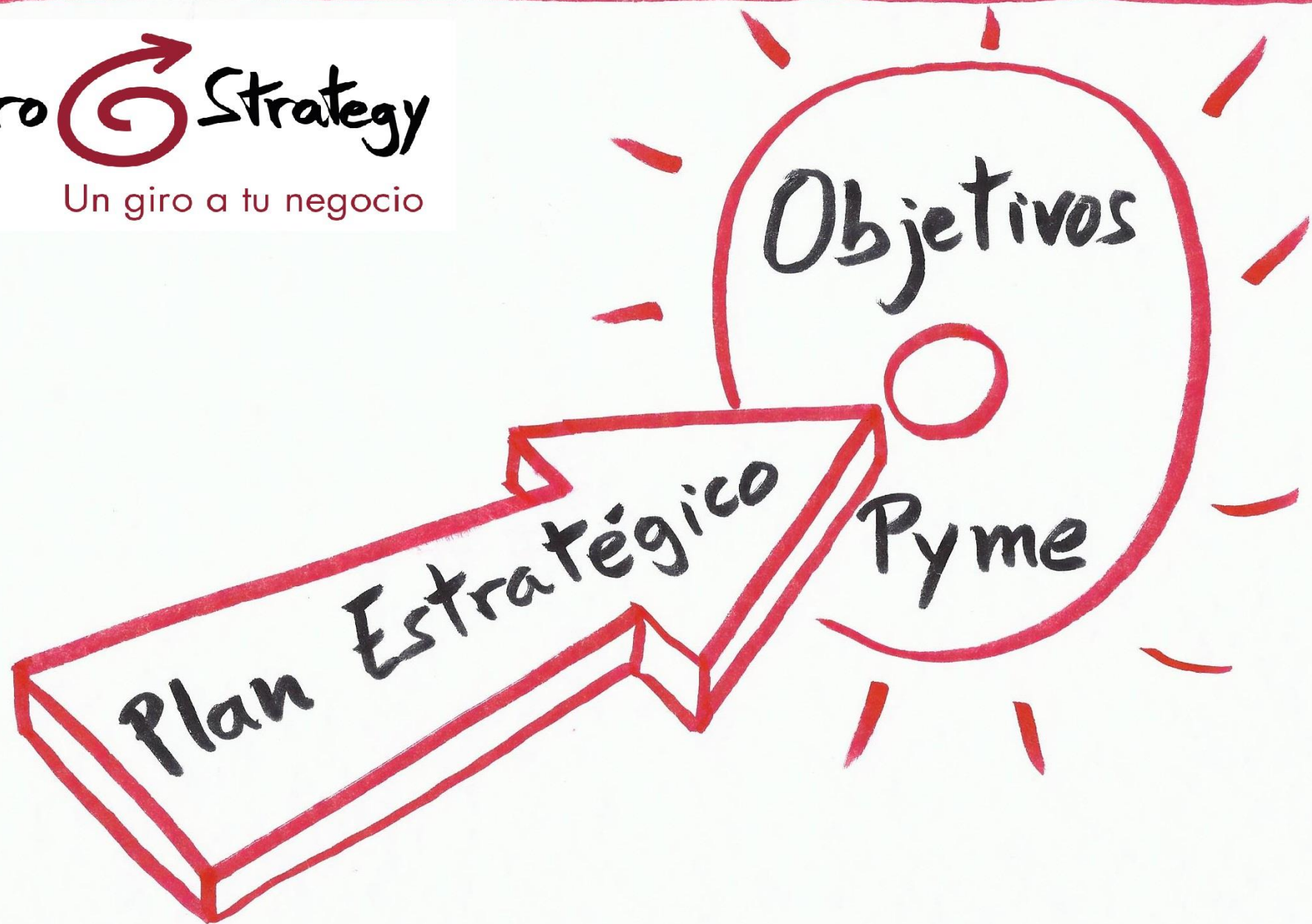


Spiro  Strategy

Un giro a tu negocio



Consultoría Estratégica para Pymes

spirostrategy.com

Taller práctico:

Implanta el Plan Estratégico de tu Pyme.

CINC 20 mayo 2015

Albert Campi

¿Quién soy?



Albert Campi

contact@spirostrategy.com

@albertcampi

<https://es.linkedin.com/in/albertcampi/>

¿Por qué enseño estrategia empresarial?



¿Qué asesor?



¿Cómo ayudo?

Coaching visual estratégico



COACHING EMPRESARIAL



PENSAMIENTO VISUAL



FORMACIÓN ESTRATÉGICA

¿Qué hace tu Pyme? (Misión)

..... (nombre empresa) **ofrece**(oferta básica 2-3 palabras).....

a(segmento de clientes).....**que**(tienen un problema, necesitan, quieren).....

ayudándoles a(solucionar su necesidad).....**que les aporta los siguientes beneficios:**

- (beneficio 1)
-(beneficio 2)
- (beneficio 3).

Nuestra **se distingue por**

(oferta específica)

- (característica 1)
- (característica 2)
- (característica 3)

¿Qué hace tu Pyme? (Misión)

Spiro Strategy **ofrece** consultoría estratégica

a empresarios de Pymes **que** necesitan dar un giro a su negocio

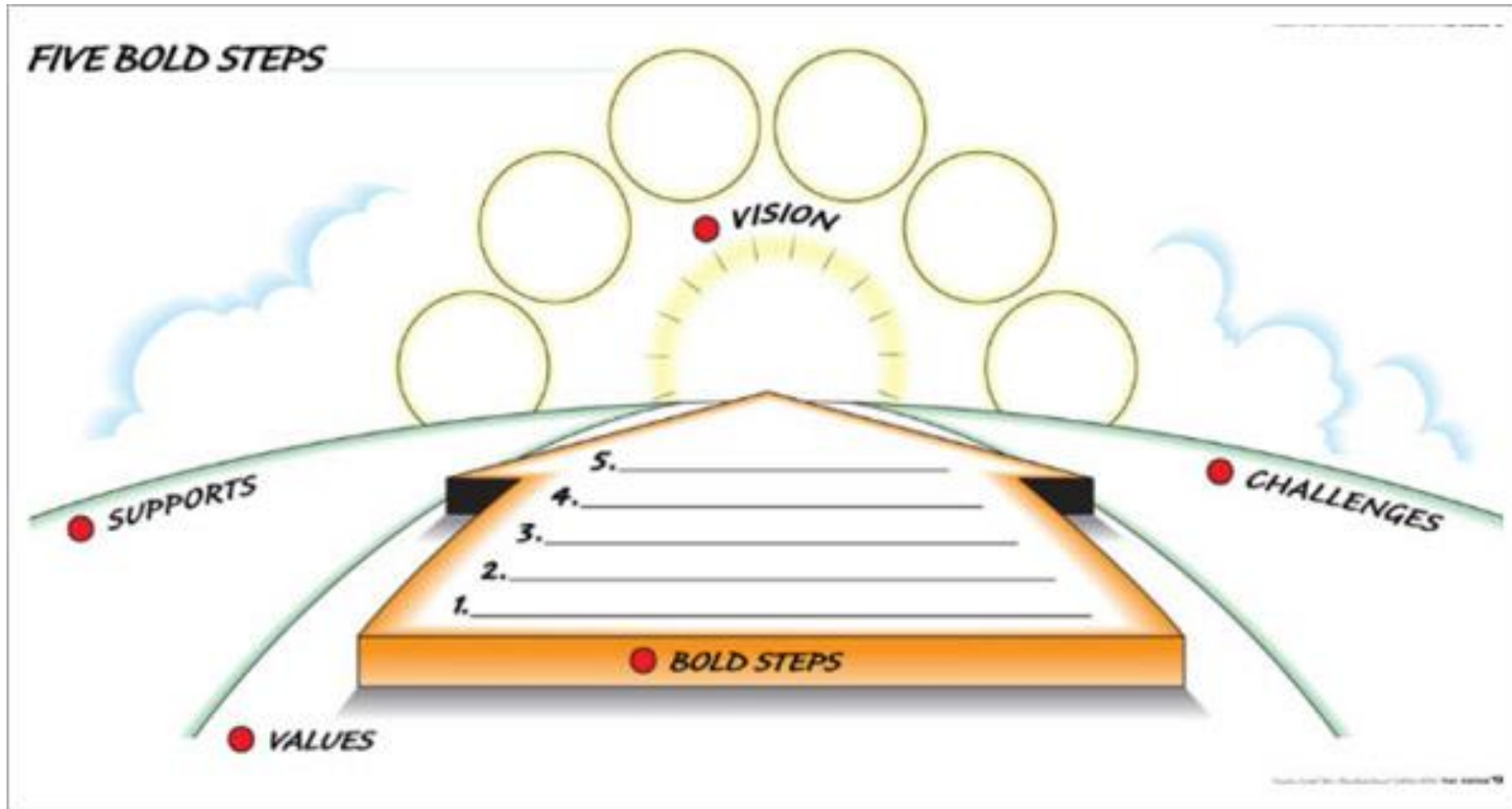
ayudándoles a definir e implantar un nuevo modelo de negocio **que les aporta los siguientes beneficios:**

- implicar a todo su equipo
- implantar un plan estratégico y
- mejorar sus resultados.

NuestraConsultoría Espiral **se distingue por el**

- Coaching empresarial
- Pensamiento visual y
- Formación estratégica.

¿Qué quiere ser tu Pyme de mayor? (Visión)

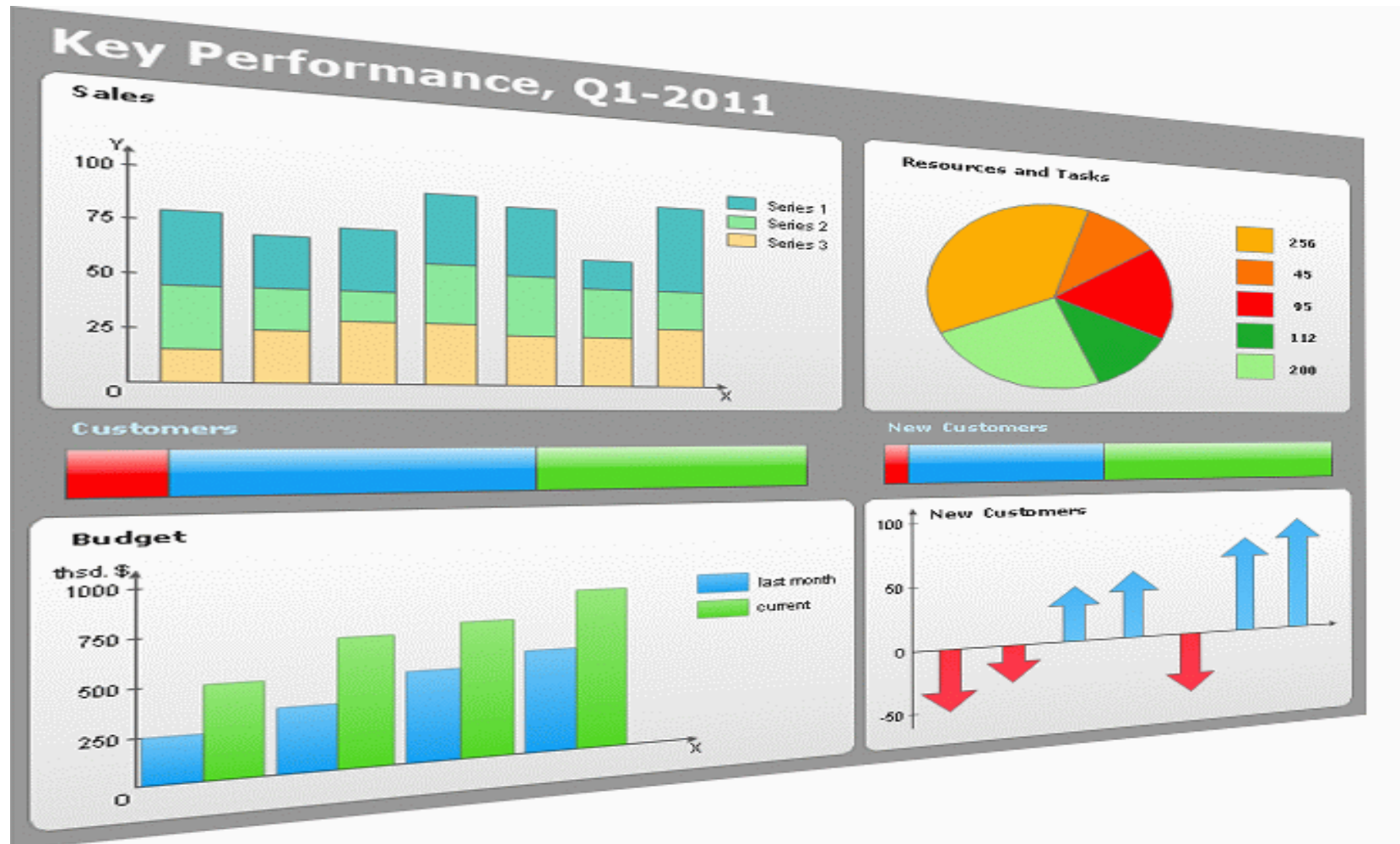


¿Cuál es el Objetivo principal a 3 años vista?

| | |
|---|---|
| S | <ul style="list-style-type: none">• <u>Specific</u>• The KPI is clear and focused toward performance targets |
| M | <ul style="list-style-type: none">• <u>Measurable</u>• The KPI can be expressed quantitatively |
| A | <ul style="list-style-type: none">• <u>Attainable</u>• The KPI targets are reasonable and achievable |
| R | <ul style="list-style-type: none">• <u>Realistic</u>• The KPI is directly pertinent to the work being done |
| T | <ul style="list-style-type: none">• <u>Time-based</u>• The KPI can be measured in a given time period |

Objetivo muy breve y claro con unidad de medida, valor actual y número a conseguir a 3 años vista.

KPI Key Performance Indicators (Factores clave de éxito)



Ejemplos de KPIs

| Banking | Petroleum | Retail |
|-------------------------|--|--------------------------------|
| Customer retention | Capital expenditure | Capital expenditure |
| Customer penetration | Exploration success rate | Store portfolio changes |
| Asset quality | Refinery utilisation | Expected return on new stores |
| Capital adequacy | Refinery capacity | Customer satisfaction |
| Assets under management | Volume of proven and probable reserves | Same store/like-for-like sales |
| Loan loss | Reserve replacement costs | Sales per square foot/metre |

KPIs por sectores

Webs que ofrecen KPI por cada sector:

- Buscador de Google:
- “Key Performance Indicators”
- “key performance indicators template”
- “key performance indicator per sector”

- <http://www.klipfolio.com/>
- <http://www.pnmsoft.com/resources/bpm-tutorial/key-performance-indicators/>
- <https://www.linkedin.com/pulse/20130905053105-64875646-the-75-kpis-every-manager-needs-to-know>
- <http://www.optimizesmart.com/understanding-key-performance-indicators-kpis-just-like-that/>
- <http://kpilibrary.com/>

¿Cuál es el KPI principal en tu sector respecto a CLIENTES?

- Nº nuevos clientes por mes
- Ingresos €/año por cliente
- % de clientes potenciales (leads) a clientes reales
- % de abandono de clientes
- % de mercado conocido
- % de quejas de clientes
- Meses de retención de clientes
- Coste de adquisición por cliente
- Índice satisfacción de clientes (solo si se puede cuantificar)
- Nº mensual de recomendaciones online de los clientes
- % de impagados
- Etc.....

¿Qué valor tiene actualmente? ¿Qué valor objetivo nos proponemos conseguir en 3 años?

¿Cuál es el KPI principal en tu sector respecto a OPERACIONES?

- Capacidad de producción (unidades mes o año)
- Tasa de utilización en % de la capacidad productiva
- Reservas de probadas de mineral
- Hectáreas de producción agrícola de regadío
- % de errores de los productos (calidad)
- Capacidad de unidades de servicio (p.e. X webs/mes, X llamadas call center/día, etc)
- % de reparaciones de las instalaciones
- Ratio de utilización de los m2 de almacén
- Rotación de las plazas disponibles (x menús por día)
- % de productos obsoletos en stock
- Tiempo de entrega de los productos o servicios (horas, días, etc)
- Nº de productos o servicios innovadores (p.e. creados hace menos de 12 meses)
- Tiempo de salida al mercado (del concepto a la venta)
- Tiempo de respuesta a incidencias de clientes, etc...

¿Qué valor tiene actualmente? ¿Qué valor objetivo nos proponemos conseguir en 3 años?

¿Cuál es el KPI principal en tu sector respecto a FINANZAS?

- % de deuda del pasivo
- Rentabilidad total por unidad de venta
- % margen bruto comercial
- Necesidad de Fondo de Maniobra en relación a las ventas
- Cifra de costes fijos
- Evolución del punto de equilibrio
- % de inversiones necesarias para mantener actividad
- % de margen por familias de productos
- Etc...

¿Qué valor tiene actualmente? ¿Qué valor objetivo nos proponemos conseguir en 3 años?

¿Qué ACCIONES haremos para mejorar el KPI el año 1?

Para cada KPI, en cada uno de los años, relacionamos las acciones concretas (con número objetivo) que harán que mejore dicho indicador. Ejemplos:

- Los comerciales visitarán más de 5 clientes por día.
- Las respuestas del call center serán inferiores a 5 min, con puntuación mínima de calidad +4.
- La revisión preventiva de las instalaciones será de + de 2 al mes.
- Se realizarán llamadas de recuperación a más del 50% de clientes perdidos.
- La repartición de dividendos será inferior al 30% del beneficio neto generado
- La creación de una web “standard” se realizará en menos de x horas.

Cada una de estas ACCIONES debe tener un RESPONSABLE y un PLAZO de ejecución.

KPI Key Performance Indicators (Factores clave de éxito)

| Proyecto | Objetivo Estratégico | Indicador | Evolución | | | | Historial de Cobertura del servicio | | | | | | | | | | | | | | |
|------------------------------|---|---|-----------|------------|--------|------------------|-------------------------------------|----------|------------|--------|----------|------------|--------|----------|------------|--------|----------|------------|--------|--------|-----|
| | | | Ptje | Procesados | Meta | Procedido Actual | META 1 | LÍMITE 1 | FECHA 1 | META 2 | LÍMITE 2 | FECHA 2 | META 3 | LÍMITE 3 | FECHA 3 | META 4 | LÍMITE 4 | FE | | | |
| 01 Proyecto | OFERTAS COMPLEMENTARIAS O EXPERIENCIAS SUPERANDO LAS EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES | Porcentaje de Cobertura del servicio reportado | 80.00% | 81.00% | 82.00% | 81.00% | 80.00% | 80.00% | 04/01/2008 | 80.00% | 80.00% | 04/01/2008 | 80.00% | 80.00% | 04/01/2008 | 80.00% | 80.00% | 04/01/2008 | 80.00% | 80.00% | 80% |
| 02 Proyecto | CONSEGUIR LA BASE DE DATOS COMO ENTIDAD TÉCNICA EFICIENTE Y CONTRIBUYA AL DESARROLLO DEL PAIS | Grado de conocimiento y aprobación de la gestión de PMS (Nota de Evaluación) | 8.00 | 8.00 | 10.00 | 8.00 | 10.00 | 10.00 | 04/01/2008 | 10.00 | 10.00 | 04/01/2008 | 10.00 | 10.00 | 04/01/2008 | 10.00 | 10.00 | 04/01/2008 | 10.00 | 10.00 | 80% |
| 03 Proyecto | IMPLEMENTAR LA COBERTURA DE CARRETERAS NACIONALES EXISTENTES | % de aumento con respecto al año anterior | 3.00% | 4.00% | 5.00% | 4.00% | 5.00% | 5.00% | 04/01/2008 | 5.00% | 5.00% | 04/01/2008 | 5.00% | 5.00% | 04/01/2008 | 5.00% | 5.00% | 04/01/2008 | 5.00% | 5.00% | 80% |
| 04 Proyecto | AUTONOMIA PRIMERA | Ingreso propio / Ingreso total | 30.00% | 30.00% | 34.00% | 31.00% | 34.00% | 34.00% | 04/01/2008 | 34.00% | 34.00% | 04/01/2008 | 34.00% | 34.00% | 04/01/2008 | 34.00% | 34.00% | 04/01/2008 | 34.00% | 34.00% | 80% |
| 05 Proyecto | CREACIÓN DE VALOR | IVA / (GROS INGRESO) Capas | 6.00% | 6.00% | 17.00% | 6.00% | 17.00% | 17.00% | 04/01/2008 | 17.00% | 17.00% | 04/01/2008 | 17.00% | 17.00% | 04/01/2008 | 17.00% | 17.00% | 04/01/2008 | 17.00% | 17.00% | 80% |
| 06 Proyecto | DEPENDENCIA FINANCIERA | Ingreso de actividades / Ingreso total | 10.00% | 10.00% | 22.00% | 11.00% | 22.00% | 22.00% | 04/01/2008 | 22.00% | 22.00% | 04/01/2008 | 22.00% | 22.00% | 04/01/2008 | 22.00% | 22.00% | 04/01/2008 | 22.00% | 22.00% | 80% |
| 07 Proyecto | SOLVENCIA FINANCIERA | Ingreso corriente / Ingreso corriente | 42.00% | 42.00% | 47.00% | 41.00% | 47.00% | 47.00% | 04/01/2008 | 47.00% | 47.00% | 04/01/2008 | 47.00% | 47.00% | 04/01/2008 | 47.00% | 47.00% | 04/01/2008 | 47.00% | 47.00% | 80% |
| 08 Proyecto | ALCANZAR UNA CERTIFICACION ISO | % de Avance en la implementación de la Planificación de procesos | 47.00% | 47.00% | 45.00% | 48.00% | 45.00% | 45.00% | 04/01/2008 | 45.00% | 45.00% | 04/01/2008 | 45.00% | 45.00% | 04/01/2008 | 45.00% | 45.00% | 04/01/2008 | 45.00% | 45.00% | 80% |
| 09 Proyecto | MEJORAR LA GESTIÓN DE FISCALIZACIÓN, CONTROL Y REGULATORIO | Incremento en la cantidad de pagos y pagos con respecto al año anterior | 2.00% | 3.00% | 4.00% | 3.00% | 4.00% | 4.00% | 04/01/2008 | 4.00% | 4.00% | 04/01/2008 | 4.00% | 4.00% | 04/01/2008 | 4.00% | 4.00% | 04/01/2008 | 4.00% | 4.00% | 80% |
| 10 Proyecto | MEJORAR LA PRODUCTIVIDAD | Planta instalada de empalme / Total presupuesto mensual para empalme | 30.00% | 30.00% | 37.00% | 31.00% | 37.00% | 37.00% | 04/01/2008 | 37.00% | 37.00% | 04/01/2008 | 37.00% | 37.00% | 04/01/2008 | 37.00% | 37.00% | 04/01/2008 | 37.00% | 37.00% | 80% |
| 11 Proyecto | POTENCIALIZACIÓN DE LA MANEJO INSTITUCIONAL | % de avance en desarrollo del Área de Manejo Institucional. Meta promedio en relación de desarrollo institucional | 47.00% | 47.00% | 35.00% | 46.00% | 35.00% | 35.00% | 04/01/2008 | 35.00% | 35.00% | 04/01/2008 | 35.00% | 35.00% | 04/01/2008 | 35.00% | 35.00% | 04/01/2008 | 35.00% | 35.00% | 80% |
| 14. Aprendizaje y Desarrollo | DESARROLLO DE HABILIDADES Y COMPETENCIAS ESTRATÉGICAS EN EL PERSONAL | % de Cobertura de talleres estratégicos | 8.00 | 8.00 | 10.00 | 8.00 | 10.00 | 10.00 | 04/01/2008 | 10.00 | 10.00 | 04/01/2008 | 10.00 | 10.00 | 04/01/2008 | 10.00 | 10.00 | 04/01/2008 | 10.00 | 10.00 | 80% |

- Si entras en el BLOG de spirostrategy.com puedes SEGUIR LOS POSTS.
- Puedes solicitar una SESIÓN DE PRUEBA de 2 horas a mitad de precio.
- Te estaré muy agradecido si ME RECOMIENDAS a algún empresario que necesite dar “**Un giro a su negocio**”

¡Muchas gracias!

Albert Campi

contact@spirostrategy.com @albertcampi

<https://es.linkedin.com/in/albertcampi/>