



«**ESPIRAL DE CREIXEMENT**» és un programa estructurat d'implementació d'un Pla Estratègic en una Pime per implicar l'equip directiu, professionalitzar la gestió empresarial i accelerar el creixement ordenat en facturació i rendibilitat que està necessitant la teva empresa.

## **Empresari, ja no tens més hores i no arribes a tot?**

En tota Pime arriba un moment en què el director general està saturat de treball per voler prendre la majoria de decisions de l'empresa. Sense pretendre-ho, la seva limitació temporal en estar per tot, limita la velocitat de creixement del seu negoci.

La solució està en crear o formalitzar un nivell de directius de segon nivell que lideri les decisions en les seves pròpies àrees d'activitat. Per implicar a fons aquest equip i aconseguir resultats espectaculars, una de les millors eines és implementar un Pla Estratègic.

## **Beneficis per a la teva Pime en realitzar un Pla Estratègic**

- Crear i formar un equip directiu altament implicat.
- Poder delegar en confiança les decisions en les seves àrees de responsabilitat.
- Alinear a tota l'empresa en la visió, valors i grans objectius a aconseguir.
- Millorar la gestió empresarial en totes les àrees de la teva Pime.
- Augmentar les facturacions i, de manera notable, la rendibilitat del negoci.
- Gaudir en la direcció professionalitzada de la teva pròpia empresa.

## **Testimonis**

*"Albert ha estat compartint amb tot el nostre equip els seus coneixements i la seva experiència en la implementació d'un pla estratègic. Ha sabut portar les reunions de manera molt amena implicant tot l'equip, amb exemples clarificadors. Ens ha dotat d'una eina imprescindible per aconseguir els reptes futurs".* Genís Catà - CEO de AUTOMATED TRANSACTIONS

*"Hem confiat en l'Albert perquè ens ajudi a implantar un canvi en la gestió orientat al creixement i a l'expansió internacional, amb una atenció especial a la rendibilitat i la seguretat financera. La seva dilatada experiència, paciència i implicació personal estan donant fruits."* Jordi Galtés - CEO de GOMPLAST Group

## **Passos d'un Pla Estratègic**

Bàsicament, definir i implementar un Pla Estratègic consisteix en:

1. **Equip líder:** Formalitzar un equip líder amb els directius de les àrees més importants.
2. **Porfoli:** Detectar els productes/serveis i els segments de clients més rendibles.
3. **Estratègia:** Definir el propòsit, els valors, la diferenciació i els beneficis pels clients.
4. **Rols de l'equip líder:** Concretar les 5 responsabilitats de cada membre de l'equip líder.
5. **Innovació:** Oportunitats d'innovació en eficiència, productes/mercats i models de negoci.
6. **Indicadors:** Concretar els indicadors clau de negoci (KPI) a compartir per l'equip líder.
7. **Objectius:** Practicar la metodologia dels OKR, objectius prioritaris trimestrals.
8. **Assumptes:** Gestió eficient dels assumptes pendents segons el mètode "Issues".

9. **Processos:** Dibuixar, replantejar i simplificar els principals processos de negoci.
10. **Tracció:** Establir la dinàmica de reunions, freqüència, mecànica de seguiment, etc., per aconseguir que tot el planejat anteriorment es realitzi en els terminis establerts. És el punt que requereix més perseverança i la clau de l'èxit per consolidar el canvi cultural i comprovar les millores econòmiques.

## Metodologia i durada del programa Espiral de Creixement

El programa complet és normalment d'un any de durada amb les següents fases:

- **Disseny del Pla:** Un trimestre, cobrint els passos 1 a 6 esmentats
- **Implementació:** Segon trimestre, cobrint els passos 7 i 8 i practicant els passos anteriors
- **Consolidació:** Tercer i quart trimestre, completant els passos 9 i 10 per consolidar el canvi professional en la gestió de l'empresa.

La metodologia s'adapta a cada cas concret. Es combinen mètodes de coaching, *design thinking*, pensament visual, estratègia empresarial, gestió d'equips, etc, sobre la base de la meva experiència directiva en pimes i als coneixements actualitzats de gestió de les empreses.

A nivell operatiu, la metodologia és una combinació de:

- Reunions presencials mensuals amb tot l'equip directiu per treballar cada tema.
- Sessions online (quinzenals) intercalades per guiar en la seva implementació.
- Seguiment per telèfon i email entre sessions per accelerar la seva execució.
- El primer dia, es subministra el llibre i la plantilla d'implementació de l'Espiral de Creixement a l'equip directiu.

Es tracta de crear un Pla Estratègic en equip mentre segueix funcionant el dia a dia de l'empresa, que no es pot aturar.

### Qui soc?



Soc Albert Campi. Després de 25 anys dirigint empreses (majoritàriament pimes industrials familiars), al 2014 vaig començar com a assessor empresarial. Posteriorment em vaig certificar com a Executive coach i Coach d'equips. Amb moltes hores de d'assessorament i coaching estratègic, he acompanyat a molts equips directius, empresaris, directius, emprenedors i professionals a aconseguir els seus reptes i/o a implementar Plans Estratègics.