



Foco estratégico

El programa Focus estratégico va al centro de la estrategia empresarial. ¿Cuál es mi cliente ideal? ¿Cuál es nuestro producto o servicio estrella? ¿Qué valor aportamos? ¿Qué nos hace distintos? ¿Cuál es nuestro propósito?

Muchas empresas han ido incorporando nuevos segmentos de clientes y nuevos productos y pueden haber perdido su norte fundacional, que los hacía realmente distintos. Es hora de redefinir el foco estratégico más rentable.

Dirigido a:

- Empresarios y equipos directivos de empresas que desean mejorar su rentabilidad con un mejor enfoque estratégico.
- Emprendedores que quieren despejar una estrategia más rentable con menos esfuerzo.

Beneficios del Foco Estratégico

- Tener una estrategia clara y compartida con respecto a líneas de productos, clientes ideales, canales de comercialización y expansión geográfica.
- Conseguir una buena segmentación de clientes actuales y futuros, con datos sobre la rentabilidad de cada cliente y segmento, así como tener claras las prioridades de crecimiento.
- Acordar el propósito empresarial, aspectos diferenciadores y valores compartidos.
- Plasmar en un mapa estratégico las grandes metas a largo, medio y corto plazo.
- Diseñar los principales ejes de innovación en eficiencia, en productos/servicios y en modelos de negocio disruptivos.
- Fijar las políticas económicas sobre la cuenta de resultados y el balance.

Testimonios

"Albert escucha, hace las preguntas precisas, aporta metodología de trabajo, sentido común y empatía, y sin que te des cuenta, ha conseguido sacar lo mejor de cada uno a fin de encontrar el valor diferencial del equipo y, en definitiva, de la empresa. Con la espiral y las plantillas de trabajo visuales, hemos identificado quiénes somos realmente, qué buscan nuestros clientes y cómo validar la estrategia antes de implementarla". Elisabet Cardoner – Health Communication Consultant

"En BlockTac hemos tenido la suerte de contar con la colaboración de Albert Campi desde el principio. Su metodología, experiencia y orientaciones han sido extraordinariamente valiosas. Recomendamos sin reservas su profesionalidad y dedicación". Francisco Guillén - CEO de BLOCKTAC

Descripción del programa Foco Estratégico

Definiremos, revisaremos y concretaremos las grandes líneas estratégicas de tu empresa. Los pasos a dar son, en síntesis:

1.- Recoger los datos iniciales

- Productos y servicios actuales: Clasificación por facturación, precio y margen.
- Clientes: Clasificación por facturación, precio y margen.
- Organización: Organigrama actual
- Finanzas: Cuenta de resultados y balance

2.- Definición de la estrategia

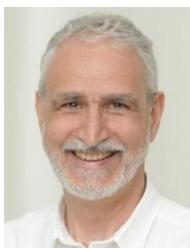
- Enfoque y desarrollo de nuevos productos/servicios y mercados: Innovación de productos y servicios, nuevos tipos de clientes y canales, expansión geográfica.
- Quiénes somos y quiénes queremos ser: Propósito, beneficios para el cliente, diferenciación de la competencia, valores compartidos.
- Nuevos modelos de negocio: Digitalización, externalización, internacionalización, etc.
- Modelos económicos en ingresos, margen bruto, gastos fijos, circulante, inversiones y financiamiento.

Metodología y duración del Foco Estratégico

- Adaptaremos el temario a los objetivos estratégicos específicos de tu empresa.
- Acordaremos a cuáles son las personas que participarán en la estrategia.
- Realizaremos una reunión de trabajo inicial para explicar los datos iniciales sobre los que trabajar, así como todo el proceso.
- Cada semana o quince días realizaremos una reunión online de unos 45 minutos para avanzar en la estructuración de los datos de rentabilidad de productos/servicios y segmentos de clientes y en todos los aspectos de estrategia mencionados.
- Siempre que se considere necesario, y así lo acordamos, haremos las reuniones presenciales y/o online adicionales que se estimen oportunas para conseguir los objetivos.
- Estaré disponible para la dirección de 9 a 18 horas por teléfono, respondiendo a las llamadas en menos de tres horas si estoy ocupado.
- Leeré todos los correos electrónicos que reciba de la dirección relacionados con el proyecto, dando respuesta con mi opinión en menos de 24 horas laborables.
- Se combinarán metodologías propias del coaching (preguntas) con otras propias del asesoramiento empresarial. En ocasiones se utilizarán plantillas, Excels y otras herramientas de estrategia que puedan ser útiles para alcanzar los objetivos.
- La duración del Foco Estratégico es de entre 2 y 3 meses, dependiendo de la calidad de los datos iniciales y del ritmo de trabajo suyo entre las sesiones.

¿Hablamos?

En una conversación inicial caparé la situación actual, me dirás tus objetivos y podré hacerte un presupuesto adaptado a tu caso concreto.



¿Quién soy?

Soy Albert Campi. Después de 25 años dirigiendo empresas (mayoritariamente pymes industriales familiares), en 2014 empecé como asesor empresarial. Posteriormente me certifiqué como Executive coach y Coach de equipos. Con muchas horas de asesoramiento y coaching estratégico, he acompañado a muchos equipos directivos, empresarios, directivos, emprendedores y profesionales a conseguir sus retos y/o implantar planes estratégicos.