

CURS ONLINE

Com fer un Pla Estratègic en equip



Albert  Campi

A qui va dirigit el curs online de Pla estratègic?

Bàsicament a dos grans tipus de clients:

A.- MICROPIMES que no poden (o no volen) assumir una inversió amb un assessor acompanyant a tot l'equip de manera activa amb reunions presencials.

B.- CONSULTORS, Coach i Assessors que volen incorporar un servei estandaritzat de com fer un Pla Estratègic.

El programa estàndard presencial

El mètode **Espiral de Creixement** per implementar en equip el Pla Estratègic d'una Pime, té la següent estructura:

- 6 mesos d'Estratègia + Implementació en equip.
- Ritme d'una reunió presencial (3h) al mes i una sessió online intercalada (1,5h). Dedicació important, acompanyant l'equip.
- Suport ilimitat per email (resposta max. en 24h) i telèfon (resposta en 3h)
- Sessions addicionals quan es necessiten.
- Possibilitat d'extensió 6 mesos per Consolidació, a ritme d'una reunió mensual.

Com fer el programa més accessible?

Malgrat el valor aportat, algunes micropimes no poden accedir a un assessorament presencial personalitzat. Es pot fer més accessible:

- Donant tota la informació molt sintètica amb un llibre de guia.
- Fent que cada pas sigui molt pràctic amb exemples.
- Requerint poc esforç per part del client amb 6 videos.
- Oferint assessorament personalitzat ajustades a empreses o consultors.
- Amb un curs estructurat en 6 mòduls.
- Fent tot el curs online.

Beneficis per a les PIMES

Fer el curs, amb la seva variant d'assessorament personalitzat, aporta els següents beneficis a les microempreses:

- Defineixen clarament l'estrategia pels propers tres anys.
- Facilita que es creï un petit equip líder amb caps de departament.
- Alinea tot l'equip, augmentant el seu compromís.
- Impulsa la facturació i, sobretot, la rendibilitat.
- Allibera temps per l'empresari, en poder delegar amb confiança.

Beneficis per als CONSULTORS

Seguir el curs, amb la seva variant d'assessorament personalitzat, aporta els següents beneficis als assessors i coach:

- Augmenten la seva cartera de serveis amb un producte d'alt valor afegit.
- Disposen de tota la informació (llibre, plantilles, posts, etc) de com fer un Pla Estratègic, recopilant la meua experiència des de l'any 2000.
- Tenen el meu suport respecte als clients que puguin tenir en els primers 6 mesos.
- Queden "homologats" per poder-los recomanar a clients meus que no pugui atendre adequadament.

El meu lloc web albertcampi.com



[Clients](#) ▾ [Serveis](#) ▾ [Llibre](#) [Tallers](#) [Vídeos](#) [Blog](#) [Qui sóc](#) [Contacte](#)

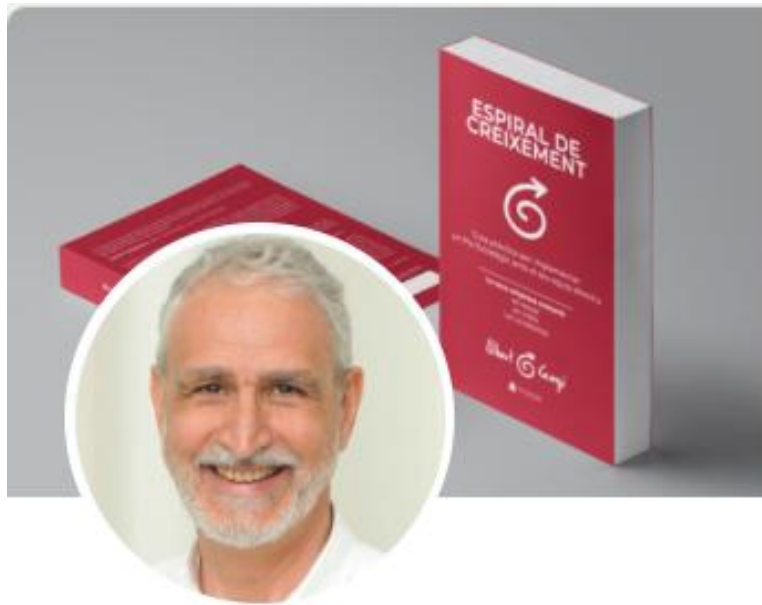


Coach estratègic

**Acompanyo empresaris a
guanyar més i treballar menys**

RESERVA UNA CONVERSA

El meu perfil de LinkedIn



Gaudeixes dirigint la teva pime?

Acompanyo empresaris a delegar millor per guanyar més i treballar menys

Coach Estratègic

Albert  Campi



Albert Campi  Coach estratègic

Acompanyo empresaris a delegar millor: Gaudiràs més dirigint la teva empresa, guanyaràs més i treballaràs menys. Com? Implementant en equip un Pla Estratègic pràctic en 6 mesos. Veure altres Serveis a albertcampi.com/ca

Sant Cugat del Vallès, Catalunya, España · [Información de contacto](#)

[11.224 seguidores](#) · [Más de 500 contactos](#)



Espiral de Creixement



IESE Business School -
University of Navarra

Moduls del CURS

1. Estratègia de productes i clients
2. L'essència estratègica, valors i innovació
3. Organització i responsabilitats
4. Indicadors KPIs
5. Prioritats trimestrals OKR i Processos
6. Sistema complet per gestionar una PIME.

Materials entregables CURS

- Llibre ESPIRAL DE CREIXEMENT
- Plantilla Excel de treball sintètic i pràctic
- Molts exemples de casos reals
- 6 videos (un per cada mòdul)
- Posts i publicacions sobre cada mòdul

Libre **ESPIRAL DE CREIXEMENT**

He escrit un llibre del meu mètode:

ESPIRAL DE CREIXEMENT

"Guia pràctica per implementar un Pla Estratègic amb el teu equip directiu".

Albert  Campi



Mètode ESPIRAL DE CREIXEMENT - Plantilla

ESPIRAL DE CREIXEMENT



Com implementar un Pla Estratègic pràctic
per créixer en equip i en ordre

Utilitzarem una
plantilla Excel per fer el
Pla Estratègic en equip
de manera ràpida.

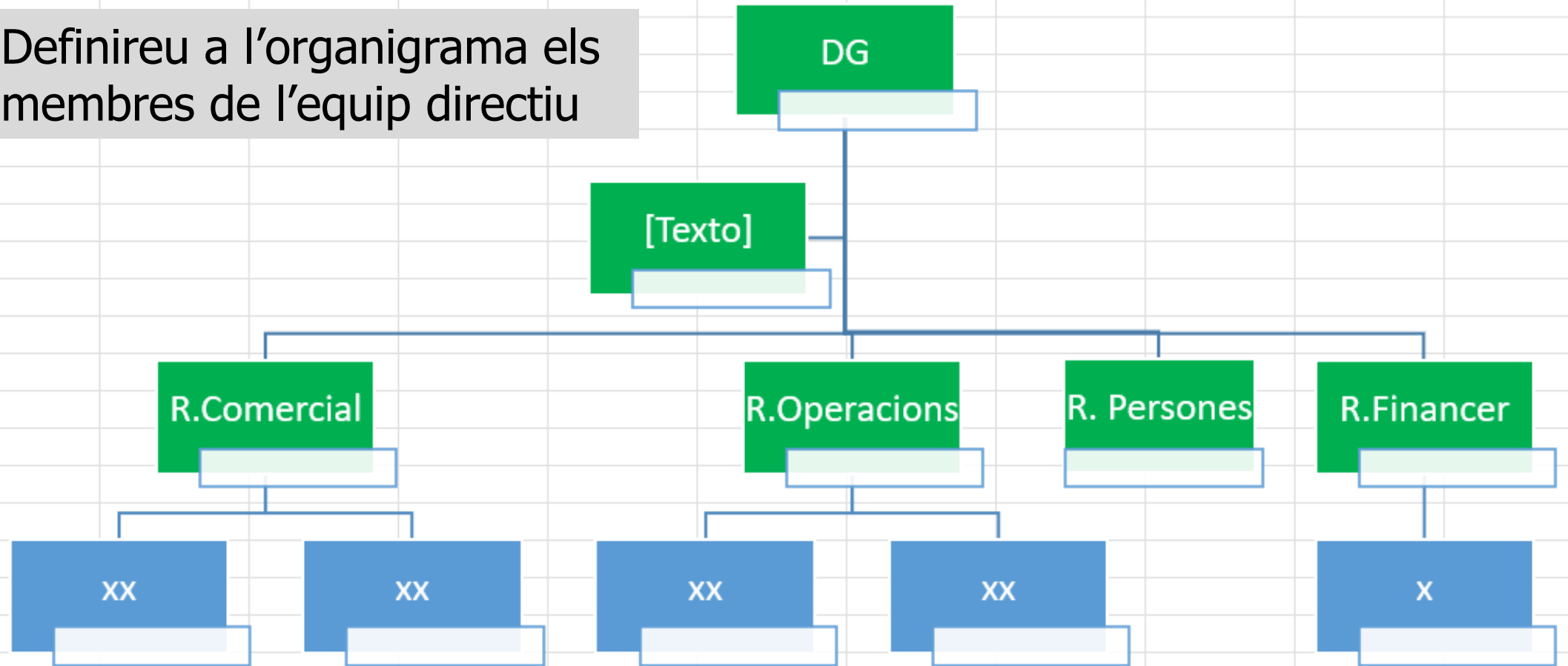
Albert  Campi

albertcampi.com

ESPIRAL DE CREIXEMENT – Equip líder

Organigrama

Definireu a l'organigrama els membres de l'equip directiu



ESPIRAL DE CREIXEMENT – Famílies de productes/serveis

Productes / Serveis				
	Any 202X			
Famílies productes/serveis	Unitats	Facturació €	Marge €	Marge %

- Definireu les grans famílies de productes i serveis
- Cercareu les dades de facturació i marge dels productes.

ESPIRAL DE CREIXEMENT – Segments de clients

Clients				
	Any 202X			
Segments de clients	Nº clients	Facturació €	Marge €	Marge %

- Classificareu els clients en grans segments de mercat.
- Plasmareu la facturació i rendibilitat de cada segment.

ESPIRAL DE CREIXEMENT – Zones geogràfiques

ZONES				
	Any 202X			
Zones geogràfiques	Nº clients	Facturació €	Marge €	Marge %

- Repartireu els clients per zones geogràfiques.
- Buscareu la facturació i marge de cada zona.

ESPIRAL DE CREIXEMENT – Matriu d'Ansoff

Matriu d'Ansoff																
Desenvolupament de Productes i Mercats						Productes i Serveis ACTUALS					Productes i Serveis FUTURS					
					Famílias productes											
			Total clients	Facturació K€ Clients	Prod./ Serv.	P1	P2	P3	P4	S1	P5	P6	P7	P8		
			Facturació K€ Productes ->>	0	0											
		Segment de client	Zona	Nº Clients	Facturació K€	% marge										
Mercats ACTUALS	A					1.584										
						49,00%										
	A								25.000							
									27,86%							
	B															
	C															
Mercats FUTURS	A	Z3														
	F	Z1														
	G	Z1														
	H	Z1														

- Treballareu la matriu d'Ansoff per prioritzar el desenvolupament de productes i mercats.

<

>

Estrategia

Prod-Serv

Clients

Zones

Ansoff

Hipòtesis

Oport.

Innovacio

Organig.

Rols

KPI Estr.

KPI Com.

KPI Oper.

...

+

- Treballareu la matriu d'Ansoff per prioritzar el desenvolupament de productes i mercats.

ESPIRAL DE CREIXEMENT – Oportunitats

OPORTUNITATS										
Prio.	PRODUCTES / SERVEIS	Segments clients	Zona	Facturació anual addicional estimada	Inversió estimada	Marge %	Marge €	Facilitat desenvolupament producte / servei	Facilitat de comercialització	Total

- Identificareu les oportunitats de creixement en productes, clients i zones.
- Normalment la facturació addicional identificada suma el 50% de la facturació actual.

ESPIRAL DE CREIXEMENT – Fitxa estratègica

ESTRATEGIA

Propòsit		
WHY		
HOW		
WHAT		

Fites a llarg termini		
Fita descabellada 2050?		
Fita a 3 anys		

Què som (El nostre ADN)		
El millor Producte / Servei		
El Client més ideal		
Valor afegit principal pel client		

- Fareu la fitxa estratègica per alinear bé tot l'equip directiu.

ESPIRAL DE CREIXEMENT – Innovació

INNOVACIO										
Prio.	R + D PRODUCTES / SERVEIS	Data INICI	Data FINAL	PRESSUPOST R&D assignat € o hores	INVERSIÓ executada € o hores	EMPATITZAR Necessitats dels clients Estudis mercat	IDEAR Proposta de valor Solucions innovadores	PROTOTIPAR Construir prototips Validar amb clients	CALCULAR Cost, preu, marge, capacitat prod.	IMPLEMENTAR Produir, comercialitzar
1						% de progrés	0%			
2						100%	80%	50%	10%	
3										

- En un sol full visualitzareu els projectes d'innovació per coordinar R&D, comercial, operacions i finances.

< > ...
Ansoff
Hipòtesis
Oport.
Innovacio
Organig.
Rols
KPI Estr.
KPI Com.
KPI Oper.
KPI Fin.
Issues
OKR Pot.
OKR Trim.
... + :

ESPIRAL DE CREIXEMENT – Responsabilitats

Rols, Responsabilitats i Indicadors				
Posició	Nom	Descripció rol	Responsabilitats	Indicadors numèrics de progrés
			1.-	
			2.-	
			3.-	
			4.-	
			5.-	
Posició	Nom	Descripció rol	Responsabilitats	Indicadors numèrics de progrés
			1.-	
			2.-	
Posició	Nom	Descripció r		Indicadors numèrics de progrés
			1.-	
			2.-	
			3.-	
			4.-	
			5.-	

- Sintetitzareu les 5 responsabilitats de cada membre de l'equip directiu.
- Concretareu els indicadors numèrics de progrés per cada responsabilitat.

ESPIRAL DE CREIXEMENT – KPIs estratègics

KPIs ESTRATEGIA							Pla Estratègic 2024-2026							
		2022	2023	2023	2024	2024	2024			2024	2025	2026	2026	
		Històric	Històric	Ponderaci ó	Pressupost	Promig	1T		Acum. 2024	Fita	Fita	Ponderaci ó	Meta	
KPI descripció	Unitat	Valor	Valor	%	Anual	Mensual	Gener	Febrer	Març			%		
FAMILIES PRODUCTES/SERVEIS		0	0	#DIV/0!	0	0	0	0	0	0		0%		
Família 1		0		#DIV/0!	0	0				0		0%	0	
Família 2		0		#DIV/0!	0	0				0		0%	0	
Família 3		0										0%	0	
Família 4		0										0%	0	
SEGMENTS DE CLIENTS		0										0%		
Segment 1		0										0%	0	
Segment 2		0										0%	0	
Segment 3		0										0%	0	

- Definireu les fites estratègiques a 3 anys vista respecte:
 - Famílies de productes i serveis
 - Segments de clients
 - Zones geogràfiques

- Definireu les fites estratègiques a 3 anys vista respecte:
 - Famílies de productes i serveis
 - Segments de clients
 - Zones geogràfiques

ESPIRAL DE CREIXEMENT – KPIs departament

KPI Comercial				Pla Estratègic 2024-2026						
		2022	2023	2024			2024	2025	2026	
		Històric	Històric	1T		Acum. 2024	Fita	Fita	Fita	
KPI descripció	Unitat	Valor	Valor	Gener	Febrer	Març				
MENSUAL										
KPI: descripció precisa del KPI a mesurar mes a mes							0			
KPI:										
KPI:										
TRIMESTRAL										
KPI:										
KPI:							0			

- Concretareu els indicadors (KPI) més importants de cada departament per compartir cada mes amb l'equip directiu.
- Igualment decidireu els KPIs que cal veure un cop al trimestre.

- Concretareu els indicadors (KPI) més importants de cada departament per compartir cada mes amb l'equip directiu.
- Igualment decidireu els KPIs que cal veure un cop al trimestre.

ESPIRAL DE CREIXEMENT – Assumptes pendents

ISSUES - Assumptes pendants					
-----------------------------	--	--	--	--	--

[illegible]

- Després de cada lectura mensual dels KPIs, anirant sortint oportunitats de millora que s'apuntaran en aquest full.
- Els Issues serveixen com a acta del Comité directiu. Ja no calen llargues actes de les reunions.

ESPIRAL DE CREIXEMENT – Objectius trimestrals (OKR)

OKR (Objectives & Key Results)

Check-list =>

OKRs = Prioritats trimestrals de l'equip	Trimestre	Líder	Participants	Valor mes 1	Valor mes 2	Valor mes 3	Acumul. Trimestr	OBJECTIU	% progrés
							0		#;DIV/0!
							0		#;DIV/0!
							0		#;DIV/0!
							0		#;DIV/0!
							0		#;DIV/0!
							0		#;DIV/0!

Condicions per ser un OKR

Implica a min. a 2 persones de l'equip

Suposa un esforç continuat d'un trimestre

Conté un número objectiu. Evitar %

Suposa una millora pels clients o per l'empresa

Es una prioritat extraordinària fora de l'habitual

Cal formular un objectiu retador i difícil d'aconseguir:

> Si s'aconsegueix més d'un 70% ja és un èxit

> Si s'aconsegueix en un 100% era poc retador

- Practicareu la metodologia dels OKR (Objectives & Key Results) que triomfa en tot tipus d'empresa.
- Prioritzareu uns 3-5 objectius ambiciosos cada trimestre per enfocar els esforços de l'equip

ESPIRAL DE CREIXEMENT – Processos clau

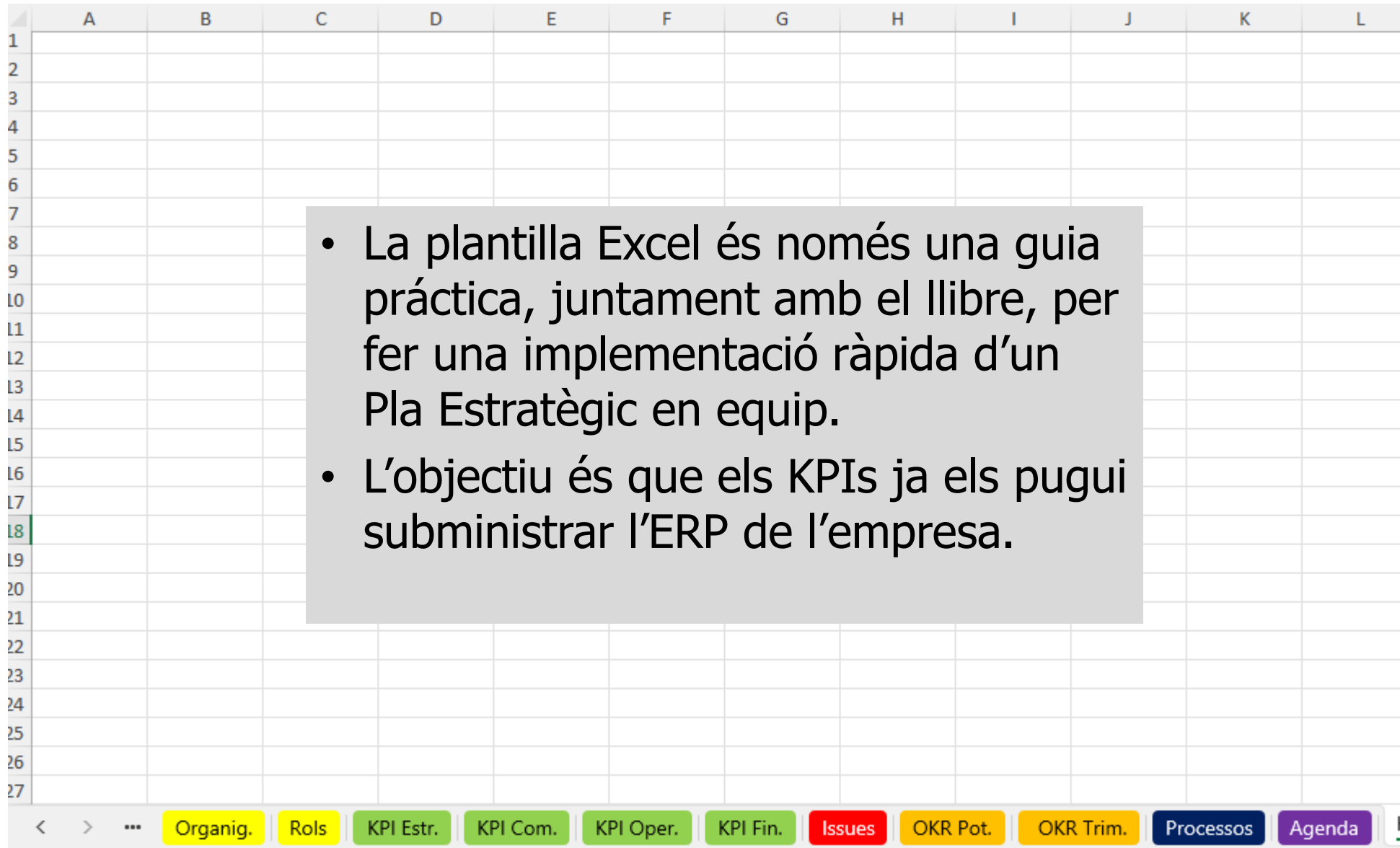
[illegible]

ESPIRAL DE CREIXEMENT – Agenda mensual

AGENDA	Gener	Febrer	Març	Abril	Maig	Juny	Juliol	Agost	Set.	Octubre	Nov.	Des.
Reunions mensuals equip directiu												
Revisar els OKR del trimestre en curs *	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Repassar ISSUES reunió anterior *	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Revisar pestanya PROCESSOS *	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Plantilla KPI pel nou any i definir metes per cada KPI	X											
Revisar KPIs mensuals	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Revisar KPIs trimestrals	X			X								
Definir els OKRs del proper trimestre			X									
Revisar les pestanyes d' Estrategia	X			X								
Revisar pestanya Innovació		X										
Revisar les pestanyes Organització			X									
Nous ISSUES, OKR i Processos	X	X	X	X								
* Possibilitat de revisar quinzenalment	Issues, OKR i Processos es poden revisar											
Exposició estratègica TOTA l'empresa	X						X					
Avaluació individual equip directiu		X						X				

- Cada mes tindreu l'ordre del dia per implementar el pla estratègic amb una sola reunió mensual de coordinació de l'equip directiu.
- Amb el mínim esforç i temps, amb la gestió de reunions realment eficient.

ESPIRAL DE CREIXEMENT – Ús de l'Excel



The image shows a screenshot of an Excel spreadsheet. The grid has columns labeled A through L and rows numbered 1 through 27. A semi-transparent grey text box is centered over the grid, containing two bullet points. At the bottom of the spreadsheet, there is a horizontal bar with several colored buttons: 'Organig.' (yellow), 'Rols' (yellow), 'KPI Estr.' (green), 'KPI Com.' (green), 'KPI Oper.' (green), 'KPI Fin.' (green), 'Issues' (red), 'OKR Pot.' (yellow), 'OKR Trim.' (yellow), 'Processos' (dark blue), and 'Agenda' (purple). The 'Issues' button is currently selected, highlighted in red.

- La plantilla Excel és només una guia pràctica, juntament amb el llibre, per fer una implementació ràpida d'un Pla Estratègic en equip.
- L'objectiu és que els KPIs ja els pugui subministrar l'ERP de l'empresa.

Opcions del curs online

Aquest curs amb assessorament té aquestes opcions:

- A. Només curs
- B. Curs + Assessorament 6 mesos

A.- Només curs

Concepte	Només CURS
Llibre Espiral de Creixement	
Plantilla Excel completa	
Exemples de cada concepte	
Video de cada mòdul	
Post complementaris de cada lliçó	

B.- Assessorament 6 mesos (a més del curs)

Concepte	Assessorament 6 mesos
Sessions de Zoom individuals (55 min)	6 sessions
Suport continuat	6 mesos
Resposta a emails en 24h sobre el projecte	Horari laboral
Resposta telefònica en 3h sobre el projecte	Horari laboral

	A.- Només curs	B.- Curs + Assessorament 6 mesos
Llibre Espiral de Creixement	✓	✓
Plantilla Excel completa	✓	✓
Exemples de cada concepte	✓	✓
Posts complementaris de cada lliçó	✓	✓
Sessions de Zoom individuals (55 min)	✗	6 sessions
Suport continuat	✗	6 mesos
Resposta a emails sobre el projecte	✗	Horari laboral
Resposta telefónica sobre el projecte	✗	Horari laboral

	Només curs	Curs + Assessorament 6 mesos
Pagament anticipat	295€ + iva	
Pagament en 6 rebuts domiciliats a principi de cada mes		395€ + iva cada mes (2.370€ + iva)

Condicions del curs

- El CURS es pot iniciar en qualsevol moment de l'any.
- Per l'assessorament personalitzat agendarem a l'inici les 6 sessions de Zoom al llarg de 6 mesos.
- Una inscripció per empresa permet tants assistents com vulguin si opten per l'assessorament personalitzat.
- Només es considerarà una inscripció vàlida quan s'hagi efectuat el pagament.

INSCRIPCIÓ

Em pots escriure o trucar per veure si només vols fer el curs online o vols afegir l'assessorament durant 6 mesos.

Pots començar quan vulguis. T'apuntes ARA?

albert@albertcampi.com

630 960 760