

Fes més rendible la teva empresa familiar

31 d'octubre 2025

avensis
Legal • Fiscal • Finanzas



Albert  Campi

A qui em dirigeixo

A empresaris d'empreses familiars catalanes que volen:

- Guanyar més
- Treballar menys

Però que els falta encara alguna cosa per fer la seva empresa realment rendible i per gaudir més dirigint el seu equip.

Què fa falta?

Albert  Campi

Com et sents ara com a empresari?

Et sents com Superman, que pot amb tot?



Albert  Campi

Et veus com un bomber, apagant focs tot el dia?

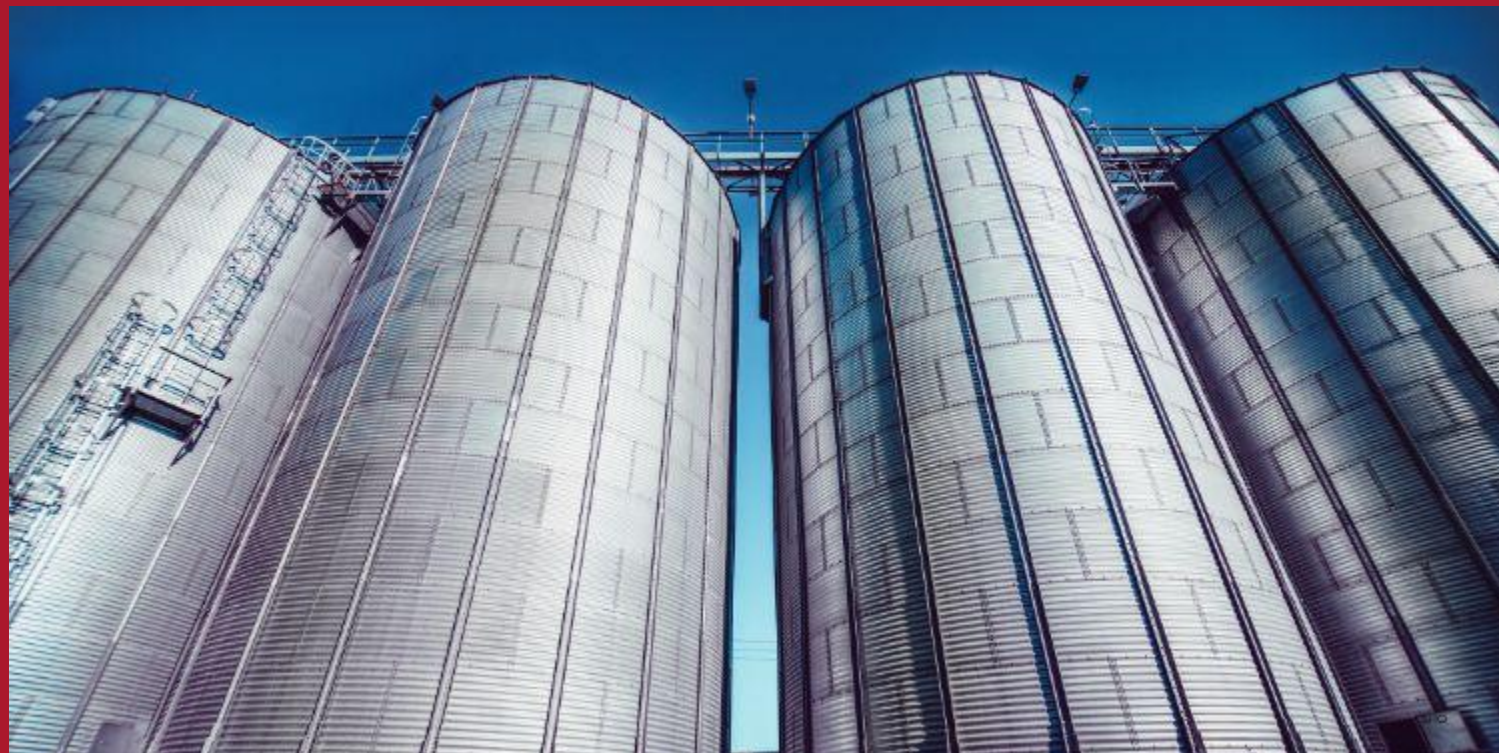


Albert  Campi

Estàs esgotat d'arrossegar tot l'equip tu sol?



Els departaments son sitges aïllades que no es comuniquen entre si?



**Ets tu el coll d'ampolla de l'empresa
en haver de decidir-ho tot?**



**Val la pena treballar tant
per tan poc resultat?**



Com et sentiries si...?

Albert  Campi

**Reconeguessis que no ets Superman
i que no pots saber-ho tot??**



Albert  Campi

**Que enlloc d'apagar focs,
millor prevenir-los?**



Albert  Campi

Que l'equip directiu tira del carro?



Albert  Campi

Que cadascú decideix el que li correspon?



Albert  Campi

**Que els departaments es coordinen
directament entre ells, sense passar tot per tu?**



Albert  Campi

**Que gaudeixes dirigint la teva empresa
amb bons resultats?**



Albert  Campi



Coach estratègic

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

RESERVA UNA CONVERSA

LinkedIn



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

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.

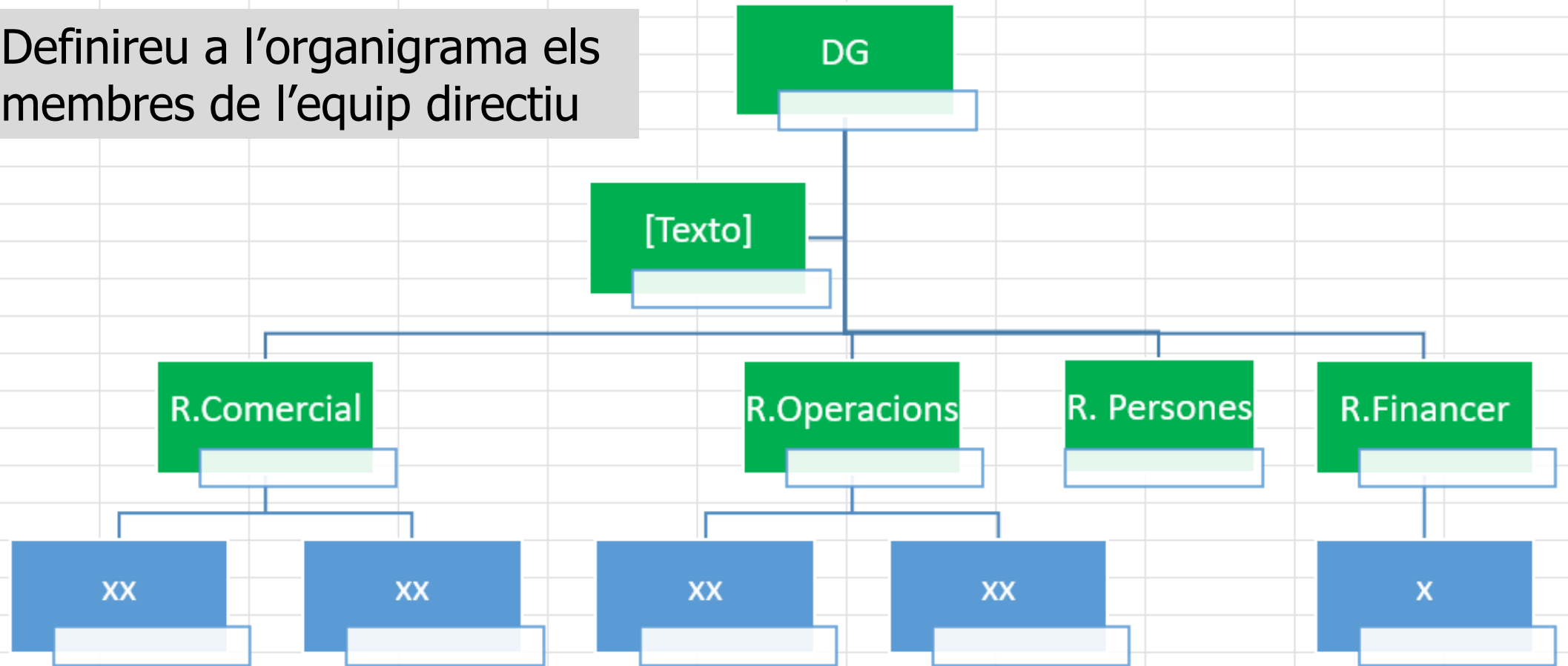
Albert  Campi

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 €	<i>Marge %</i>

- 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				
			Total clients	Facturació K€ Clients	Famílias productes Prod./ Serv.	P1	P2	P3	P4	S1	P5	P6	P7	P8	
		Facturació K€ Productes ->>	0	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 rol		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			%		
FAMÍLIES 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	Lider	Participants	Valor mes 1	Valor mes 2	Valor mes 3	Acumul. Trimestr	OBJECTIU	% progrés	Condicions per ser un OKR									
							0		#;DIV/0!	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									
							0		#;DIV/0!										
							0		#;DIV/0!										
							0		#;DIV/0!										
							0		#;DIV/0!										
							0		#;DIV/0!										
							0		#;DIV/0!										

- 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 directiu.

ESPIRAL DE CREIXEMENT – Processos clau

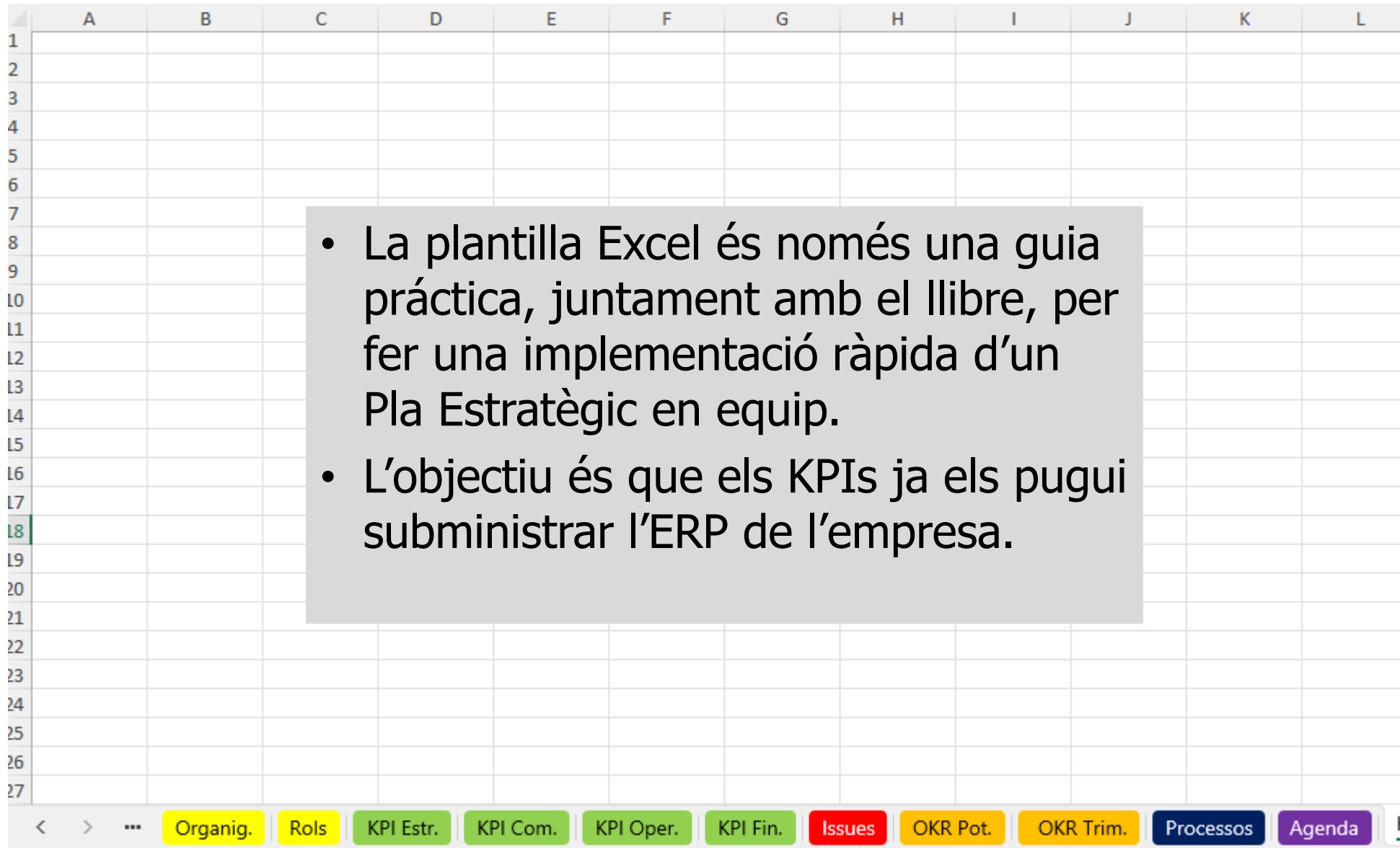
[illegible]

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). Navigation arrows and a menu icon are visible on the far left of this bar.

- 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.

PARLEM?

Em pots escriure o trucar per agendar una visita o una videotrucada per veure com et podria acompanyar a:

- Implementar en 6 mesos un pràctic Pla Estratègic.
- Practicar com delegar millor en el teu equip directiu, per
- Guanyar més
- Treballar menys

Moltes gràcies!

albert@albertcampi.com

630 960 760

Albert  Campi