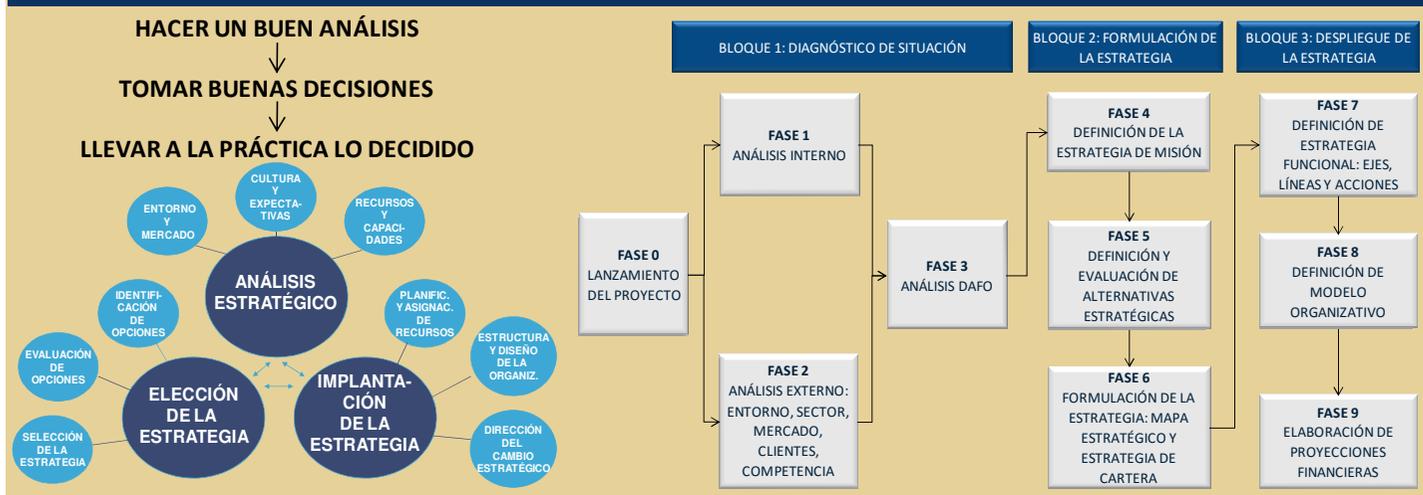
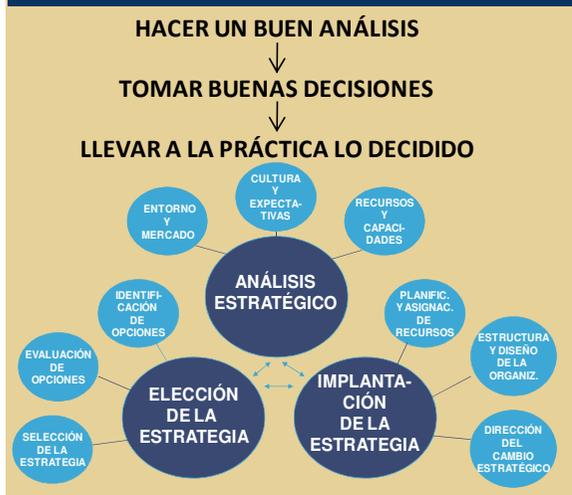




# APOYO EN ELABORACIÓN DEL PLAN ESTRATÉGICO

## OBJETIVOS



## FASES Y METODOLOGÍA DE TRABAJO

- 1) **Análisis interno:** estrategia, organización, procesos, cultura y personas, sistemas y tecnología, indicadores del negocio.
- 2) **Análisis externo:** entorno, grupos de interés, sector, mercado, clientes, competencia, tendencias, factores clave de éxito.
- 3) **Diagnóstico de situación:** Análisis DAFO y retos de futuro.
- 4) **Definición de estrategia de misión:** Misión, Visión y Valores.
- 5) **Definición y evaluación de alternativas estratégicas:**
  - Análisis individual cualitativo, cuantitativo y de capacidades.
  - Análisis conjunto de alternativas (Matriz de atractivo-riesgo).
- 6) **Formulación de la estrategia:**
  - Mapa estratégico y objetivos a largo plazo.
  - Estrategia de cartera.
  - Estrategia de segmentación y de posicionamiento.
  - Estrategia funcional: despliegue en ejes, líneas y acciones.
- 7) **Definición o revisión del modelo organizativo.**
- 8) **Elaboración de proyecciones financieras.**
- 9) **Diseño del Cuadro de Mando del plan estratégico.**

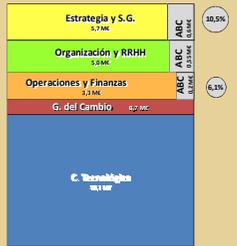
## BENEFICIOS: ¿POR QUÉ UN PLAN ESTRATÉGICO?

- Permite aprender del propio proceso de reflexión estratégica, generando una dinámica de mejora, fomentando el trabajo en equipo y visualizando un proyecto de cambio ilusionante.
- Aporta un diagnóstico objetivo de la situación de la empresa y proporciona un mejor conocimiento interno, del entorno y del mercado.
- Impulsa el planteamiento y evaluación de diferentes alternativas, permitiendo anticipar una visión de futuro.
- Proporciona elementos consistentes para la toma de decisiones del negocio.
- Orienta a todas las personas de la compañía hacia una visión común, generando compromiso y estableciendo una meta compartida.
- Constituye una guía para la planificación y asignación de recursos.
- Proporciona una hoja de ruta empresarial.
- Aporta un enfoque global y sistémico que sirve como línea conductora de todos los proyectos estratégicos de la empresa.

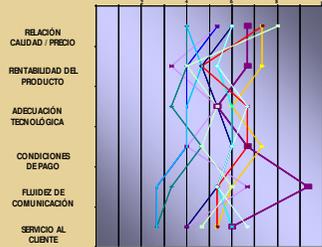
# HERRAMIENTAS DE ANÁLISIS ESTRATÉGICO Y TOMA DE DECISIONES

# REFERENCIAS

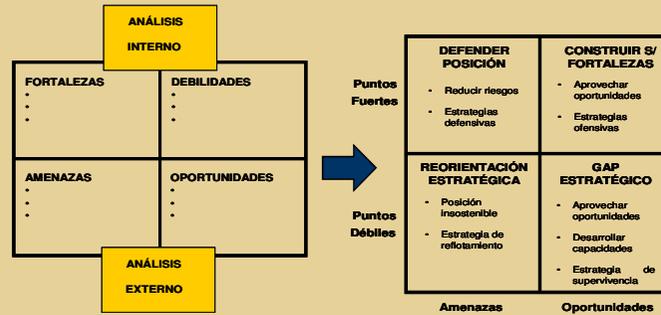
## MERCADO POTENCIAL Y ATENDIDO



## PERFIL COMPETITIVO



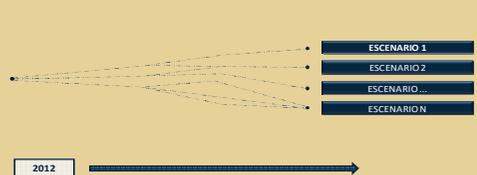
## REALIZACIÓN DE DIAGNÓSTICOS EMPRESARIALES



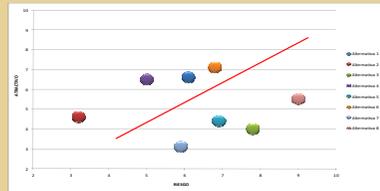
## ANÁLISIS DE GRUPOS ESTRATÉGICOS



## ESCENARIOS DE FUTURO: SIMULACIÓN



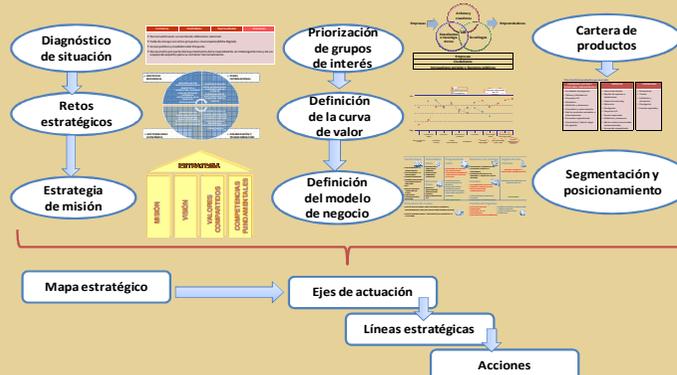
## VALORACIÓN Y SELECCIÓN DE ALTERNATIVAS



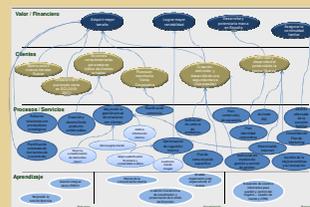
## ANÁLISIS 3 HORIZONTES



## PROCESO DE DESPLIEGUE DE LA ESTRATEGIA



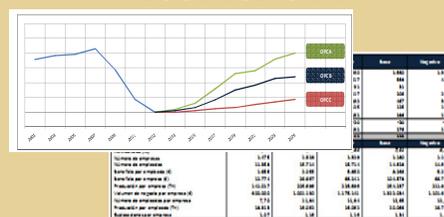
## MAPA ESTRATÉGICO



## PLAN DE ACCIONES



## PROYECCIONES FINANCIERAS Y ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD



## CUADRO DE MANDO



## CONTACTO

Oscar Lobera  
 Socio-Director  
 olobera@smartpoint.es  
 Tfno: 976 797726  
 Tfno: 911 430365  
 Tfno móvil: 606 456260  
<http://www.smartpoint.es>