

Estrategia de Negocios

Dirección Estratégica

POR: BC & IQ Carlos Alberto Ortiz Anzo

Director Comercial de Enfocando Resultados SC

EL DESTINO DE UNA EMPRESA hoy más que nunca está supeditado a la Estrategia del Negocio.

La competencia, los clientes y los cambios cada vez más dinámicos en nuestro entorno, exigen a la Alta Dirección más capacidad, mayores conocimientos, más análisis, mejores prácticas y gran liderazgo. Sin duda el “margen de error” es cada vez menor, por lo que el éxito de una Gestión se respalda en tomar decisiones estratégicas que den rumbo y certeza a la organización.

La Estrategia es arte, ciencia, inspiración y genialidad que se basa en observación, creatividad, análisis, intuición, enfoque, flexibilidad, visión, experiencia y ¡Mil cosas más! Elementos todos que se retroalimentan del “ambiente” y/o “el campo de batalla” en el que se desenvuelve la organización. Cada organización desde sus circunstancias particulares, puede «elegir» el “terreno” en el que sus oportunidades de prevalecer sean superiores.

¿Cómo saber cuándo ajustar o redefinir la estrategia de negocios?

¡Si tu Estrategia Ha perdido “punch”!, ¡Es Obsoleta!, ¡Has dejado de crecer!, ¡Tu Competencia te está Superando! o ¡Has perdido participación en el mercado!, es momento de reconsiderar tu estrategia actual.

A continuación te comparto algunos indicadores que te permitirán reconocer si es momento de evolucionar, ajustar o redefinir la estrategia en tu empresa. Una evaluación “fría” y “objetiva” de tu situación actual, te permitirá reconocer si el camino seguido es el indicado (¡Los números lo confirman!) o quizá es preciso analizar nuevas posibilidades reenfocando los esfuerzos y recursos de la Organización.



“La Estrategia determina el lugar donde habrá de emplearse la fuerza militar en el combate, el tiempo en que ésta será utilizada y la magnitud que tendrá que adquirir. Esa triple determinación asume una influencia fundamental en el resultado del encuentro”

Carl Von Clausewitz

INDICADORES DE SITUACIÓN FINANCIERA

CONCEPTO SALUD	ALTA	MEDIA	BAJA	RIESGO
Facturación				
Rentabilidad				
Evolución de Costos				
Valor de Inventarios				
Valor de inventarios de Lento Movimiento				
Días Cartera Promedio				
Valor de Cartera Vencida				
Liquidez				
Utilidad de la Operación				

INDICADORES DE SITUACIÓN ESTRATÉGICA

CONCEPTO SALUD	ALTA	MEDIA	BAJA	RIESGO
Satisfacción del Cliente				
Nivel de Recompra				
#Reclamaciones				
Compromiso Personal				
Clima Laboral				
Rotación de Personal				
Tendencias de Indicadores Financieros				
Capacidad de Innovación				
Lanzamiento de Nuevos Productos				
Ataque a nuevos segmentos y/o Mercados				
Ajustes Dinámicos respecto al Entorno				
Evaluación y Retroalimentación a la Estrategia				

En la experiencia de nuestra Firma Cuando los resultados en Facturación no se alcanzan, regularmente las causas son dos:

1 Problemas en la Estrategia:

No Existe, Esta mal Definida, No Funciona, Ha sido Superada, No se Comparte, No Está Alineada, etc.

El Problema en estos casos es Estratégico

2 Falta de Habilidades, Capacidades y Competencias del Equipo Comercial:

El Equipo comercial carece del entrenamiento requerido para hacer que las "cosas sucedan", se pierden las escasas oportunidades que se presentan pues el equipo no tiene las competencias para prevalecer y triunfar.

El Problema en estos casos es Falta de Entrenamiento

LE INVITAMOS A CONOCER NUESTROS **PROGRAMAS DE ENTRENAMIENTO PROFESIONAL PARA DESARROLLO DE EQUIPOS COMERCIALES** Y NUESTROS **PROGRAMAS DE CONSULTORÍA ESTRATÉGICA EN ÁREAS COMERCIALES**, AMBOS ESTÁN RESPALDADOS POR NUESTRA EXPERIENCIA Y POR NUESTRA GARANTÍA MONEY BACK.



ENFOCANDO RESULTADOS
CONSULTORES

SOLUCIONES TOTALES EN VENTAS

Acerca del autor

BC & IQ Carlos Alberto Ortiz Anzo

Director Comercia para Enfocando Resultados SC

"Professional Trainings For Professionals"

Soluciones Totales en Ventas

contacto@enfocandoresultados.com

01 800 839 07 51

www.enfocandoresultados.com