

Plan estratégico, planes de negocio y rediseño de modelos de negocio



La estrategia hace que las decisiones sobre lo que no hay que hacer sean tan importantes como las decisiones sobre lo que sí se va a hacer. De hecho, poner límites es otra función de los líderes.

Decidir cuál es el grupo de clientes objetivo, los productos y servicios y qué necesidades que debe atender la empresa es fundamental para desarrollar una estrategia. También lo es la decisión de no atender a otros clientes



es u otras necesidades y no ofrecer ciertas características o ciertos servicios. En consecuencia, la estrategia requiere una constante disciplina y una comunicación clara. Por cierto, una de las funciones más importantes de una estrategia explícita y bien comunicada es guiar a los directivos a tomar decisiones que se originan en las decisiones que éstos deben tomar en sus actividades individuales y en las decisiones del día a día.

Muchas de las organizaciones poseen una **visión estratégica**, pero son pocas las que se llevan a la práctica.

¿Cómo podría una empresa de automoción obtener mayor cuota de mercado? ¿Cómo puede una empresa de bienes de equipo lograr mayores ahorros en su cadena de suministro? ¿Cuál es la manera más efectiva de expandir su negocio? ¿Debería una compañía externalizar algunos servicios, la mayoría o todos? ¿A qué país debemos ir para internacionalizarnos? ¿Tengo que lanzar un nuevo producto? ¿Tengo que eliminar a los clientes C? ¿Necesito reinventar mi negocio para seguir compitiendo? ¿Tengo un activo tecnológico y no sé como llevarlo al mercado? ¿Es viable mi negocio? ¿Necesito relanzar mi actividad? ¿Tengo una patente y no sé como explotarla?

Preguntas estratégicas de alto nivel como éstas desafían las respuestas fáciles y las soluciones de manual, especialmente en un contexto empresarial tan complejo como el actual. Para ello, tenemos definidos los siguientes servicios:

Plan estratégico

El enfoque para llevar a cabo la definición estratégica de una organización y sus objetivos hacen necesario focalizar y personalizar el plan a



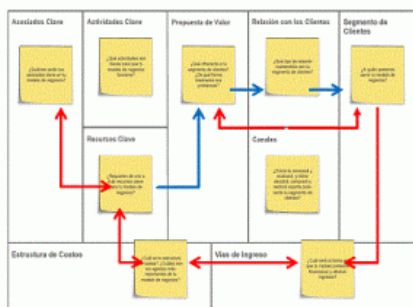
fases del plan estratégico

cada empresa utilizando las técnicas más avanzadas en gestión de estrategia y modelos de negocio. En cualquier caso de forma genérica podemos decir que un plan estratégico tiene una estructura basada en la revisión del modelo de negocio, un análisis desde la perspectiva del cliente, para conseguir un **mapa estratégico** que permita definir el camino a seguir con un sistema de priorización y seguimiento mediante **indicadores**. Además de esta metodología, disponemos de **amplia experiencia en modelos estratégicos participativos**.

Rediseño del modelo de negocio ¿Has probado los enfoques tradicionales y no han funcionado?

Es la hora de buscar o rediseñar el modelo de negocio?]

El enfoque de rediseño del modelo de negocios que empleamos revisa y adecua los nueve elementos clave que definen la competitividad empresarial.



Se trata de **identificar y realizar un análisis sobre el modelo de negocio actual** de la empresa y valorar los gaps hacia los nuevos modelos de negocio así como su impacto y las oportunidades que se derivan. Para ello, se utiliza como base la herramienta **canvas**, una herramienta para diseñar modelos de negocio desde un punto de vista estratégico e integrado así como otras herramientas avanzadas de gestión como son **el mapa de la empatía, el customer value canvas y el customer journey map** además de las herramientas DAFO, análisis de escenarios y análisis del entorno.

Existe una forma diferente y más ágil de construir empresas y lanzar productos al mercado, mas innovadora, ajustada a lo que el cliente necesita y que se adapta a la realidad. Nuestro trabajo suele empezar allí donde terminan las aproximaciones tradicionales de reducción de costes y mejora de procesos? y la clave es encontrar nuevas vías de generar ingresos.

¿EN QUE PODEMOS AYUDARTE?

Rediseñar tu modelo de negocio o buscar nuevos modelos

- Implementar estrategias de innovación diferentes y que funcionen
- Diseñar una estrategia innovadora para el lanzamiento de líneas de negocio
- Diseñar un producto o servicio que tus clientes quieran comprar
 - Lanzar tu negocio

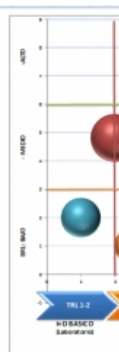
Planes de negocio, valoración de activos tecnológicos y lanzamiento de empresas.

Con el plan de negocio **te ayudaremos a tomar decisiones** para continuar o no con tu idea.



Con el plan de negocio se describirá el negocio que se va a realizar, así como diferentes aspectos relacionados con éste, tales como sus objetivos, las estrategias que se van a utilizar para alcanzar dichos objetivos, el proceso productivo, la inversión requerida, la rentabilidad esperada así como **los riesgos asumidos**. El valor principal será el crear un proyecto por escrito que evalúe todos los aspectos de la viabilidad de su idea. **Pero no le garantiza el éxito**. Además su plan no sólo será una hoja de ruta, sino también una herramienta financiera y de búsqueda de financiación e inversores.

Si tiene un activo tecnológico, nuestra amplia experiencia en la valorización, desde el plan de exploración de los activos, evaluación de lo realizado, plan de explotación, plan de negocio y búsqueda de socios industriales para el lanzamiento de empresas de base tecnológica en sectores como la alimentación, energía, nanotecnología, salud, construcción, automoción y medioambiente



Además **disponemos de una herramienta única para la valorización y priorización de activos (TRL/BRL)** que permite por ejemplo, a los centros de investigación y unidades tecnológicas el priorizar los activos en función de su situación de desarrollo así como su posible marketización o atractivo del mercado.

Los clientes esperan de nosotros algo más que un simple diagnóstico del problema: **ADCONSULTORES** le ayudará a construir un camino práctico, efectivo y de fácil implantación, que pueda generar un impacto real en la cuenta de resultados y una ventaja competitiva sostenible en el tiempo para la compañía. Mediante herramientas avanzadas construimos su estrategia para la definición de su modelo de negocio.