



**ON STRATEGY®**

the business of tomorrow,  
today.

“Las organizaciones que no imaginen el futuro no estarán ahí para disfrutarlo.”

*(Hamel y Prahalad)*

# STR

## Strategic Planning

[www.on-strategy.com/STR](http://www.on-strategy.com/STR)

# STR | Planeación Estratégica

El desarrollo de una estrategia es el paso más crítico en la perpetuidad de una organización.

**ON STRATEGY®**  
the business of tomorrow,  
today.

Sólo 45% de las organizaciones están satisfechas con sus procesos de **Planeación**  
**¿Y Ustedes?**

Hacer un presupuesto no es lo mismo que planear una estrategia.



## El desafío

En algún momento del tiempo debe existir una reflexión profunda para evaluar, replantear o confirmar el rumbo estratégico de la organización. Esa posición estratégica impone renuncias. Es un error típico no saber elegir y querer ser «todólogos» sin discernir las elecciones que generan valor, de aquellas que sólo lo mantienen. Hoy esos análisis no se ven reflejados en los procesos de planeación. Se ven aspiraciones en los enunciados de visión que deben bajar de los «cuadritos y la web» para conectarse con una ejecución real.

## La solución

Aparta tiempo de calidad con tu equipo para cuestionar de manera honesta el rumbo de tu organización. Sácate de la cabeza que el hacer un presupuesto es lo mismo que planear una estrategia. Nunca has estado en el futuro pero tampoco lo estarás si no lo imaginas. Desafía las capacidades actuales, de lo contrario sólo estarás extendiendo el pasado. Elige una posición y focalízate en ella para no caer en la trampa del crecimiento indiscriminado. Mira menos a tu competidor y entiende más a tu cliente. Llámanos, sabemos hacerlo.

# STR



## Etapas de STR

### 1 Visión organizacional

Establecer un fin en la mente de la organización es el primer paso para iniciar una transformación con sentido. Esta etapa hace las preguntas más importantes para el proceso de planeación, sospechando posibles ofertas, segmentos y mercados.

### 2 Proyección estratégica

Es fundamental pasar de las letras a los números a través de proyecciones tanto financieras y comerciales, como operativas y estructurales. Emulando posibles escenarios que podrán ir resultando en cada uno de los años que comprenden este viaje.

### 3 Virtudes del mercado

El entorno, los mercados, la industria, el consumidor, el no cliente y la organización. ¿Acompañan las proyecciones realizadas? De los escenarios posibles ¿Cuáles son las capacidades disponibles y las capacidades a desarrollar?

### 4 Formulación del plan

Llegó el momento de ser selectivos. De todos los caminos viables, ¿Dónde competir? ¿Con qué propuesta de valor? ¿Qué cambios inmediatos debo liderar? ¿Cuáles serán las primeras Inversiones? Se definen los pilares estratégicos de la Organización.

### 5 Primeros pasos

Se debe preparar una «intraestrategia» para iniciar el cambio. Comunicar la visión, formalizar los responsables, designar un guardián para el proceso y traducir la estrategia en un modelo de gestión, son los siguientes pasos para asegurar una correcta ejecución.

Quiero un asesor | [Clic Aquí](#)

## Entregables STR

- Visión Organizacional.
- Propuesta de Valor.
- Proyección Financiera.
- Drivers Estratégicos.
- Road Map de Implementación.

## Beneficios de STR

- Formaliza un método de planeación
- Aumenta el consenso ejecutivo
- Genera valor nuevo (INORGÁNICO)
- Clarifica la propuesta de valor
- Vincula estrategia y ejecución

# ON STRATEGY®

the business of tomorrow,  
today.

Somos una empresa de Consultoría y Formación Directiva, experta en prácticas de Strategy Execution, comprometidos en lograr una ejecución profesional de la estrategia de nuestros clientes en Latinoamérica.

## Head Latam | Mexico City

Commutador: +52(55) 5335 0800

### Enlaces en Latinoamérica

Argentina: +54 (11) 5031 2026

Chile: +56 (22) 2350797

Colombia: +57 (1) 381 9648

Estados Unidos: +1 (800) 684 0124

Honduras: (+504) 2510 1438

Perú: +51 (1) 641 9426

### Dirección:

Río Lerma 232 - Piso 23

Col. Cuauhtémoc

Delegación Cuauhtémoc

CDMX | CP 06500

MÉXICO


info@on-strategy.com


www.on-strategy.com

Skype: on-strategy

Blog.on-strategy.com

 /onstrategy.official

 /on\_strategy

 /in/on-strategy

**Algunos de nuestros clientes:** AM-PM - BBVA - BOEHRINGER INGELHEIM - CENTURY 21  
COCA COLA - CUMMINS - GLOBALSTAR - GRUPO KUO - GRUPO POSADAS - GRUPO ALICA  
HEWLETT PACKARD - NOVARTIS - MANE - PEMEX - RH SHIPPING - SAP - SCOTIABANK  
SEARS - SECRETERIA DE SALUD - SPORTS WORLD - TELEFÓNICA - TELMEX  
TUPPERWARE - URREA - VOLKSWAGEN - YOUNG & RUBICAM - WORLD VISION - WUNDERMAN...