

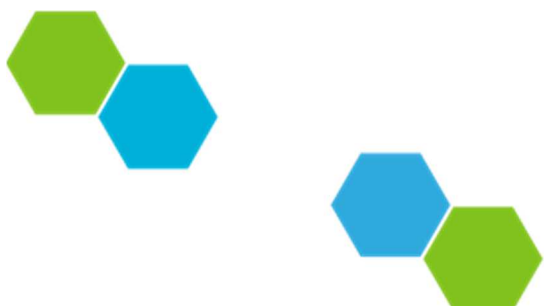
SERVICIOS DESTINADOS A
LA PLANIFICACIÓN DEL
NEGOCIO

Valor para el Cliente

- **METODOLOGÍA:** HcG aporta la metodología de proyecto de planificación del negocio o planificación estratégica. Esta metodología se aplica según el punto de partida del cliente y con la visión de incrementar el rigor a medida que el grupo participante incrementa su experiencia y rodaje en este tipo de proyectos.
- **ENFOQUE COMO PROCESO:** Se enfoca como un conjunto de actividades de planificación, implantación de iniciativas estratégicas y su seguimiento en forma normalizada. Al final del proyecto se ha normalizado el proceso de planificación estratégica como uno más de los procesos de la organización
- **HERRAMIENTAS DE SOPORTE:** Con VISION e IntraDoc aportamos herramientas que ayudan a dar forma a la información y a normalizar el proceso de planificación.
- **ACOMPañAMIENTO:** Los consultores de HcG tienen mucha experiencia en procesos de este tipo, de forma que su acompañamiento ayuda a que el proceso de planificación cumpla las expectativas.

Servicios proporcionados por HcG

- **IMPLANTACIÓN DEL PROCESO DE PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA:** Implantación como sistemática de organización para la planificación estratégica, proporcionamos formación, ejemplos y ayudamos en el proceso desde el punto de vista organizativo.
- **PARTICIPACIÓN COMO DINAMIZADORES DEL PROCESO:** El consultor de HcG designado participa en las sesiones de trabajo y elabora documentos, provocando la participación de los miembros del grupo de trabajo y orientando la dinámica de trabajo en base a la metodología y su experiencia.
- **IMPLANTACIÓN DE HERRAMIENTAS DE SOPORTE:** Servicios de implantación de VISION e IntraDoc o prestación de servicios Business Intelligence para dar soporte al sistema de planificación estratégica ya existente en la organización.



Elementos de la metodología

- **ANÁLISIS EXTERNO:** Analizamos los diferentes elementos desde el punto de vista de: Mercado a través de establecer los Segmentos de mercado analizar sus Factores de competencia en el segmento y las Habilidades Requeridas para ello; analizamos toda la Red de Valor, identificando posición de cada uno de los actores, correlaciones de poder y evaluación de posibles movimientos. También analizamos otros elementos contextuales de tipo socio-económico y político. Cuantificamos cada uno de los elementos a partir de diferentes fuentes de datos.
- **ANÁLISIS INTERNO:** Valoramos nuestros procesos de negocio y nuestros recursos, así como nuestras habilidades para dirigirnos a los diferentes segmentos de mercado. Realizamos un análisis de puntos fuertes y puntos débiles de nuestro negocio.
- **ANÁLISIS DAFO:** Identificamos nuestros puntos fuertes y puntos débiles y los confrontamos con amenazas y oportunidades que nos ha ofrecido el análisis externo. Con ello optamos a un conjunto de posibles estrategias a escoger y desarrollar.
- **PLANIFICACIÓN DE LA ESTRATÉGIA:** Una vez establecida la línea estratégica, procedemos a construir nuestro MAPA ESTRATÉGICO, definiendo claramente objetivos estratégicos y sus relaciones. Para cumplir los objetivos estratégicos, definimos Iniciativas Estratégicas que marcan las actuaciones a llevar a cabo.
- **PLANES OPERATIVOS Y SEGUIMIENTO:** A partir de las Iniciativas Estratégicas determinamos actuaciones, proyectos estratégicos y planes y objetivos a nivel de ejercicio, estableciendo los valores objetivos del período para la consecución de los objetivos estratégicos y sus puntos de seguimiento y control.
- **REVISIÓN ESTRATÉGICA:** Durante el período de validez del Plan Estratégico, se producen revisiones por lo menos una vez al año, coincidiendo con la elaboración de los planes operativos y de seguimiento para el próximo ejercicio.



GIRONA

C/ Güell, 58
Edf. CINC
CP 17001

BARCELONA

Av. Diagonal, 468,
6è A CP 08006

LLEIDA

Centre d'Iniciatives Empresarials
Gardeny, Edf. 23 A
CP 25007

902 550 443

hcg@hcg.es