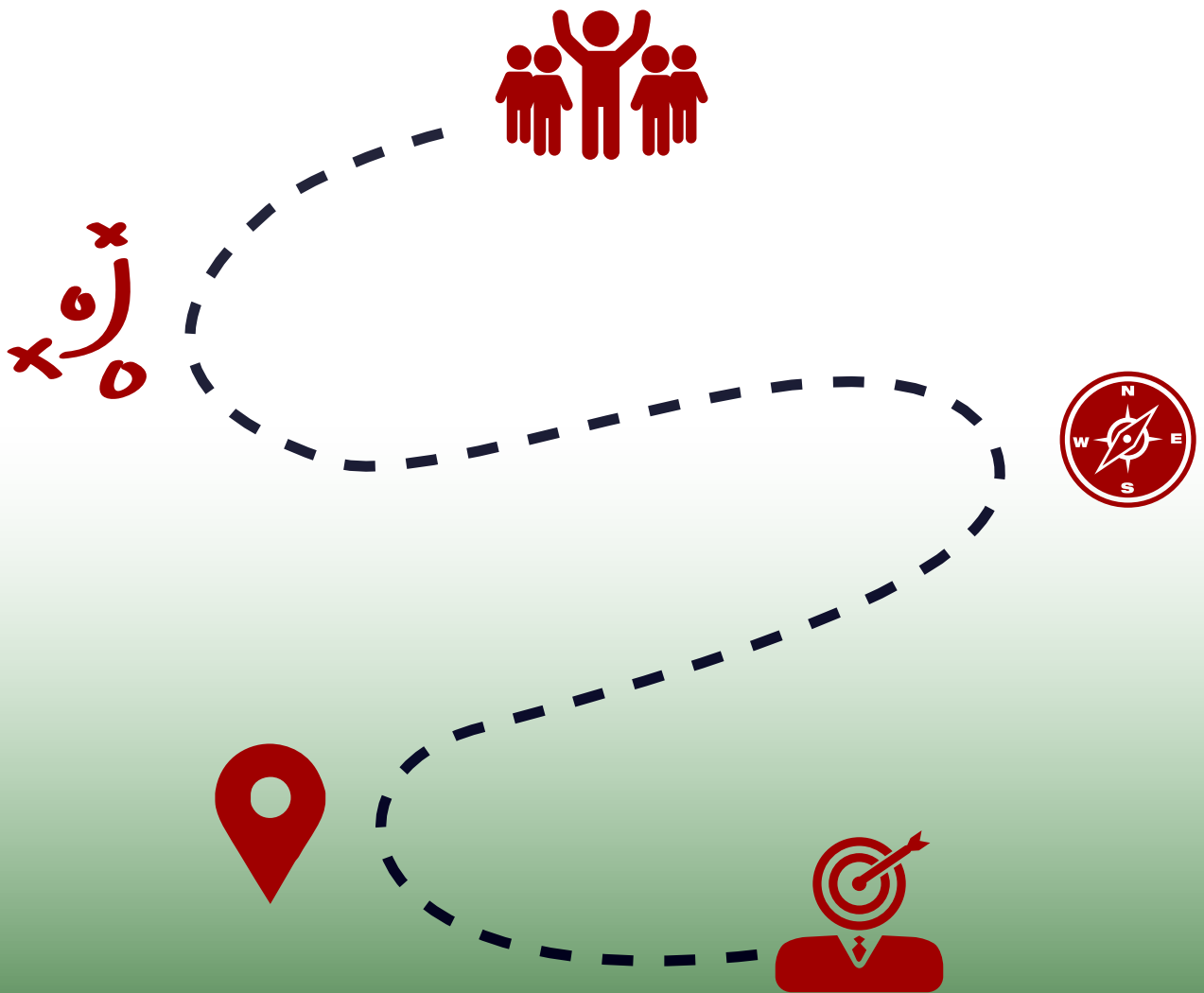


FORMULACIÓN ESTRATÉGICA

Cómo diferenciarse





Elementos para un buen resultado

¿A quién nos dirigimos? ¿Cómo queremos ser percibidos? ¿Qué pretendemos conseguir? ¿Cómo diferenciarnos y lograrlo? Toda compañía debe hacerse estas preguntas durante el proceso de planeamiento estratégico con la finalidad de encontrar los caminos y las respuestas que contribuyan a cumplir con sus objetivos principales. A este proceso se le llama Formulación Estratégica.

Una buena definición estratégica se constituye tomando como base cuatro elementos básicos: segmentación, posicionamiento de la compañía, definición de los objetivos y formulación de las estrategias. Tener esto claro presenta respuestas a las incógnitas que van apareciendo a lo largo del proceso.

¿A quién nos dirigimos?

Es importante comprender la composición del mercado, quiénes lo conforman, qué es lo que necesitan o por qué es que deciden una cosa o la otra. Entender estas preguntas y segmentar el mercado nos permitirá hallar lo que es realmente importante: a quién debemos dirigirnos y a enfocar nuestros recursos.

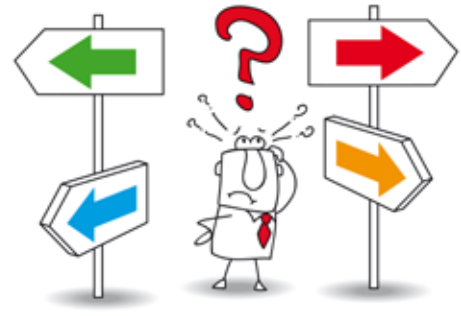


Sabiendo quién es nuestro público objetivo, es decir, conociendo a quién nos dirigimos, seremos capaces de responder a las necesidades y anticiparnos a los requerimientos y problemáticas que pudieran presentarse.

¿Cómo queremos ser percibidos?

Hablamos de un espacio o lugar, pero no de cualquiera. Se trata de la posición que queremos obtener dentro de la mente del consumidor. En el posicionamiento se trata de obtener un lugar dentro del pensamiento de nuestro público, específicamente qué queremos que piensen de nosotros frente a la competencia.

Sin embargo, lo más importante es que seamos capaces de lograr que nos perciban como una alternativa **diferente** a la competencia, no como uno más del grupo donde solo nos diferencia el precio. Es por eso que la compañía debe enfatizar este punto, desarrollarlo, en caso no lo tenga, y capitalizarlo si es que ya se cuenta claramente con un diferencial; es decir, con una ventaja competitiva en el tiempo.



¿Qué pretendemos conseguir?

Podríamos considerar a los objetivos como la brújula de la empresa, ya que le da dirección y le permite enfocarse en lo que es importante, en lo que se debe y no se debe hacer.



Debemos tener en claro que, si bien los objetivos muestran un fin, estos no deben ser demasiados. Contar con 4 - 5 objetivos es más que suficiente para poder realizar un seguimiento del desempeño de la organización. Por otro lado, si se tuviera un número mayor de objetivos, es probable que no se pueda tener un control adecuado y, peor aún, que la empresa no esté enfocada en lo realmente importante.

¿Cómo diferenciarse y lograr los objetivos?

A lo largo de la historia, grandes objetivos se cumplieron con grandes estrategias y, todas aquellas situaciones comenzaron con esa pregunta ¿Cómo lo logramos? Una estrategia nos va a indicar qué es lo que debemos hacer para cumplir nuestras metas y diferenciarnos de los demás, sin embargo, es necesario tener claro los puntos antes mencionados.

Al desarrollar una estrategia que nos permita diferenciarnos, que nos ayude a construir una ventaja competitiva o, en caso ya se tenga una, que la capitalice, podremos posicionarnos en la mente de nuestro público de manera óptima, diferenciándonos de la competencia y así, tener un camino directo hacia el cumplimiento de nuestros objetivos.

En definitiva, las estrategias son métodos que vamos a seguir para desarrollar los procesos con los que vamos a obtener los resultados que queremos. Pero, sobre todo, la estrategia es aquello que diferenciará a la compañía del resto.

Segmentación, posicionamiento, objetivos y estrategias. Al hablar de esos cuatro elementos en conjunto, hablamos de un camino hacia lo que queremos lograr;

hablamos de una **Formulación Estratégica** con la que nuestra empresa se diferenciará de las demás y obtendrá los resultados esperados.



STRATGIA

Su apoyo estratégico

www.stratgia.com

Teléfono:

(511) 364-5311

Información:

servicioalcliente@stratgia.com

