



TECRO Ltda.

Hablemos de un plan de negocio de una forma fácil y rápida

Por: Alberto Reyes Cobo



Hemos oído hablar de los planes de negocio, de la visión, misión, y otros términos relacionados, que parecen vacíos y sin capacidad de transmitir nada. Y por tanto sin aplicación al negocio y mucho menos para la vida personal.

Consideramos que esto se debe a que se les ha cubierto de misterio y conocimiento casi sagrado, pretendemos en este documento transformar esa percepción y así podrá aplicar estos conceptos a sus actividades.

Para hacer más entretenida la lectura relacionaremos los conceptos con el fútbol, dando ejemplos. Los conceptos que se analizarán son:

- Visión
- Cliente
- Comunicación
- Misión
- Estrategia y acciones
- Valores
- Plan de negocio

Partiendo por la **visión**, que no es otra cosa que el objetivo, a donde se quiere llegar, Si no se sabe a dónde llegar cualquier paso en cualquier dirección es bueno. Tomando las palabras de Yehuda Berg, usando como ejemplo el fútbol.

"Imagina patear una pelota de fútbol sin intención de hacia dónde quieres que vaya, o qué tan rápido.

Incluso el jugador más experimentado fallaría ante semejante deficiencia. De hecho, los mejores jugadores se preparan visualizando llegar a su objetivo antes de patear la pelota.

¿Dónde están los objetivos de tu vida?"

Así de sencillo, si no se tiene un objetivo en la vida o en el negocio, difícilmente se podrán direccionar los esfuerzos con la intención y en la dirección correcta para así ver sus frutos.



TECRO Ltda.

Cliente

Teóricamente todo lo que se hace en un negocio es para satisfacer una necesidad o requerimiento de un cliente, en este caso el aficionado al futbol, que quiere que su equipo:

- Anote goles
- Le gane a otros equipos, gane campeonatos y copas

Con esto él se sentirá satisfecho y orgulloso de su equipo, el equipo a su vez obtendrá:

- Hinchas
- Fama y reconocimiento
- Ingresos, etc.

Entre más se satisfagan estas necesidades de los clientes, se obtienen mayores beneficios para el equipo (negocio).

Misión

La forma en que los dueños del equipo y el equipo en general quieren ser vistos es la Misión, así un equipo genera su identidad, camisetas y todo para que el público y los aficionados los identifiquen de cierta forma.

Comunicación

El director técnico (gerencia), es el encargado de identificar esas necesidades y de transmitir a los jugadores esa visión, de motivarlos y orientarlos a todos en este sentido. Con una visión, el jugador sabe exactamente que tiene que hacer, por tanto con ese objetivo en mente, busca un compañero o la portería opuesta para hacer goles, dar su mejor esfuerzo y ganar el partido, haciendo felices hinchas por verlos desenvolverse con ímpetu.

Si se logra el objetivo, como resultado el hincha está contento de haber gastado plata para ir al partido y ver ganar a su equipo, y se generó una relación ganar—ganar, donde ambas partes reciben beneficios (hincha—equipo → cliente—empresa).

Estrategia y acciones

Salir a ganar no es trivial, implica que los jugadores deben de entrenar, estar en buenas condiciones, integrados como equipo, trabajar en sus aspectos débiles, conocer a los equipos contrarios y saber cómo enfrentarlos. Esto no es otra cosa que la estrategia. Todos los días realizan acciones que los llevan a estar listos y en las mejores condiciones para los partidos.

Valores

Para poder funcionar bien como equipo existen ciertas reglas, algunas escritas y no escritas, como podría ser no quedarse con el balón. Ese es un valor que todos deben de tener y al ser común en el equipo ayuda a tener expectativas del comportamiento del otro y de cómo llegar a ganar un partido.



TECRO Ltda.

Finalmente un plan de negocio

Es cuando todo lo que mencionamos arriba esta en un documento que sirve para presentar a la empresa, conocer con claridad lo que se quiere y muchos otros objetivos.

En este cuadro se pretende dar una idea general de cada uno de los conceptos vistos:

Visión y misión	Sirven para definir un objetivo y un rumbo a donde se quiere llegar
Cliente	Tiene una contribución importante para definir el rumbo, pues al satisfacer sus necesidades se obtienen los beneficios
Valores	Son acuerdos de comportamiento fundamental para poder trabajar en conjunto
Estrategia y acciones	Nos llevarán de donde estamos hoy a donde se quiere llegar en el futuro, dictando pautas de cómo enfrentar los diversos desafíos
Comunicación	Es indispensable para convertir esas ideas en realidad, aquí se aplica el poder transformador del lenguaje.
Plan de negocio	El documenta todo esto para servir de guía y recordatorio

Seguramente, después de leer este documento verá que de una forma u otra existen algunos de estos aspectos en su negocio, el formalizarlos y comunicarlos adecuadamente potencian el negocio transmitiendo un sentido y objetivo a todos los participantes. >>>