



**SERVEIS DE PLANIFICACIÓ
DEL NEGOCI**

Valor pel Client

- **METODOLOGÍA:** HcG aporta la metodologia de projecte de planificació del negoci o planificació estratègica. Aquesta metodologia s'aplica segons el punt de partida del client i amb la visió d'incrementar el rigor a mida que el grup participant incrementi la seva experiència i rodatge en este tipus de projectes.
- **ENFOCAMENT COM A PROCÉS:** S'enfoca com un conjunt d'activitats de planificació, implantació d'iniciatives estratègiques i el seu seguiment de forma normalitzada. Al final del projecte s'ha normalitzat el procés de planificació estratègica com un més dels processos de la organització.
- **EINES DE SUPORT:** Amb VISION i IntraDoc aportem eines que ajuden a donar forma a la informació i a normalitzar el procés de planificació.
- **ACOMPANYAMENT:** Els consultors de HcG tenen molta experiència en processos d'aquesta mena, de manera que el seu acompanyament ajuda a que el procés de planificació compleixi las expectatives.

Serveis proporcionats per HcG

- **IMPLANTACIÓ DEL PROCÉS DE PLANIFICACIÓ ESTRATÈGICA:** Implantació com sistemàtica d'organització per la planificació estratègica, proporcionem formació, exemples i ajudem en el procés des del punt de vista organitzativa.
- **PARTICIPACIÓ COM A DINAMITZADORS DEL PROCÉS:** El consultor de HcG designat participa en las sessions de treball i confecciona documents de treball, provocant la participació dels membres del grup de treball i orientant la dinàmica de treball en base a la metodologia i la seva experiència.
- **IMPLANTACIÓ D'EINES DE SUPORT:** Serveis de implantació de VISION i IntraDoc o prestació de serveis Business Intelligence per donar suport al sistema de planificació estratègica ja existent en la organització.



Elements de la metodologia

- **ANÀLISI EXTERNA:** Analitzem els diferents elements des del punt de vista de: Mercat, a través de establir els Segments de mercat analitzar, els seus Factors de competència en el segment i les Habilitats Requerides per fer-ho; analitzem tota la Xarxa de Valor, identificant la posició de cadascun dels actors, correlacions de poder i avaluació de possibles moviments. També analitzem d'altres elements contextuais de tipus socio-econòmic i polític. Quantifiquem cadascun dels elements a partir de diferents fonts de dades.
- **ANÀLISI INTERNA:** Valorem els nostres processos de negoci i els nostres recursos, així como les nostres habilitats per adreçar-nos als diferents segments de mercat. Realitzem una anàlisi de punts forts i punts febles del nostre negoci.
- **ANÀLISI DAFO:** Identifiquem els nostres punts forts i punts febles i els confrontem amb amenaces i oportunitats que ens ha ofert l'anàlisi externa. Amb això optem a un conjunt de possibles estratègies a escollir i desenvolupar.
- **PLANIFICACIÓ DE LA ESTRATEGIA:** Una vegada establerta la línia estratègica, procedim a construir el nostre MAPA ESTRATÈGIC, definint clarament objectius estratègics i les seves relacions. Para complir els objectius estratègics, definim Iniciatives Estratègiques que marcaran las actuacions a dur a terme.
- **PLANS OPERATIUS I SEGUIMENT:** A partir de las Iniciatives Estratègiques determinem actuacions, projectes estratègics i plans i objectius a nivell de exercici, establint els valors objectius del període per la consecució dels objectius estratègics i els seus punts de seguiment i control.
- **REVISIÓ ESTRATÈGICA:** Durant el període de validesa del Plà Estratègic, es fan revisions com a mínim una vegada a l'any, coincidint amb la elaboració dels plans operatius i de seguiment per el pròxim exercici.



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