

**GENOMA
CONSULTING**
BUSINESS
PERFORMANCE
& INNOVATION

Reactivar la empresa

Planes y estrategias para una nueva normalidad

Achieving growth, building success!

Tiempos de crisis o crisis en el tiempo



Crisis en tiempos normales



Crisis en tiempos de COVID-19

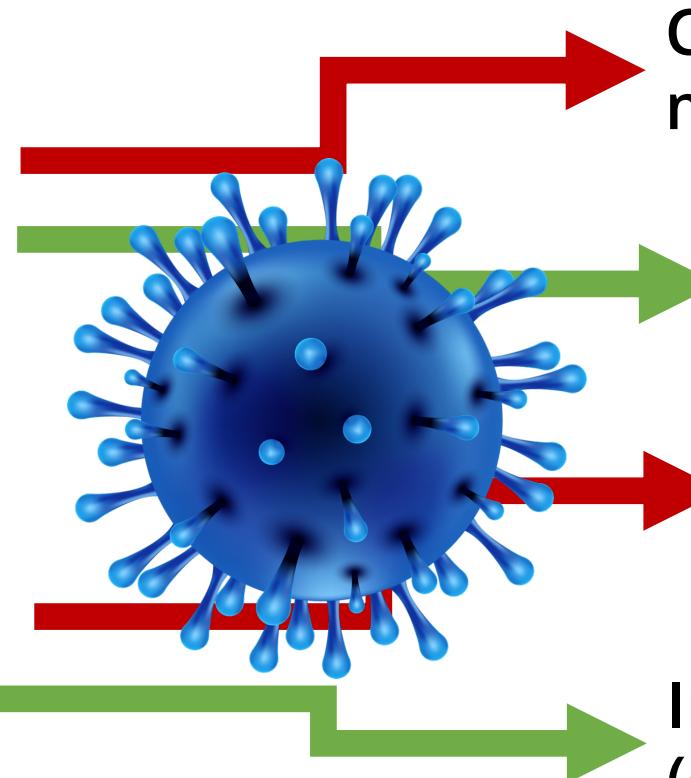
Tiempos de crisis o crisis en el tiempo



A
Empresas EN crisis
antes de la pandemia



B
Empresas NO EN crisis
antes de la pandemia



Crisis profunda y/o- A
muerte

Salieron de la crisis + A

Entraron en crisis - B

Impulso significativo+ B
(crecimiento)

¿De qué depende la reactivación?



- En que grupo de los anteriores está tu empresa
 - A qué industria pertenece
 - Claridad de la situación de la empresa para los líderes
 - La cultura de trabajo y el liderazgo





En cualquier caso

Necesitarás . . .

EL PLAN PERFECTO

El Plan Perfecto



No es un plan sin errores . . .

Pero es un plan ganador, que funciona:

- Formal
- Completo
- Informado
- Gestionable
- Medible
- Implementado (no implementable)
- Flexible



Mitos y realidades

MITOS

1. La planeación es para las grandes empresas
2. No tengo un plan
3. Planear es perder el tiempo, debemos ejecutar y en el camino corregimos
4. La planeación ya pasó de moda

REALIDADES

1. Planear es difícil
2. Planear es un proceso
3. Planeación sin ejecución no es planeación
4. Planear exige trabajo en equipo

El Proceso y las Herramientas



Hacia la nueva normalidad



ESTRATEGIAS NO FINANCIERAS



ESTRATEGIAS FINANCIERAS





Hacia la nueva normalidad

Desafíos Financieros

¿Cómo generamos valor para los accionistas?

Desafíos del Sistema de Clientes

¿Cómo generamos valor para los clientes?

Desafíos de Procesos

¿Cuál es la óptima configuración de procesos para generar valor?

Desafíos de Aprendizaje y Crecimiento

¿Cómo nos organizamos y aprendemos?





Hacia la nueva normalidad

Estrategias clave a enfocar. . .

1. Analizar el Modelo de Negocio
 - Oferta de valor
 - Estructura de ingresos y de costos (ajustar objetivos de rentabilidad)
 - Nueva forma de operar – nuevos protocolos – primero la gente

2. Analizar necesidades actuales y futuras de clientes
 - ¿Mejorar e Innovar?
 - ¿Explorar nuevos mercados? - emprendimiento
 - Marketing, Marketing, Marketing
 - Enfocar en un Sistema Integral de Ventas – primero la gente



Hacia la nueva normalidad

Enamorar al cliente en cada interacción



Hacia la nueva normalidad

Estrategias clave a enfocar...

3. Procesos ajustados para la nueva realidad de operación
 - Primero la gente – salud y economía
 - Plan de continuidad del negocio – continuidad de los procesos
4. Organización eficaz y eficiente
 - Primero la gente – educar en los nuevos protocolos
 - Promover la mejora continua y la innovación
 - Motivación: poner los medios para que la gente logre resultados
 - Coaching & Feedback constante



PREGUNTAS ¿?



**GENOMA
CONSULTING**
BUSINESS
PERFORMANCE
& INNOVATION

¡Gracias!

Para mayor información, visite:



www.genomaconsulting.com
www.abacus.mx

Georgina Treviño González

M. 8110536039



www.linkedin.com/in/georgina-treviño

Carlos Rodríguez Zorrilla

M. 8119090480



<https://mx.linkedin.com/in/carlosrz>