

Buenas prácticas para fortalecer las estrategias del negocio



El dominio de un mercado se obtiene con un plan que marque claramente los objetivos de la empresa a cumplir.

Cualquier empresa aumenta su probabilidad de dominar un mercado cuando logra implementar las mejores estrategias de negocio. Los múltiples recursos y activos de una organización adquieren mayor poder y alcance en el momento que se define cómo aprovecharlos a través de un plan dirigido a cumplir las metas fijadas.

Escoger la correcta estrategia de negocio es un proceso delicado que requiere planeación, análisis, participación de los tomadores de decisiones, entendimiento del mercado y la capacidad para conocer la demanda real del producto o servicio que se va a comercializar.

Cada organización es diferente. El número de colaboradores, presupuesto para operar, modelo de negocio y hasta su presencia en redes sociales o medios de comunicación son factores que determinan cuál será la estrategia de negocio más adecuada a sus fines.

La estrategia de negocio debe de ser flexible ante nuevas oportunidades o retos empresariales inesperados.

Ejemplos de estrategias de negocio

Una estrategia que puede funcionar para una empresa en el sector de la tecnología, no necesariamente será útil para una en la industria de la dermatología. Y aunque hay diferentes versiones sobre los tipos de estrategias de negocio, se pueden resumir en las siguientes clases:

1. Estrategia funcional

Buscando cómo tener el mejor control de los elementos de operación de una empresa se plantea entregar el mejor producto o servicio



Buenas prácticas para fortalecer las estrategias del negocio



posible. La palabra clave en este tipo de estrategia es “optimización”. Tanto de capital humano, recursos físicos, maquinaria o equipo y hasta procesos de distribución y logística, para tener el mayor rendimiento posible.

2. Estrategia corporativa

En este caso, la misión, visión y cultura de la empresa son la base de su elaboración. Toma en cuenta los valores de la empresa para posicionarla de manera favorable antes su mercado meta. Busca reflejar una buena imagen y compartir con sus clientes su razón de existir.

3. Estrategia competitiva

Su objetivo es presentar a la empresa como la mejor del mercado y diferente a sus competidores. Es un conjunto de acciones de marketing, relaciones públicas, publicidad y promoción en medios para que los clientes potenciales comiencen a identificar a la marca y la consideren como una opción.

Dos elementos indispensables de todas las estrategias de negocios son el tiempo y los recursos disponibles.

Cómo escoger la estrategia de negocio correcta

Decidirse por la estrategia de negocios adecuada requiere tomar en cuenta diversos factores, como:

- Tamaño de la organización
- Objetivos a cumplir
- Temporalidad en la que se desea cumplir con los objetivos (corto, mediano o largo plazo)
- Presupuesto general de la empresa
- Sector donde participa
- Características de su consumidor potencial

La información de los puntos anteriores mostrará diferentes caminos a seguir para pensar en una estrategia. La clave del proceso de definición es tener claridad en los objetivos y recursos con los que se cuenta.

Si una empresa está en el sector de la producción de autopartes le funcionará mejor la estrategia funcional para entregar más piezas en menos tiempo y aumentar la ganancia.

Por otro lado, si es una tienda de ropa, la estrategia basada en la competitividad es más

Buenas prácticas para fortalecer las estrategias del negocio

adecuada porque parte de su posicionamiento en el gusto de los posibles clientes vendrá de una campaña de marketing en redes sociales.

Personalizar la estrategia de negocio da espacio para la innovación, la creatividad y el desarrollo organizacional.

En el caso de la estrategia corporativa, es perfecta para organizaciones como escuelas, instituciones de salud y servicios de consultoría como los despachos legales donde su prestigio y percepción son elementos que jugarán a su favor.

Los colaboradores son parte de cualquier estrategia de negocios

Al tener definida definida la estrategia de negocio adecuada para una empresa, el siguiente paso es empoderar su ejecución y supervisión con el apoyo del capital humano. Son los colaboradores de todos los niveles los que tienen la tarea de cumplir con el camino marcado y los objetivos señalados.



Para lograrlo con éxito, las organizaciones deben de fortalecer las habilidades individuales de sus empleados y así, aumentar el alcance de la capacidad de acción y respuesta de los equipos en general.

Entre las habilidades a desarrollar destacan las siguientes:

- Iniciativa para resolver problemas
- Entendimiento de la industria y el lugar de la organización en ella
- Facilidad para trabajar en equipo
- Flexibilidad y resiliencia ante los retos
- Creatividad e innovación
- Dominio de más de un idioma
- Capacidad de establecer relaciones internacionales

Vale la pena resaltar que la tendencia en el mundo empresarial es apuntar a nuevas fronteras geográficas para crecer las ventas y conseguir aliados comerciales en otros países. Si se cuenta con un equipo que maneje más de un idioma es más sencillo sumarse a esta dinámica global.

Contar con un equipo que es capaz de llegar a nuevos clientes y desarrollar negocios sin los límites del idioma es parte de una gran estrategia de negocio y para los colaboradores tener la habilidad de otro idioma les ayuda a crecer profesionalmente y tener responsabilidades y beneficios más grandes.

Contar con un equipo que hable más de una idioma agiliza el desarrollo correcto de las estrategias de negocio.

Recomendaciones para solucionar los conflictos laborales

El reto actual y en el dinámico mundo de los negocios es el tiempo. Aprender un nuevo idioma requiere dedicación y encontrar el espacio durante la semana para hacerlo. Además de que si el aprendizaje es en un centro de enseñanza se tiene que considerar los tiempos de traslado.

Un factor muy importante en ciudades de gran tráfico.

Una solución, tanto para la organización como para el colaborador, es encontrar una institución de enseñanza que brinde la oportunidad de estudiar en línea y de forma autodidacta. Así, el estudiante podrá hacerlo en el tiempo que considere más adecuado y sin preocuparse por acomodarse a horarios asignados o ubicaciones que quedan lejos de su centro de trabajo u hogar.

Berlitz es una institución educativa que ha sido reconocida por su prestigio y metodología de enseñanza orientada a brindar resultados en poco tiempo a sus estudiantes. Conscientes de que los horarios de trabajo y el tiempo

dedicado al estudio son factores que influyen en el aprendizaje de una nueva habilidad, Berlitz ha desarrollado la modalidad On Demand.

Con Berlitz On Demand el estudiante aprende de forma autodidacta y con el apoyo de herramientas tecnológicas diseñadas para mejorar la interacción con las enseñanzas. Es una herramienta que permite dominar otro idioma en el horario más cómodo para el estudiante y completamente online. **A su ritmo y de acuerdo a su disponibilidad.**

Con estas ventajas en el aprendizaje de un nuevo idioma, es más fácil tener un equipo de trabajo más preparado y que sea clave en la estrategia de crecimiento del negocio.

Solo el **68%** de las empresas obtienen el desarrollo financiero que planearon en sus estrategias.

*Fuente: estudio de Harvard Business Review.

Berlitz®

Berlitz es una empresa líder en la instrucción de idiomas y capacitación intercultural para ejecutivos. Con más de 145 años de experiencia y presencia en 70 países, nuestro compromiso es brindar una solución integral al nivel de las necesidades de cada empresa. Ofrecemos distintas modalidades de cursos y contamos con el portafolio de programas de comunicación más amplio del mundo, el cual se adapta al sector de la industria a la que pertenezca cada compañía.