

Ensayo

NOMBRE: Galilea Espinosa Sánchez

GRADO: 6to

GRUPO: A

MATERIA: innovación de modelos de negocios

TRABAJO: ensayo

TEMA: estrategia vista a través de un modelo de negocio

INTRODUCCION

Dentro de todas las organizaciones es necesario implementar medidas para que esta se adapte, evolucione y no se estanque, es por esto que en la actualidad muchas organizaciones optan por globalizarse, lo que trae consigo nuevos retos y problemas a los que una empresa debe someterse, es por esto que surgen las estrategias con una estructura basada en los modelos de negocio. En donde de igual manera se explica cada uno de los pasos, sus herramientas y los factores en los que se desglosa cada uno de estos pasos que nos permitirán la creación de una estrategia competitiva, sólida y viable para que la empresa pueda implementarla. Los cuales explicare más a detalle, a continuación.

DESARROLLO

Al igual que en los modelos de negocio, este tipo de planteamiento está compuesto por varios procesos que se deben de realizar, para comenzar se encuentra el proceso declarativo, tal como su nombre lo marca durante este proceso es en donde se plantea primero las metas, objetivos o aspiraciones que se desea para la empresa a detalle en un documento llamado carta de navegación, este proceso como es de esperarse se encuentra ligado con misión y visión de la organización , una analogía sobre este tema seria como buscar en un mapa una ruta para llegar a nuestro destino.

Lo siguiente que se debe de realizar es el proceso analítico, desde mi perspectiva este proceso es el más importante en el proceso debido a que aquí realizamos un análisis tanto interno como externo de nuestra organización y observamos la situación actual en la que la empresa se encuentra mediante el conocido análisis FODA, el conocer la situación de la empresa nos permitirá más adelante a crear planes de acción correctos y diferenciar los cambios fiables de los que no.

Lo siguiente es la fase de ejecución, este es el proceso más complejo debido a que aquí es donde se plantean las estrategias. Cada estrategia va acorde en la carta de navegación (las aspiraciones de la empresa). Por qué así podremos determinar con mayor facilidad si tomamos una estrategia de crecimiento (para que la organización tenga más alcance), una estrategia de diversificación (variaciones relacionados o no con el negocio actual), estructura organizacional (implementación de nuevas estructuras para el crecimiento de la organización). Al tomar la estrategia que se implementará (en base al sector que nos dirijamos) tenemos que crear una estructura de nuestra estrategia tomando en cuenta los costos, los puntos de riesgo y los cambios que se tienen que realizar para que la estrategia se implemente de manera exitosa.

El penúltimo de los procesos o pasos es el de control y compromisos, de igual manera su nombre revela la función de este proceso, en donde después de la ejecución de la estrategia, se lleva a cabo un sistema de métricas que nos permitirán verificar que se realice el cumplimiento de cada aspecto de forma correcta y acorde con lo establecido a la carta de navegación. Finalmente la última fase es el proceso de compensación, en donde se reconoce a nuestro factor humano y se motiva para la creación de mejores servicios de calidad y para la creación de varios procesos.

CONCLUSIÓN

Para concluir el presente trabajo agrego y resalto el tener conocimientos sobre este tema, ya que nos permite una optativa diferente pero de igual manera muy completa y eficaz para la creación de estrategias, y es que actualmente vivimos en un medio en donde las empresas están sometidas a diversos cambios y tienen que tomar medidas ya sea a corto o largo plazo, pero sin descuidar de igual manera sus recursos. Como la motivación del personal. Pienso que esto es fundamental, generalmente muchas de las organizaciones se basan en la filosofía de que el cliente siempre es primero. Pero creo que Carlos Kasuga menciona que él daba prioridad a los trabajadores, porque si el trabajador se encuentra cómodo y motivado hará las cosas mejor y los clientes vendrán solos. Es por esto que nosotros como organización tenemos que realizar cada proceso de manera meticulosa y consciente y no descuidar los recursos con los que contamos