

Gli elementi essenziali di un piano strategico

Cos'è un piano strategico

Il piano strategico è il documento che definisce la direzione che deve prendere la tua attività.

Può essere tracciato su una sola pagina, o molto più articolato.

Il processo per tracciare un piano strategico, è semplice e in fondo è il [pattern](#) con cui affrontiamo quasi ogni situazione della vita: inizia cercando di capire **dove siamo**, quindi **dove vogliamo andare**, e infine **in che modo pensiamo di arrivare** dove vogliamo. E alla fine **come sapremo** se abbiamo raggiunto il nostro obiettivo

Nella sua massima sintesi, un piano strategico definisce come andare da A a B, atteso che bisogna comprendere dove sia A, prima di comprendere come arrivare a B



Piano strategico

Senza un piano strategico siamo destinati a vagare giorno per giorno senza avere idee chiare sui nostri scopi e sulle nostre priorità.

Ci sono 7 elementi fondamentali che devono far parte di un piano strategico e sono quelli che ti consentono di partire immediatamente a svilupparlo.

La dichiarazione di una *vision*

La dichiarazione della tua vision descrive fundamentalmente il modo in cui tu immagini il futuro della tua attività. Si allinea con il modo in cui vorresti trovare il mondo quando la tua attività si sarà realizzata compiutamente.

Può succedere che considerazioni del genere ti lascino interdetto: “ma come posso con la mia attività lasciare un segno?”

Eppure è esattamente dal nostro lavoro di ogni giorno che si generano nuove, a volte impercettibili prospettive, piccoli cambiamenti insignificanti che possono portare nel tempo a cambiamenti importanti.

Lasciare il mondo anche solo leggermente migliore di come lo abbiamo trovato, è il nostro piccolo contributo, in fondo l'unica cosa che farà la differenza della nostra permanenza qui.

Non farti trarre in inganno dal senso trascendentale della cosa, ricordati che essere un imprenditore richiede energia, costanza, determinazione, e un perché forte che ti sostenga nell'affrontare le difficoltà che si generano inevitabilmente.

La vision deve essere chiara e definita, in modo da stimolare e supportare le azioni necessarie per fare sì che essa stessa si realizzi.

E mentre si realizza, racconta come vorresti che il mondo

diventasse grazie alla tua attività.

Il periodo di rilevanza è di 3 – 5 anni, e la dichiarazione spiega dove è diretta la tua attività e come sarà il futuro che desideri; considerando che il mondo è in perenne cambiamento, ci saranno probabilmente adattamenti, modifiche, correzioni di rotta nel medio termine.

Come sarà il tuo business mentre implementi le strategie e crei valore sostenibile ed effettivo per il tuo pubblico, raggiungere i tuoi obiettivi?

Rifletti su queste domande:

- qual è il valore per i tuoi clienti?
- quali sono i principi base e la filosofia che ispira la tua azienda?
- quali sono i tuoi punti di forza?
- quali obiettivi soddisferai?
- perché il mondo sarà un posto migliore quando avrai soddisfatto i tuoi obiettivi?

La dichiarazione di una *mission*

Spesso si fa confusione tra [mission e vision](#): mentre la vision descrive come vuoi che diventi la tua attività per i tuoi clienti i tuoi collaboratori, la mission descrive ciò che tu stai facendo in questo momento. Descrive ciò che fai, per chi lo fai e come lo fai.

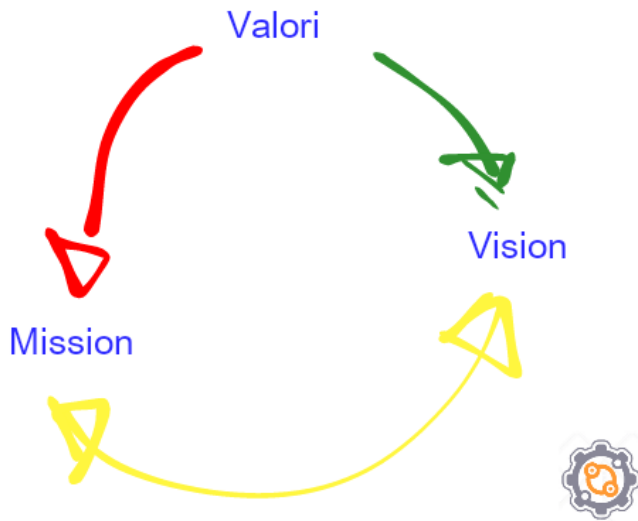
La mission insomma è una dichiarazione diretta delle ragioni per cui esiste la tua attività. Sarebbe bene che specificasse anche in cosa ti distingui dalla tua concorrenza.

Dunque, la mission

- cattura l'essenza della tua attività
- spiega quali bisogni soddisfa, quale valore ha realmente per i tuoi clienti

- esprime i valori fondamentali della tua attività
- è breve, concisa e focalizzata su uno scopo preciso
- delinea la differenza tra la tua attività ed altre simili

Valori e i principi fondamentali

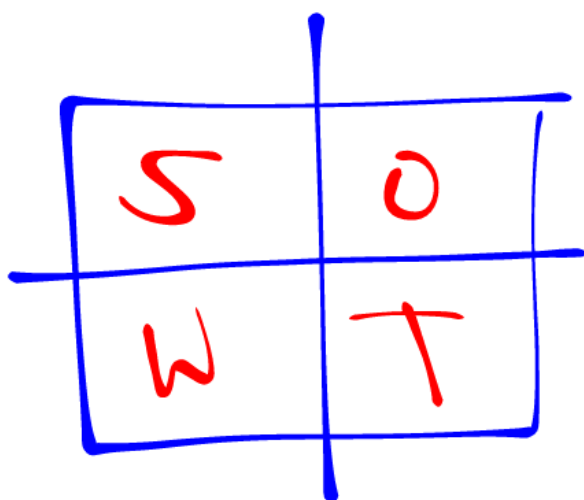


i valori fondamentali descrivono ciò in cui credi e come tali influenzano i tuoi comportamenti.

Sono i tuoi valori a influenzare sia la mission che la vision.

I valori sono ciò in cui credi, i principi sono universali, condivisibili. Entrambi ispirano le tue azioni, il modo in cui svolgi il tuo lavoro, il modo in cui ti rapporti sia con i tuoi collaboratori, che con il mondo esterno dei fornitori e clienti.

L'analisi SWOT



SWOT è l'acronimo per *strenghts* (**punti di forza**), *weaknesses* (**punti di debolezza**), *opportunities* (**opportunità**) e *threats* (**minacce**).

Un analisi swot consente di avere chiarezza sulla posizione nel mercato della tua attività, valutando gli aspetti più importanti, i tuoi punti di forza e debolezza e la tua capacità di fronteggiare la concorrenza e gli eventi che possono presentarsi.

Oltre a fornirti un quadro sintetico, l'analisi SWOT offre altri vantaggi:

- permette di sviluppare rapidamente strategie e tattiche, concentrandosi sui punti di forza
- offre lo spunto per rivalutare le capacità e competenze
- indica dove è necessario cambiare

Obiettivi di lungo termine

Gli obiettivi di lungo termine si legano alla tua vision e descrivono il modo in cui vuoi aggiungerla. Normalmente sono proiettati a 3 o 5 anni. Sono come delle pietre miliari che segnano sulla mappa la strada per raggiungere i risultati desiderati.

Obiettivi annuali

Ogni obiettivo di lungo termine dovrebbe essere scomposto in più obiettivi annuali e dovrebbe rispondere ad alcuni requisiti che sono riassunti dall'acronimo SMART: Specifico, Misurabile, Acquisibile, Realistico, definito nel Tempo.

Piano d'azione

Ogni obiettivo deve essere corredato di un piano d'azione che definisce i dettagli per raggiungerlo

Si dice che una visione senza un piano è soltanto un sogno, e un piano senza visione è solo fatica sprecata, ma una visione con un piano può cambiare il mondo, e se anche non cambia il mondo, farà la differenza nella vita di chi ha cercato di realizzarla.

Se credi nell'importanza dello sviluppo di un piano strategico per la tua attività, ho a disposizione per te molti strumenti per aiutarti a crearlo.

Scrivimi ad alberto@albertovercellotti.it e parlami della tua attività. Posso aiutarti. Credimi.