

Una buena definición estratégica se construye tomando como base cuatro elementos básicos: segmentación, posicionamiento de la compañía, definición de los objetivos y formulación de las estrategias. Tener esto claro presenta respuestas a las incógnitas que van apareciendo a lo largo del proceso.

¿A quién nos dirigimos?

Conocer a nuestro público objetivo es el inicio de este proceso. Es el punto donde sabremos a quién dirigirnos, conoceremos sus costumbres, sus necesidades y sus deseos. Esto nos permitirá enfocar los recursos de la organización en lo verdaderamente importante: el cliente.



¿Cómo queremos ser percibidos?

Ocupar un espacio dentro de la mente del consumidor frente a la competencia es lo que llamamos posicionamiento. Esto se refiere a la manera en la que nuestro público objetivo nos recordará. En ese sentido, lo más importante es diferenciarnos claramente de la competencia.



FORMULACIÓN ESTRATÉGICA

¿Qué pretendemos conseguir?

Tener los objetivos claros es fundamental, ya que estos serán los que establecerán la dirección que deberá seguir la compañía, permitiéndole enfocarse en lo importante.



¿Cómo diferenciarse y lograr los objetivos?

Estrategia es lo que hacemos para satisfacer a nuestros clientes, posicionar a la empresa, lograr los objetivos y sobre todo, para diferenciar a la compañía del resto.



Segmentación, posicionamiento, objetivos y estrategias. Al hablar de esos cuatro elementos en conjunto, hablamos de un camino hacia lo que queremos lograr, hablamos de una **Formulación Estratégica** con la que nuestra empresa se diferenciará de las demás y obtendrá los resultados esperados.