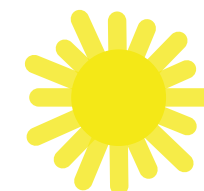


# ÁRBOL ESTRATÉGICO



**TRIPLE BALANCE**  
 Toda organización produce un triple impacto: económico, social y ecológico. Pensemos también en buscar un triple balance equilibrado para nuestra organización.

**PROPUESTA DE VALOR**  
 Es lo que vincula a empresa y público. Es el servicio o producto que objetivamente ofreces, contado desde la diferencia, desde tu manera de ser y hacer.

**PROCESOS**  
 Las actividades y tareas que hay que hacer para que los productos y servicios de la propuesta de valor funcionen. Cada proceso lleva asociado en sí mismo un recurso. En caso de que este no exista deberá ser aprendido o incorporado con una alianza.

**ALIANZAS Y APRENDIZAJES**  
 Este área está siempre asociada a la de Procesos Clave. Cuando un proceso no tiene un recurso asignado, hay que incorporarlo bien vía aprendizaje o bien alianza externa.

**VISIÓN UTÓPICA**  
 Esta será la gran motivación que impulse a tu organización, lo que hará que te levantes cada mañana para trabajar. Genera una imagen motivadora que se relacione con tu archivo profundo, tus valores y tu misión.  
 No importa que no sea fácilmente alcanzable. Recuerda que nos dinamizan los deseos y los sueños, no las necesidades.

**PÚBLICO/S**  
 Tu público se identifica respondiendo a ¿para quién?  
 Personas usuarias (directas e indirectas)  
 Colaboradores internos  
 Entidades financieras  
 Administración  
 Colectivos  
 ...  
 Es muy importante que exista cierto alineamiento entre tus valores y los de tu audiencia. En la medida que esto ocurra, la posibilidad de fidelizar aumenta exponencialmente.  
 No te vale cualquier público. El esfuerzo está en detectar cuál es el tuyo.



**STORY TELLING**  
 Necesitamos que el cliente nos entienda globalmente. Nuestra historia tiene que tener tres variables integradas:  
 -Pulsional: busca la anécdota atractiva y recordable.  
 -Racional: lógica y comprensible.  
 -Afectiva: coherente con nuestros valores y archivo profundo.  
 Y recuerda: hoy la transparencia vincula y fideliza.

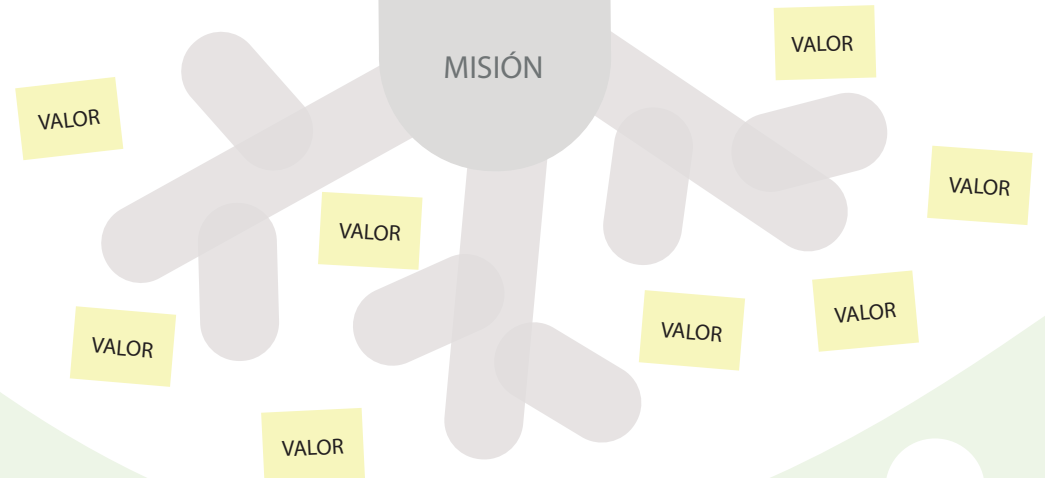


**VISIÓN OPERATIVA**  
 Es el tronco del árbol, la parte visible del proyecto. Es en lo que andas. Esta es la visión que ayuda a situar objetivos medibles y cuantificables, para ello debes elegir hitos y eventos significativos que te permitan evaluar si los has conseguido.

**MISIÓN**  
 La misión tradicionalmente viene definida por "lo que haces", qué problema resuelves, qué "dolor" curas. Identifica la misión para hoy, aunque es frecuente que la hagas evolucionar con el tiempo.

**VALORES**  
 Si para tu organización es importante la innovación, este valor configurará tus tareas, la relación con tus proveedores y clientes. Aconsejamos apellidar los valores pues hay muchos matices dentro de un mismo valor. Por ejemplo: innovación sin límites, innovación relacional, innovación natural, innovación tecnológica, innovación afectiva, innovación cultural.

**ARCHIVO PROFUNDO**  
 Incluye también experiencias que no has vivido pero que reconoces que forman parte de tus aspiraciones. Es clave que este archivo profundo se vaya explicitando, pues condiciona de forma directa la cultura corporativa de lo que será tu compañía.



**TRIPLE PERSPECTIVA: ECOLÓGICA, ECONÓMICA Y SOCIAL**

Lecturas, textos, que te han hecho despertar a conceptos nuevos. Que han puesto nombre a tu manera de entender el mundo. Que han adelantado un pensamiento o sentimiento.

Una canción, un grupo, un estilo, que te recuerda lo que quieres ser.

Podrán ser viajes, lugares, culturas, áreas del mundo que te han impactado.

Reconocer las preguntas que con respuesta o sin ellas se repiten en tu caminar.

La forma en la que eliges relacionarte con el mundo. Relaciones significativas.

Cualquier tema, medio, idea, que te sea útil para reconocer en qué se fundamenta tu acción empresarial.

Una película a la que siempre vuelves cuando quieres hablar de "aquel" tema importante.

Tus certezas. Aquello de lo que estás seguro y que es difícil hacer desaparecer.

Asuntos que por cotidianos y ordinarios os estructuran y dan orden interior.

Intuiciones personales o colectivas que configuran y orientan tu cultura.

**Posicionamiento**  
 Es el lugar relativo que ocupas respecto de tu entorno y la competencia. Qué lugar ocupa tu empresa respecto a aquellos colectivos que te interesan.

**PLESMAT**  
 Realizar el análisis desde la perspectiva de lo Político, lo Legal o normativo, lo Económico, lo Social, lo MedioAmbiental y lo Tecnológico, permite situarnos en el entorno en el que operamos y en el que se mueven nuestro(s) usuario(s).

**ECONOMÍA CIRCULAR**  
 Te invito a identificar cómo funciona tu empresa respecto al TOMAR (materias primas, energía, agua), el TRANSFORMAR o producir, el DISTRIBUIR, el USAR/CONSUMIR y el REINTRODUCIR. Y cómo podrías colaborar con otra empresa en una SIMBIOSIS INDUSTRIAL para una generación cero de residuos. Y es muy enriquecedor complementar el Árbol Estratégico con la herramienta denominada el Eocanvas, concebida para la Economía Circular. La encontrarás en [www.ecologing.es](http://www.ecologing.es)



El Árbol Estratégico es una herramienta Creative Commons BY-NC-SA concebida por Alejandro Castillo y Laurent Ogel para la EOI. Esta versión es una adaptación de Teresa Jular: [www.teresajular.com](http://www.teresajular.com)