

# Ejecución Estratégica:

¿Es el momento de  
repensar su  
posicionamiento?

Puerto Rico 4.0

Eduardo M. Arroyo

[eduardo@e-arroyo.com](mailto:eduardo@e-arroyo.com)

(787)529-0454

## Mission:

- **Improve the competitive position of our clients.**

## Personal «Why?»:

- **Bring clarity, optimism & resolution to life challenges... supporting people's success and happiness!**

By participating you agree:

- We assume no liability or responsibility for any damage or loss from the acceptance or rejection of our ideas or structures.
- Webinars participant agrees and licenses Eduardo M. Arroyo for the use of their voices or images in public and/or commercial videos without remuneration or credit.
- All materials, videos and audios are copyrighted. All rights reserved.

# Services (1992 - )

- LEADERSHIP
  - Board membership & support
  - Customized Training Academy
  - Family Business Continuity
  - Executive Coaching
    - HOGAN Certified
- STRATEGY
  - Creation & Revision
  - Blue Ocean Shift
  - Implementation Support
- EXECUTION
  - Strategic deployment
  - Designs for Systemic Efficiencies
  - Cultural Design & Change
  - Team Based Improvements
  - Talent Management
    - The Good, The Bad and the Troubled

## Ejecución Estratégica

¿Es el momento de repensar su posicionamiento?

MARCO de trabajo para que usted lo explore, PIENSE, decida y actúe.

- ¿El mundo post Covid19 será distinto... cambiará su mercado?
- ¿Debe reconsiderar su posicionamiento... su oferta de valor?
- ¿Necesita hacer algo diferente para mantener y aumentar sus ganancias?

<http://www.stratexec.net/>

# Modelo de Planificación y Ejecución Estratégica\*



## Modelo de Planificación y Ejecución Estratégica\*



The Good, The Bad and The Troubled

¿Cuál es el  
trabajo  
realmente  
FUNDAMENTAL  
de un líder?

RESULTADOS =

CREAR MAS VALOR t

---

Mínimo de Costo t



# Definiciones (RAE)

- Problema
  - Conjunto de circunstancias que dificultan la consecución de algún fin.
  - Solución: Acción y efecto de disolver, deshacer, destruir
- Oportunidad
  - Momento o circunstancia oportunos o convenientes para algo
  - Conveniente: provechoso, útil, rinde fruto o interés
- Valor
  - Grado de utilidad o aptitud de las cosas para satisfacer las necesidades o proporcionar bienestar.

# Marco Para Pensamiento Estratégico – En y POST Pandemia

## VALOR

**Desarrollo Económico: Prioridades y Oportunidades AP** (conocidas y/o NO)

**Desarrollo Económico VIRTUOSO: Prioridades y Oportunidades EPP** (conocidas y/o NO)

Soluciones a  
PROBLEMAS  
CONOCIDOS

Soluciones a  
PROBLEMAS  
DESCONOCIDOS

Desarrollar  
Oportunidades  
“Nuevas Desconocidas”

Desarrollar  
Oportunidades  
“Nuevas Conocidas”

**Fronteras de Oportunidad EPP** (corto, med y largo plazo)

WHY, Fortalezas, habilidades y  
competencias que me posicionaban AP

WHY, Fortalezas, habilidades y  
competencias “sub utilizadas”

**Sus Productos y Servicios (o ideas) AP**

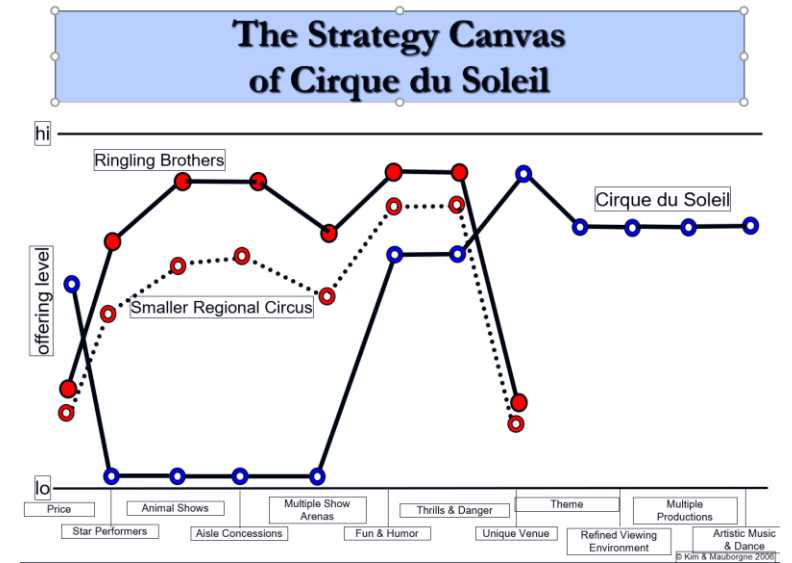
**Acción**

**COSTO**

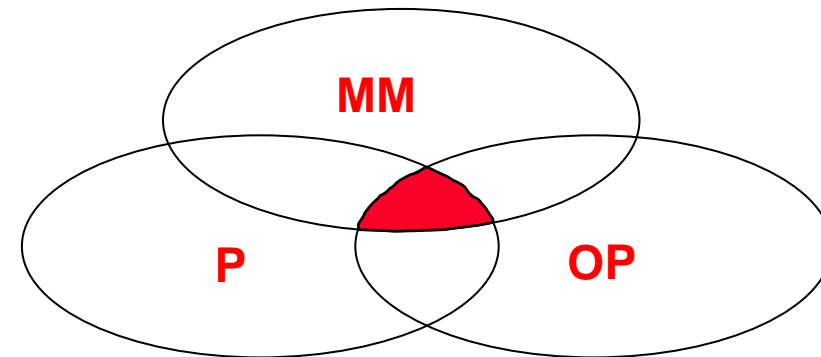
© Eduardo M. Arroyo





# REPASAR Marco Estratégico



- MM = Mejor en el Mundo (diferenciación)
- P = Pasión
- OP = Oportunidades PRINCIPALES



“Hedgehog Concept”  
de “Good To Great”  
Por: Jim Collins



# Inventario de Fortalezas y Activos Principales En Uso o Disponible


- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.



# Algunas preguntas de exploración:

Entorno –  
Mercado -  
Mundo

1. ¿Qué sigue igual (cómo estaba y tendencias)?
2. ¿Qué ha cambiado, pero regresará a dónde estaba?
3. ¿Qué ha cambiado, y no regresará a dónde estaba (cómo estaba y tendencias)?
4. ¿Qué cambiará, que no cambió (o no se ve) durante la pandemia, pero que surgirá (o se verá) post pandemia?



Algunas preguntas de exploración:

¿Qué hay mejor de esto?

CONSIDERANDO sus FORTALEZAS/ACTIVOS

1. ¿Qué oportunidades (problemas) “viejas” y tendencias continúan “durante la pandemia”?
2. ¿Qué oportunidades (problemas) NUEVAS hay SOLAMENTE “durante la pandemia”?
3. ¿Qué oportunidades (problemas) NUEVAS hay “durante la pandemia” que continuarán post pandemia?
4. ¿Qué oportunidades (problemas) NUEVAS SURGIRAN post pandemia?

¿Qué está o estará pasando  
que nadie ve, y cómo puedo  
añadir valor a eso?

---

Oportunidad de ORO

¿Cómo puedo mejorar drásticamente mis fortalezas/activos principales durante la pandemia?

Y/o utilizarlos de alguna forma más efectiva, con más disponibilidad, agilidad y menos desperdicios.

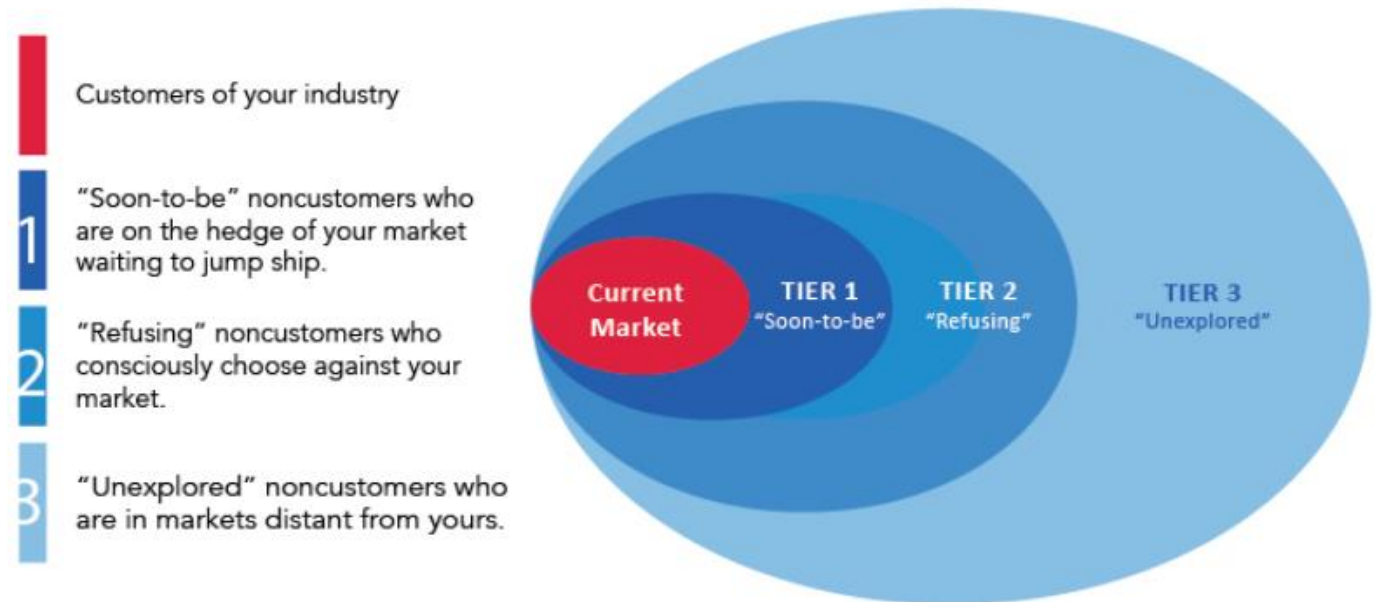
---

Oportunidad de ORO

# Non-Customers

There are three tiers of noncustomers that can be transformed into customers.

## 3 Tiers of Noncustomers

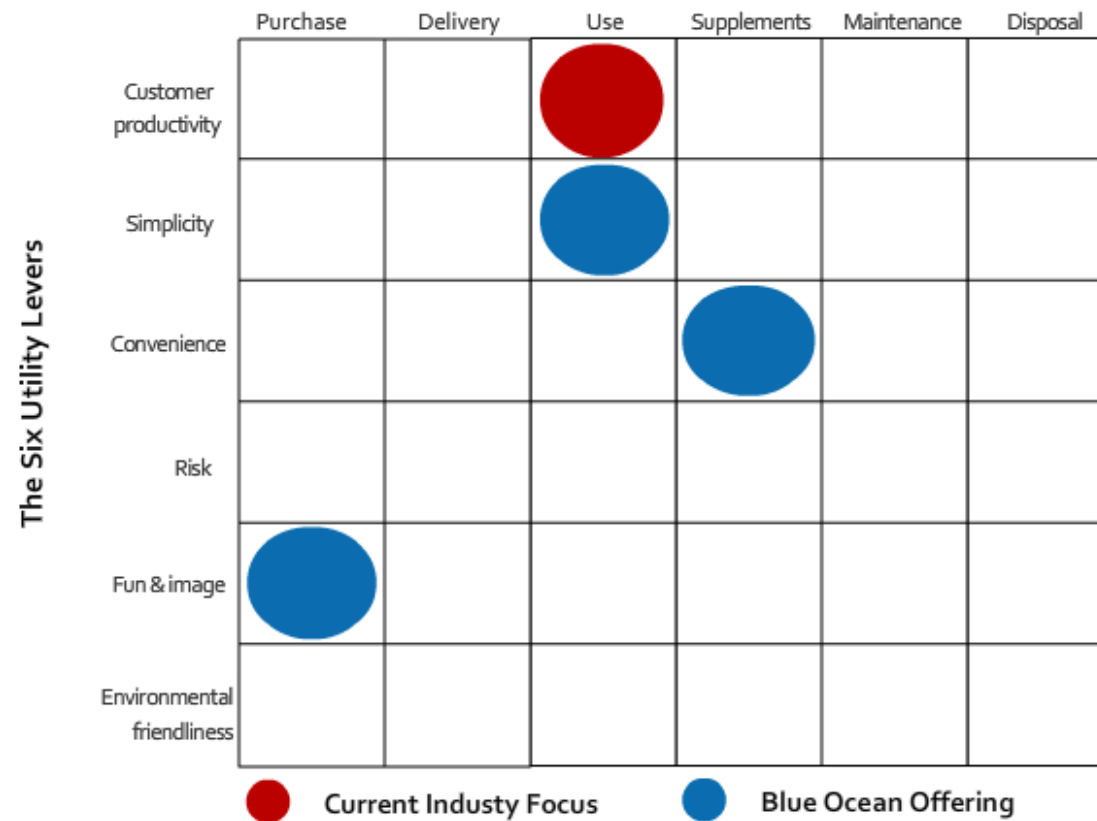


From: Blue Ocean Shift  
© Kim and Mauborgne

## Buyer Experience Cycle / Buyer Utility Map



The Six Stages of the Buyer Experience Cycle



From: Blue Ocean Shift  
© Kim and Mauborgne



# Marco Para Pensamiento Estratégico – En y POST Pandemia (EPP)

## VALOR

**Desarrollo Económico: Prioridades y Oportunidades AP** (conocidas y/o NO)

**Desarrollo Económico VIRTUOSO: Prioridades y Oportunidades EPP** (conocidas y/o NO)

Soluciones a  
PROBLEMAS  
CONOCIDOS

Soluciones a  
PROBLEMAS  
DESCONOCIDOS

Desarrollar  
Oportunidades  
“Nuevas Desconocidas”

Desarrollar  
Oportunidades  
“Nuevas Conocidas”

**Fronteras de Oportunidad EPP** (corto, med y largo plazo)

WHY, Fortalezas, habilidades y  
competencias que me posicionaban AP

WHY, Fortalezas, habilidades y  
competencias “sub utilizadas”

**Sus Productos y Servicios (o ideas) AP**

## COSTO

**Acción**

# ¿Es el momento de repensar tu posicionamiento?

---

1. Proyectando los cambios y tendencias (nuevas y viejas) en entorno.
2. Basado en nuevos usos de fortalezas y activos (más aptos o efectivos) para atacar posibles oportunidades o problemas (nuevos y/o viejos)
3. Con productos o servicios nuevos o evolucionados.
4. En mercados actuales o nuevos.
5. En regiones actuales o nuevas.
6. A perfiles de clientes actuales o diferentes.
7. Por medios o canales (de acceso o mercadeo) actuales o nuevos.
8. ¡CON MAYOR ÉXITO y SATISFACCIÓN!

# ¿Es el momento de repensar tu posicionamiento?

1. Proyectando los cambios y tendencias (nuevas y viejas) en entorno.
2. Basado en nuevos usos de fortalezas y activos para atacar posibles oportunidades actuales o nuevas (nuevos productos, nuevos servicios, nuevos canales).
3. Con productos o servicios nuevos o existentes.
4. En mercados actuales o nuevos.
5. En regiones actuales o nuevas.
6. A perfiles de clientes actuales o diferentes.
7. Por medios o canales (de acceso o mercadeo) actuales o nuevos.
8. ¡CON MAYOR ÉXITO y SATISFACCIÓN!

**SIEMPRE**

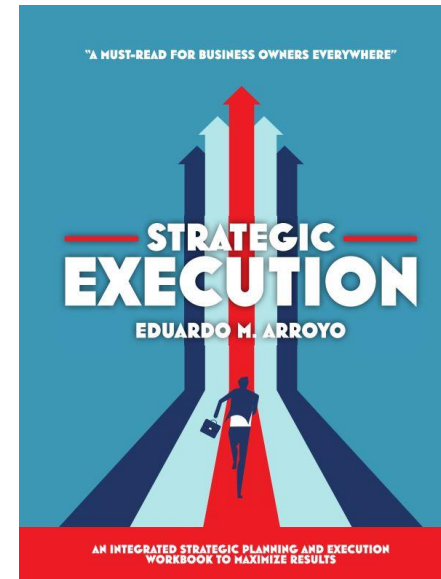
# Eduardo M. Arroyo

eduardo@e-arroyo.com

www.e-arroyo.com

(787)529-0454

- “Strategic Execution” [www.StratExec.net](http://www.StratExec.net)
- Consultoría Liderazgo – Estrategia – Ejecución
- Academia Liderazgo ONLINE – en vivo
  - Matrícula [www.StratExec.net/academia](http://www.StratExec.net/academia)



## Academia de Liderazgo VIRTUAL 2020 - “Value Creation Lifestyle”®



1. ¿Sus **RETOS** para **SOBREVIVIR** y **CRECER** son ahora mayores que PRE COVID19?
2. ¿Desarrollar el liderazgo en su organización es hoy más importante que nunca?
3. ¿No tiene tiempo, espacio en el día, ni gran presupuesto para hacerlo?
4. ¿Ha **intentado desarrollar sus líderes** sin gran éxito?
5. ¿Las opciones que ha visto son costosas, superficiales, enlatadas o con gente sin experiencia práctica directa?

Nuestro proceso es diferente. Súper actualizado. Actúe ahora. Capacidad limitada.

Eduardo M. Arroyo [eduardo@e-arroyo.com](mailto:eduardo@e-arroyo.com) (787)529-0454