PRAXXIS
Consultores S.A.S

CÓMO LOGRÉ CRECER

GRACIAS A ESTRUCTURAR ADECUADAMENTE MI

PLAN ESTRATÉGICO

Hace 14 años inició esta gran aventura " SER EMPRESARIA" recuerdo que estaba muy cómoda en un buen cargo en una empresa del sector Salud en Colombia como directora de Nacional de Calidad, fue mi primer gran reto, Certificar en ISO 9001 a nivel nacional toda la red de clínicas (16 sedes en su momento) y preparar la estandarización de la operación para iniciar un proceso de expansión a través de Franquicias.

Después de un año y medio de un fuerte trabajo y muchos retos especialmente desde el tópico de cultura organización y acompañada de una gran asesora logramos la certificación en ISO 9001:2015 de todas las sedes.

Una vez la misión estaba cumplida quería un nuevo reto, ser independiente y montar mi propia empresa, había tenido una gran escuela, había visto crecer a esta empresa en los tan solo 4 años que estuve allí de una forma increíble y tuve la fortuna de vivir de cerca las buenas prácticas que los hicieron grandes.

Iniciamos nuestro sueño un 3 de abril de 2007 hace 14 años, con todas las ilusiones puesta y muy poco dinero en el bolsillo, con cierta ingenuidad pensábamos que lograríamos punto de equilibrio en tan solo 6 meses, queríamos hacer algo diferente así que nos pusimos en la tarea de identificar que nos haría diferente, investigamos un poco el mercado e identificamos que todos nuestros competidores eran muy buenos técnicamente pero no tenían un promesa de valor clara, así que nosotros decidimos crear nuestra propia metodología enfocada a generar cultura de excelencia y mejora a través de los sistemas de gestión empresarial , la llamamos SELLO PRAXXIS., pensamos que esto sería suficiente. Buscábamos negocios entre los amigos , por nuestro buen trabajo nos referían y así fuimos creando nombre, aunque no lo suficiente para cumplir nuestra expectativa de ingresos y de reconocimiento empresarial

NUESTRA PRIMERA CRISIS

Al tercer año (2010) sufrimos nuestra primera crisis, el mercado se había hecho cada vez mas competido y aunque nuestro diferencial era apreciado los costos del mercado eran muy bajos y no lográbamos competir con ellos manteniendo nuestra esencia **"SELLO PRAXXIS"** Fue cuando decidimos diseñar nuestro primer plan estratégico usando la metodología del Balance Score Card, aterrizado en un plan estratégico muy específico con tareas y tiempos muy detallados que permitió aterrizar de forma muy clara la estrategia, previo a esta tarea realizamos con nuestros propios recursos un estudio de mercado para realizar un buen análisis del contexto, todo esto sin mucho dinero nada mas con un servicio de internet, teléfono y nosotros mismos hicimos todo, teníamos la fortuna de tener el conocimiento dentro del equipo de socios para el manejo de estas metodologías. Así nos sentamos a soñar y a decir verdad fuimos demasiado soñadores, pensamos que podríamos llegar a ser similares a consultoras de nivel mundial en tan solo 5 años, en una época donde no existían tantos incentivos del gobierno para financiación de PYMIPE y el marketing digital hasta ahora iniciaba a ser una tendencia en nuestro país. Trabajábamos arduamente por lograr las metas propuestas, infortunadamente lo que mas teníamos eran ganar y amor por lo que hacíamos pues no teníamos la capacidad financiera de invertir mucho, por lo tanto los resultados se tomaron un poco mas de tiempo del esperado. La primera estrategia que habíamos planteado para aumentar las ventas era entrar en la era del marketing digital, lo que nos llevó a replantear la pagina web, como no teníamos muchos recursos logramos hacer un cruce de servicios con un cliente y así logramos una pagina mas moderna y profesional, después el siguiente reto era contratar el servicio de marketing digital, así que decidimos contratar una agencia pequeña para que no fuera tan costoso, pasamos por varias pero sentíamos que ninguna nos apoyaba con una estrategia consistente, solo esperaban que diéramos la estrategia y ellos hacían la operación de la publicación, logramos algunos buenos clientes, finalmente decidimos contratar alguien freelance que lo entrenáramos y entendiera nuestro negocio y al final lo logramos, es así como nuestro Comunity Manager nos acompaña hacer 8 años.

Debo reconocer que éramos muy escépticos al tema, el nos decía esto es una inversión a futuro se debe ser constante para crecer en redes y siempre exigíamos resultados mas inmediatos, pasamos en tan solo 3 años a tener unas pocas oportunidades al año (Máximo 10) a tener mínimo 20 solicitudes de cotización mensual, pasamos de un mercado limitado a un mercado mas global. Aun así la competencia era difícil, había mucha oferta en el mercado y ahora muchas personas ofrecían servicios similares a través de marketing digital (año 2014) , nos preguntábamos como lograríamos cumplir nuestro objetivos estratégicos, debíamos reinventarnos, encontrar nuestro océano azul. De nuevo y con el apoyo de un programa de postgrado de la universidad del externado en el año 2015, revisamos y redefinimos nuestro plan estratégico para la vigencia 2016-2025 , esta vez mas realista aterrizado y alcanzable, usamos esta vez la metodología de prospectiva para definirlo, nos tomamos casi tres meses en un ejercicio serio de investigación análisis para definirlo. Iniciamos el año 2016 con nuevos objetivos, invertimos gran parte de nuestro ahorros tiempo, amor y pasión en apostarle a este plan, en el plasmamos toda la estrategia para consolidarnos en nuestro océano azul. Hoy en el año 2021 a 4 años de terminar la vigencia del plan y a pesar de la fuerte crisis que hemos vivido todos por la situación de la pandemia PRAXXIS ha logrado sus objetivos en un 81 % . Cada año revisamos de nuevo el contexto y sobre los mismos objetivos reajustamos de ser necesarios las estrategias, actividades para lograrlo, de forma disciplina hacemos seguimiento trimestral al cumplimiento del plan estratégico para evitar que el día a día nos vuelva ciegos y nos haga caer en una rutina que no nos permite visualizar el futuro.

EL PRESENTE

Aunque seguimos siendo una pequeña empresa, pues nuestro interés ahora es ser una empresa consolidada financiera operativamente y muy apreciada por los clientes, por nuestra promesa valor, hemos logrado crecer en clientes (Mas de 500 en nuestro histórico de empresas acompañadas), satisfacción de los mismos por los resultados alcanzados, facturación y rentabilidad y somos testimonios propios y fieles que **tener un plan estratégico serio**, estructurado y hacerle seguimiento si permite la proyección y crecimiento organizacional, así mismo hemos podido acompañar muchos de nuestros clientes a lograrlo en estos 14 años.

Solo tengo agradecimiento con Dios que me ha permitido crecer personal, espiritual y financieramente a través de esta aventura, con mi esposo y mis hijas porque han sido pacientes en las largas jornadas de trabajo al inicio de esta aventura, con mi equipo de trabajo que ha puesto el alma en cada proyecto, con quienes fueron mis socios porque fueron parte fundamental de esta historia. Hoy seguir mas vivos, vigentes que nunca y con acciones puntuales que nos permitirán llegar al año 2025 cumpliendo el 100% de nuestros objetivos.

Si has leído esta historia y te sientes inspirado por ella, compártela en tu redes sociales, quien logre compartirlo a mas personas y por ser nuestro mes de cumpleaños, tendrá una asesoría en el plan estratégico sin costo o en cualquier tema de tu interés.

Con amor, pasión y cariño

Diana Carolina Vásquez Vélez
Gerente de proyectos e innovación