

Planificación estratégica para negocios de cuidado infantil



DECAL
Thriving Child Care
Business Academy

Aprende a crear un plan estratégico para su negocio de cuidado infantil con información derivada de Finding Your North Star™.

La planificación estratégica es una de las tareas más importantes para los líderes empresariales porque les permite tener una dirección a largo plazo y mantener el rumbo mientras se centran en el día a día de su empresa. En el caso de las empresas de cuidado infantil, la planificación le ayuda a prepararse para los objetivos y retos, situándole en una posición de éxito. Esta guía explica por qué es importante un plan estratégico y cómo crear uno para su empresa.

¿Por qué necesito un plan estratégico para mi negocio?

Un plan estratégico es como un mapa detallado que muestra los objetivos de su empresa, los pasos para alcanzarlos y cómo medir el éxito. Ayuda a todos los involucrados a comprender la visión del proyecto y proporciona una estructura para tomar decisiones, usar los recursos de manera inteligente y encontrar oportunidades de crecimiento. Con un plan estratégico sólido, su negocio tendrá una base sólida para el crecimiento y la rentabilidad a largo plazo. Sin un plan eficaz, las empresas corren el riesgo de desperdiciar recursos y perder oportunidades. Para darle a su negocio la mejor oportunidad de éxito, tómese el tiempo para crear un plan estratégico bien pensado para sus objetivos a largo plazo.

¿Puedo crear mi propio plan estratégico?

¡Sí! Puede crear su propio plan estratégico, el proceso no es tan difícil como parece. Le ayudaremos a empezar a utilizar el proceso Finding Your North Star™ de Civitas Strategies para la planificación estratégica. Finding Your North Star™ es un proceso de planificación estratégica comprobado que es fácil de usar, produce excelentes resultados y se puede adaptar al gusto de su negocio.

Pasos de la planificación estratégica

Las piezas centrales de un plan estratégico incluyen su misión y visión, un análisis exhaustivo de su situación actual, el establecimiento de objetivos específicos y

medibles, el desarrollo de estrategias y planes de acción, la implementación de su plan y, finalmente, el seguimiento y la evaluación periódica de su progreso.

El sistema Finding Your North Star™ se divide en cuatro fases:

Fase I – Lanzamiento

Tiempo recomendado: (1 – 3 semanas)

- Reúna a su equipo**
- Prepárese para reunirse**
- Celebre su primera reunión**

Las organizaciones deben empezar con el equipo adecuado (de 5 a 7 miembros, pero no más de 10) y el objetivo final en mente. Reúna a su equipo para preparar el lanzamiento, celebre el lanzamiento y fije las fechas.

El primer paso consiste en crear el equipo de planificación, seleccionando a las personas que aporten las diversas habilidades y perspectivas que serán cruciales para una estrategia integral.

Una vez formado el equipo, el siguiente paso es preparar el lanzamiento. Esto implica reunir al equipo para revisar el proceso de planificación, asegurarse de que todos comprenden sus funciones y responsabilidades e identificar las cuestiones clave que deben abordarse.

El tercer paso es celebrar la reunión de lanzamiento. Esta reunión inicial marca la pauta de todo el proceso de planificación estratégica, lo que permite al equipo alinear objetivos, metodologías y expectativas. Por último, establezca fechas para futuras sesiones de planificación. Establecer un calendario con etapas y plazos concretos garantiza que el proceso de planificación siga su curso y que los avances puedan supervisarse y evaluarse periódicamente.

Fase II – Evaluación del panorama

Tiempo recomendado: (4 – 6 semanas)

- Decida a quién preguntar, qué preguntar y cómo preguntar**
- Revise los datos en busca de temas y observaciones clave**

La evaluación del panorama es uno de los pasos más críticos en el proceso de planificación estratégica, ya que proporciona una comprensión integral del entorno actual e informa las decisiones futuras. Para construir esta imagen completa, es esencial recopilar datos tanto cualitativos como cuantitativos. El primer paso en este proceso es identificar qué voces ofrecen una visión profunda y perspectivas detalladas que puedan resaltar áreas de fortaleza y preocupación. Consideramos que la realización de entrevistas con las principales partes interesadas, los grupos focales y las encuestas son métodos comunes para recopilar datos. Las diferencias entre una entrevista, un grupo de discusión y una encuesta radican en el número de personas con

las que se dialoga y en la forma de hacerlo. Las entrevistas permiten recopilar en detalle la perspectiva de una sola parte interesada y son más fáciles de ejecutar, mientras que los grupos de discusión recogen las perspectivas de muchas partes interesadas, pero son más difíciles de facilitar, ya que ahora se está comunicando con un grupo de personas. Al igual que los grupos de discusión, las encuestas pueden recopilar fácilmente grandes cantidades de datos, pero al no haber contacto directo con las partes interesadas, no está garantizado que reciba todas las respuestas. Cuando realice su evaluación, considere algunas de estas preguntas:

- ¿Cuál es el mayor valor que una organización proporciona a las comunidades a las que sirve?
- ¿Cuáles son los mayores retos a los que se enfrenta una organización para cumplir su misión?

Después de recopilar los datos, el siguiente paso es evaluarlos a fondo, identificando patrones, tendencias y valores atípicos que pueden influir en las direcciones estratégicas. Al revisar los datos, pregúntese:

- ¿Qué nos dicen los datos sobre hacia dónde se dirige la comunidad?
- ¿Qué tendencias le dicen sus datos y cómo se relacionan con las tendencias nacionales?

Al analizar los datos, es importante organizarlos primero en temas o categorías que pueda comprender. En el caso de los datos cualitativos, como las transcripciones de las entrevistas, estos pueden agruparse por temas, mientras que los datos cuantitativos, como las respuestas a las encuestas, pueden compilarse en hojas de cálculo o bases de datos. En función de los hallazgos de los datos, puede identificar las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas de su organización. Agrupe estas cuatro categorías en una tabla que le servirá como análisis FODA.

Fase III – Planificación del equipo

Tiempo recomendado: (4 – 8 semanas)

- Acuerde las ideas principales para guiar su planificación**
- Identifique las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas de su negocio**
- Defina cómo medirá el éxito**
- Cree metas y las estrategias para alcanzarlas**
- Identifique qué pasos tomar, quién los tomará y cuándo**

En esta fase, concéntrese en establecer objetivos y estrategias que servirán como base de su plan estratégico y seleccione las acciones que impulsarán su misión. La planificación es una de las cosas más importantes que hará una organización, y hacerla de manera efectiva lleva tiempo.

- **Paso 1: Principios de Diseño**
 - Los Principios de Diseño crean parámetros para diseñar la estrategia planificada, estableciendo de antemano lo que la organización necesita incluir o excluir en cada estrategia.
- **Paso 2: Establecimiento de objetivos**
 - Revise su análisis FODA para identificar los principales retos y oportunidades y dedique algún tiempo a debatir qué objetivos tienen más probabilidades de hacer avanzar a la organización.
- **Paso 3: Métricas de éxito**
 - Defina cómo su organización ve el éxito y cómo puede verse a medida que se esfuerza por alcanzar sus objetivos. Asegúrese de que sus métricas de éxito estén acordadas y comprendidas por el equipo.
- **Paso 4: Diseño de la estrategia**
 - Las estrategias son las formas en que planeas alcanzar sus metas. Concéntrese en un objetivo en cada momento y piense en equipo para dar prioridad a las estrategias a seguir.
- **Paso 5: Planificación de la acción**
 - Identifique las acciones de bajo costo o sin costo y el cronograma de implementación para cada estrategia priorizada.

Fase IV – Alineación y Comunicación

Tiempo recomendado: (1 – 4 semanas)

- Apruebe su plan**
- Cree temas de conversación**
- Comparta su plan con las partes interesadas**
- Establezca un cronograma para registrarse, recopile comentarios y refina su enfoque**
- Introducción a la implementación**

El último cargo en el proceso de planificación estratégica es considerar cómo comunicar eficazmente el plan a todas las partes interesadas relevantes. Esto comienza con una revisión exhaustiva del plan por parte de la dirección de la organización para garantizar la alineación con las metas y objetivos generales. A medida que el plan avanza hacia la fase de implementación, las revisiones programadas regularmente son esenciales para monitorear el progreso y hacer los ajustes necesarios. El proceso de comunicación implica varios pasos clave. En primer lugar, la planificación y la implementación deben organizarse para garantizar una transición fluida de la planificación a la ejecución. A continuación, el plan debe estar claramente escrito, detallando acciones específicas, plazos y responsabilidades. A continuación, se realiza una revisión del equipo, en la que todos están de acuerdo con el proceso y comprenden lo que debe llevarse a cabo. Posteriormente, las partes interesadas revisan el plan y lo aprueban, o proporcionan información adicional como aprobación final.

Consejos profesionales para una implementación exitosa:

- Incluya a las partes interesadas desde el inicio de su proceso de planificación. Sus partes interesadas tienen un valor y una visión increíbles. Mantenerlos informados e incluirlos desde el principio de su proceso de planificación garantiza que se satisfagan todas las necesidades.
- Acuerden los puntos clave de conversación sobre su nuevo plan. Identifique las partes únicas de su plan y comprenda completamente lo que las hace importantes. Piense en cómo puede comunicar el valor que su plan aporta a las personas externas.
- Documente todo. A medida que progrese de acuerdo con su plan, tome nota del progreso, ya que esto le ayudará a mantenerse en el camino y puede ser útil consultarlo en el futuro.
- Piense en cómo vas a comunicar la información a los demás. A medida que avanza su plan y recibe actualizaciones, ¿va a proporcionar breves actualizaciones al público? ¿Va a proporcionar informes detallados a las partes interesadas?

Conclusión

Los pasos que le proporciona Finding Your North Star™ le guiarán hacia la finalización con éxito de un plan estratégico, sin embargo, no tema ajustar el curso de acción a su caso particular. La información incluida le capacitará para iniciar y finalizar el proceso por su cuenta, pero también puede consultar a otras personas para obtener apoyo.

Recursos adicionales

Si tiene preguntas o necesita ayuda, tiene a su disposición asistencia.

[Página web de GaPDS](#)

[Página de inicio del sitio web de la Academia](#)

[Normas y Reglamentos para la concesión de licencias en el Estado de Georgia](#)

Para encontrar otras guías de estudio: Haga clic en [Recursos](#) en la página principal de la Academia

Para encontrar entrenamiento: Haga clic en [Entrenamientos](#) en la página principal de la Academia

Para inscribirse en los cursos de entrenamiento: Haga clic en [Horarios e inscripción](#) en la página principal de la Academia

Para inscribirse en grupos de estudio: Complete el [formulario de inscripción](#).

Si tiene preguntas sobre el entrenamiento o los grupos de estudio: Envíe un correo electrónico a GAcoaching@civstrat.com

Para encontrar otros recursos de ECE: Visite [el sitio web de DECAL](#)

Para preguntas generales sobre la Academia: Envíe un correo electrónico a thriving@decal.ga.gov

Para más información:

[Normas y Regulaciones para Hogares de Cuidado Infantil Familiar](#)

[Normas y Regulaciones para Centros de Aprendizaje de Cuidado Infantil](#)

DESARROLLADO Y DISEÑADO POR CIVITAS STRATEGIES

Advertencia: La información aquí contenida ha sido preparada por Civitas Strategies y no pretende constituir un asesoramiento legal, fiscal o financiero. El equipo de Civitas Strategies se ha esforzado razonablemente en la recopilación, preparación y suministro de esta información, pero no garantiza su exactitud, integridad, adecuación o vigencia. La publicación y distribución de esta información no pretende crear, y su recepción no constituye una relación abogado-cliente o cualquier otra relación de asesoramiento. La reproducción de esta información está expresamente prohibida. Solo se permiten usos no comerciales de esta obra.

Copyright © 2024 Civitas Strategies, LLC