

# PLAN ESTRATÉGICO

SEFUM  
2023

## TABLA DE CONTENIDO

<b>PLAN ESTRATÉGICO SEFUM.....</b>	<b>3</b>
1. <i>RESUMEN EJECUTIVO</i> .....	3
2. <i>DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA</i> .....	4
2.1.    NOMBRE DE LA EMPRESA.....	4
2.2.    DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA.....	4
2.3.    MISIÓN .....	4
2.4.    VALORES .....	4
3. <i>ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN</i> .....	6
3.1.    ANÁLISIS FODA (FORTALEZAS, OPORTUNIDADES, DEBILIDADES, AMENAZAS). .....	6
3.2.    MÉTRICAS .....	7
3.3.    ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA Y EL MERCADO. ....	9
4. <i>OBJETIVOS ESTRATÉGICOS</i> .....	9
5. <i>ESTRATEGIAS Y ACCIONES</i> .....	11

## **PLAN ESTRATÉGICO SEFUM.**

### **1. RESUMEN EJECUTIVO**

SEFUM es una organización que desarrolla tecnología avanzada para la evaluación del rendimiento físico y la prevención de lesiones en atletas y deportistas, tiene como objetivo principal mejorar el desempeño y la salud de las personas mediante soluciones innovadoras basadas en hardware y software. Su enfoque estratégico se centra en varios pilares clave.

En primer lugar, SEFUM se compromete a mejorar su posicionamiento en el mercado continuando su inversión en investigación, desarrollo e innovación para mantenerse a la vanguardia en la medición precisa de la fuerza muscular y otras variables. Establecer alianzas estratégicas con instituciones académicas y expertos en biomecánica refuerzan este compromiso, garantizando que la empresa se beneficie de conocimientos especializados y aplicaciones de última generación.

Además, SEFUM busca un enfoque integral al desarrollo de soluciones, expandiendo su oferta más allá de la medición de la fuerza para abordar aspectos adicionales del rendimiento físico, como la flexibilidad y la resistencia. La personalización de soluciones según las necesidades específicas de diferentes deportes y perfiles de atletas subraya el compromiso de la empresa con la adaptabilidad y la eficacia.

En términos de expansión, SEFUM se enfoca en el acceso a las principales ciudades de Colombia, buscando abrir nuevos mercados y establecer presencia en las principales ciudades del país. La adaptación de sus soluciones a las necesidades culturales y deportivas específicas de cada región es esencial para una penetración efectiva en mercados globales y para satisfacer las demandas diversas de los clientes en todo el mundo.

La colaboración estrecha con profesionales del deporte es otro aspecto fundamental de la estrategia de SEFUM. Establecer alianzas a largo plazo con entrenadores, fisioterapeutas y otros expertos permitirá la integración efectiva de las soluciones SEFUM en programas de entrenamiento y rehabilitación, maximizando su impacto y utilidad en el ámbito deportivo.

## 2. DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

<b>2.1. NOMBRE DE LA EMPRESA</b>	SEFUM
<b>2.2. DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA</b>	<p>SEFUM es una empresa dedicada al desarrollo de tecnología avanzada para la evaluación del rendimiento físico y la prevención de lesiones en atletas y deportistas. Nuestra principal actividad consiste en proporcionar soluciones innovadoras basadas en hardware y software que permiten medir, analizar y optimizar la fuerza muscular, mejorando así el desempeño y la salud de los deportistas.</p>
<b>2.3. MISIÓN</b>	<p>La misión de SEFUM se centra en ofrecer a los deportistas herramientas innovadoras basadas en hardware y software que no solo midan la fuerza muscular con precisión, sino que también aborden otros aspectos claves del rendimiento. Lo anterior, a través de alianzas con entrenadores , fisioterapeutas y profesionales del deporte en Colombia, ofreciendo soluciones personalizadas adaptadas a las necesidades específicas de diversas disciplinas y perfiles de atletas en el país. Lo cual, permita mejorar la calidad de vida de los deportistas colombianos y contribuir al desarrollo de prácticas de entrenamiento seguras y efectivas.</p>
<b>VISIÓN</b>	<p>En 7 años, ser la empresa líder y referente en términos tecnología avanzada para la evaluación del rendimiento físico y la prevención de lesiones en Colombia, a partir del uso de la inteligencia artificial. Teniendo como fin principal , brindar soluciones innovadoras que no solo midan con precisión la fuerza muscular, sino que también impulse la excelencia en todos los aspectos del rendimiento deportivo.</p> <p>La organización también se visiona como el socio estratégico de elección para atletas, equipos deportivos, entrenadores y profesionales del deporte en Colombia, ofreciendo una gama completa de productos y servicios personalizados que se adapten a las necesidades específicas de cada disciplina. Proyectando ser una fuerza impulsora en la mejora continua del rendimiento y la salud de los deportistas en todo el país.</p>
<b>2.4. VALORES</b>	<p>Los principales valores que proyecta la iniciativa son:</p>

Innovación

Integridad.

Colaboración

Excelencia.

Adaptabilidad.

Compromiso con la salud y bienestar.

Respeto

Responsabilidad

Aprendizaje continuo.

### **3. ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN**

#### **3.1. ANÁLISIS FODA (FORTALEZAS, OPORTUNIDADES, DEBILIDADES, AMENAZAS).**

A continuación se detallan las diferentes fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas de la iniciativa:

##### **FORTALEZAS:**

- \* Sistema móvil y portable, considerando un factor diferencial con otros dispositivos.
- \* Capacidad para el procesamiento y entrega de los datos.
- \* Apoyo y alianzas con atletas, entrenadores, clubes deportivos y centros de desarrollo tecnológico.
- \* Equipo interdisciplinario (tecnológico y técnico). Con experiencia en el componente tecnológico terapias y rehabilitación deportiva.

##### **OPORTUNIDADES:**

- \* Crecimiento continuo de la práctica de deportes a nivel aficionado y de alto rendimiento.
- \* Poca oferta de equipos móviles a nivel local.

##### **DEBILIDADES:**

- \* Falta de validaciones comerciales de los dispositivos.
- \* Limitaciones presupuestales para el desarrollo.
- \* Fortalecimiento de canales digitales para mayor visibilidad de la solución.

##### **AMENAZAS:**

- \* Inconveniente con la seguridad de los datos. Posibles ataques cibernéticos.

- \* Cambio en la regulación en la protección de datos
- \* Resistencia al cambio para el uso de nuevas tecnologías
- \* Otros actores con mayor capacidad de desarrollo y financiero.

### **3.2. MÉTRICAS**

Para medir el éxito y progreso de SEFUM en la consecución de sus objetivos, es esencial establecer métricas claras y relevantes. Aquí hay algunas métricas clave que la empresa podría considerar

Para medir el éxito y progreso de SEFUM en la consecución de sus objetivos estratégicos, es esencial establecer métricas claras y relevantes. Se presentan un conjunto de métricas claves la iniciativa implementará:

#### **Penetración de Mercado:**

- Porcentaje de mercado capturado en comparación con el mercado total de tecnología deportiva en Colombia.
- Número de nuevos clientes adquiridos en relación con el mercado objetivo.

#### **Crecimiento de Ingresos:**

- Tasa de crecimiento anual de los ingresos generados por clientes , a partir del uso del hardware y software.
- Participación de los ingresos provenientes de nuevos productos o servicios en el total de ingresos.

#### **Satisfacción del Cliente:**

- Índice de satisfacción del cliente basado en encuestas periódicas.
- Tasa de retención de clientes a lo largo del tiempo.

#### **Expansión Nacional:**

- Número de nuevos mercados regionales ingresados.
- Porcentaje de ingresos totales provenientes de mercados nacionales.

#### **Desarrollo de Productos y/o servicios:**

- Frecuencia de lanzamiento de nuevos productos o actualizaciones de software.
- Índice de adopción de nuevos productos por parte de los clientes existentes.

#### **Colaboraciones Estratégicas:**

- Número de nuevas alianzas estratégicas con instituciones académicas, equipos deportivos u otras empresas relevantes.
- Medición del impacto de las colaboraciones en el desarrollo y mejora de productos..

#### **Impacto en la Prevención de Lesiones:**

- Porcentaje de atletas que informan una mejora en la prevención de lesiones.
- Número de testimonios o estudios de caso que destaquen la eficacia de las soluciones SEFUM en la prevención de lesiones.

#### **Participación en Programas de Educación:**

- Número de eventos educativos organizados o participados.
- Alcance de programas educativos en escuelas, equipos deportivos y comunidades.

#### **Reconocimientos y Premios:**



- Número de premios recibidos por innovación, impacto en la industria, etc.
- Inclusión en listas de empresas destacadas en el ámbito deportivo y tecnológico
- 

### **3.3. ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA Y EL MERCADO.**

Para el análisis de este componente, por favor, revisar el anexo compartido como análisis macroeconómico y el relacionado con las tendencias.

## **4. OBJETIVOS ESTRATÉGICOS**

Los objetivos estratégicos de SEFUM se centran en impulsar su posición como líder en el desarrollo de tecnología para la evaluación del rendimiento físico y la prevención de lesiones en atletas. Estos objetivos están alineados con la misión y visión de la empresa, buscando el crecimiento sostenible, la innovación continua y la contribución positiva al ámbito deportivo. Aquí tienes una propuesta de objetivos estratégicos para SEFUM

### **Innovación Tecnológica:**

- Desarrollar e implementar al menos dos actualizaciones significativas en hardware y software anualmente para mantener la posición de vanguardia en la industria.

### **Expansión de Mercado:**

- Expandir la presencia nacional alcanzando al menos el 40% de los equipos deportivos profesionales y centros de entrenamiento relevantes en Colombia en los próximos tres años.

#### **Penetración Internacional:**

- Ingresar a al menos tres nuevos mercados internacionales dentro de los próximos cinco años, estableciendo alianzas estratégicas para facilitar la entrada y adaptándose a las necesidades locales.

#### **Desarrollo Integral de Soluciones:**

- Ampliar la oferta de productos para abordar no solo la medición de fuerza muscular, sino también otros aspectos clave del rendimiento físico, como la flexibilidad y la resistencia.

#### **Colaboraciones Estratégicas:**

- Establecer al menos tres nuevas colaboraciones estratégicas con instituciones académicas y equipos deportivos de renombre para fortalecer la investigación y mejorar la validación científica de las soluciones SEFUM.

#### **Satisfacción del Cliente:**

- Mantener un índice de satisfacción del cliente superior al 90%, implementando programas de retroalimentación continua y acciones correctivas según sea necesario.

#### **Acción en Responsabilidad Social, educación y conciencia.**

- Participar en al menos dos programas de responsabilidad social anuales, promoviendo la actividad física, la prevención de lesiones y la conciencia sobre la salud en la comunidad.

### **Crecimiento Sostenible:**

- Lograr un crecimiento anual del 15% en los ingresos durante los próximos tres años, equilibrando la expansión del mercado con la rentabilidad financiera.

Estos objetivos estratégicos proporcionan un marco claro para el crecimiento y la excelencia continua de SEFUM en su industria, asegurando que la empresa esté bien posicionada para enfrentar los desafíos futuros y contribuir positivamente al mundo del deporte.

## **5. ESTRATEGIAS Y ACCIONES**

### **Innovación Tecnológica:**

- **Acciones:**

1. Designar una persona o equipo encargado de I+D dedicado para la investigación constante en biomecánica y tecnologías emergentes.
2. Establecer colaboraciones con universidades y laboratorios especializados para el intercambio de conocimientos y acceso a investigaciones relevantes.
3. Programar revisiones trimestrales para evaluar la evolución de las tecnologías actuales y la identificación de nuevas oportunidades.

### **Expansión de Mercado:**

- **Acciones:**

1. Realizar un análisis de mercado para identificar regiones y equipos deportivos no cubiertos.

2. Implementar estrategias de marketing específicas para llegar a nuevos clientes, destacando casos de éxito y testimonios de deportistas relevantes.
3. Ofrecer paquetes de demostración a equipos y centros de entrenamiento para aumentar la adopción inicial.

#### **Penetración Internacional:**

- **Acciones:**

1. Realizar estudios de viabilidad para evaluar la demanda y la adaptabilidad de las soluciones SEFUM en nuevos mercados.
2. Establecer alianzas con distribuidores locales y profesionales del deporte en los países objetivo.
3. Asegurar que el software y los equipos sean culturalmente adaptables y cumplan con los estándares locales.

#### **Desarrollo Integral de Soluciones:**

- **Acciones:**

1. Formar un equipo multidisciplinario de desarrollo de productos que incluya expertos en biomecánica, fisioterapia y ciencias del deporte.
2. Realizar encuestas y entrevistas con entrenadores y atletas para identificar necesidades específicas en diferentes disciplinas deportivas.
3. Implementar un ciclo de desarrollo ágil para la rápida iteración y lanzamiento de nuevas características y productos.

#### **Colaboraciones Estratégicas:**

- **Acciones:**

1. Identificar posibles colaboradores a través de conferencias, eventos deportivos y contactos en la industria.
2. Desarrollar propuestas detalladas que destaquen los beneficios mutuos de la colaboración.
3. Establecer acuerdos contractuales claros y sostenibles que definan roles y responsabilidades.

#### **Satisfacción del Cliente:**

- **Acciones:**

1. Implementar encuestas de satisfacción del cliente después de cada interacción clave.
2. Establecer un sistema de gestión de quejas para abordar rápidamente los problemas y mejorar continuamente los procesos.
3. Ofrecer programas de fidelización y descuentos a clientes recurrentes.

#### **Acción en Responsabilidad Social , Educación y Conciencia:**

- **Acciones:**

1. Desarrollar contenido educativo en forma de seminarios web, materiales impresos y videos instructivos.
2. Colaborar con federaciones deportivas para integrar programas de capacitación utilizando tecnologías SEFUM.
3. Participar activamente en conferencias y eventos deportivos para compartir conocimientos y establecer conexiones.

#### **Crecimiento Sostenible:**

- **Acciones:**

1. Implementar prácticas eficientes de gestión financiera y operativa para maximizar la rentabilidad.
2. Diversificar las fuentes de ingresos mediante la expansión de la oferta de servicios y productos.
3. Realizar análisis de riesgos periódicos para anticipar posibles obstáculos al crecimiento y desarrollar estrategias de mitigación.