



# “PETRIX”

## PLAN ESTRATEGICO

### TRIBULEX ASESORES 2.009-2012

TRIBULEX Asesores es un Despacho de Asesoría. Está presente en varios municipios de la Región de Murcia, teniendo su oficina principal en Alhama de Murcia.

Cuenta con tres divisiones de servicios:

- Asesoría Integral a empresas, colectivos y particulares.
- Abogados.
- Administración de Fincas.

La estrategia de crecimiento será:

- Fidelización de clientes.
- Ampliación de cartera.
- Franquicias y Asociados.

El presente Plan Estratégico de Tribulex pretende sentar las bases para impulsar el crecimiento de la Sociedad en sus departamentos de Asesoría de Empresas, Administración de Fincas y Abogados. Si bien es necesario precisar que varias de las cuestiones aquí abordadas son comunes al resto de áreas de la empresa.

## CONCEPTOS CLAVE EN TRIBULEX

1.-Valores.
2.-Misión.
3.-Políticas.
4.-Objetivos Corporativos.

### 1.- VALORES.

Consolidan una determinada cultura de empresa, y condicionan la selección y promoción interna del personal: cliente, equipo humano, sociedad, crecimiento y liderazgo.

#### **CLIENTE:**

Nuestro fin y objetivo es el compromiso por ofrecerle un Servicio Integral y de Calidad, en evolución constante.

#### **EQUIPO HUMANO:**

La estructura del Despacho potencia el Capital Humano, ha sido una constante en Tribulex desde que iniciara su andadura:

-Promueve su desarrollo profesional y la promoción interna.

-Apuesta por el trabajo en Equipo para poder obtener servicios óptimos.

-Vela por el Compromiso de su Equipo Humano basado en la ética y deontología.

#### **SOCIEDAD:**

-Compromiso Social y Responsabilidad Social Corporativa:

Generando beneficios que repercute en el entorno social de aquellos lugares donde está presente.

## **CRECIMIENTO:**

Es una máxima y una necesidad para que así, su apuesta por los Clientes, su Equipo Humano y la Sociedad, obtenga mejoras constantes.

Sin crecimiento no hay evolución.

Para ofrecer el mejor servicio, es preciso un crecimiento y mejora constantes.

Si el Despacho no crece, tampoco lo hará el trabajador.

-Crecer a nivel de marca.
---------------------------

-Crecer en cartera, facturación y rentabilidad.
---

## **LIDERAZGO:**

Una apuesta decidida por constantes mejoras, y ambiciosos proyectos que lidera y promueve.

-Estableciendo las más exigentes directrices.
---

-Realizando los servicios bajo los estándares de calidad convenidos.
--

## **2.- MISION.**

Razón de ser de la empresa presente y futura:

-Ofrecer un servicio de asesoramiento y gestión, integral, de calidad y competitivo a personas, colectivos y empresas.
--

-Mediante la experiencia profesional, la responsabilidad, y el trabajo comprometido y ético de su Equipo Humano.
--

-Que pueda revertir parte de sus beneficios a la sociedad que sirve.
--

-Necesitando de un crecimiento constante para conseguir nuestras aspiraciones de liderazgo y referencia.
--

### 3.- POLITICAS.

Consolidación y Crecimiento Constante, además de una necesidad, definen la política de TRIBULEX reflejada en sus valores y misión.

#### **- Consolidación y Mayor Fidelización de nuestra Cartera de Clientes.**

Mediante la búsqueda de la excelencia en la atención personal y telefónica, complementada con la optimización y uso intensivo de las nuevas tecnologías, para ofrecer así unos servicios de calidad total. Estableciendo una relación fluida y constante, basada en la comunicación habitual con el cliente.

#### **- Consolidación del Equipo Humano.**

La base del proyecto TRIBULEX la componen sus profesionales y trabajadores. La experiencia adquirida es el mejor aval y la mejor base para el crecimiento.

#### **-Consolidación de la Marca y Empresa.**

En su ámbito geográfico comarcal y regional.

#### **-Crecimiento de la Cartera de Clientes.**

-En el ámbito comarcal, aumentando cuota de clientes de oficinas propias.

-En el ámbito regional a través de la red de franquiciados o asociados.

#### **-Crecimiento del Equipo Humano.**

Tanto en lo personal, en lo profesional, y en lo económico. Se desea esté por encima de la media en el sector. Para ello se precisa un crecimiento en cartera de clientes, facturación y rentabilidad. Presupuestando una subida salarial que duplique el incremento que viene experimentando el IPC.

**-Crecimiento de la Empresa.**

a) A nivel de marca en dos ámbitos:

-En el comarcal mediante acciones de marketing directo, visitas, jornadas empresariales... Y acciones de RSC (Ej.: "Tus estudios tienen premio")

-En el regional, a través de los asociados y franquiciados, se llevarán a cabo acciones compartidas –TRIBULEX promocionará incentivando labores de promoción y actividades de comunicación con los agentes locales-.

b) A nivel de cartera, facturación y rentabilidad.

**4.-OBJETIVOS CORPORATIVOS.**

Queremos ser un Referente:

-Como Entidad.

-Como Estructura Empresarial.

-Como Valoración en la Calidad del Servicio.

-Como Equipo Humano y Profesional.

-Como Empresa con Compromiso Social.