

¿Cómo anda tu negocio?

Por Fernando Barragán
Content Creator de Konfío

Sí confiamos,
sí prestamos

Créditos para tu negocio

konfio.mx

Dale un apagón

Te la pasas corriendo. Te levantas temprano, te acuestas tarde completamente fulminado. Duermes poco. Comes de pie y con prisa. Casi no convives con tu familia porque cuando la ves lo único que quieres hacer es descansar en el sillón y despejar tu cabeza con alguna película o el partido del día. Tu negocio y tus ocupaciones diarias llenan tus horas de pendientes y asuntos que atender. Tu celular no deja de sonar. Sí, es un ritmo de vida vertiginoso que difícilmente da cabida a la reflexión sobre ti mismo y mucho menos sobre tu negocio, aunque sea lo único en lo que piensas. ¡Qué ironía!

El poder de la reflexión es tan grande que nos ayuda a encontrarle lógica y conexión a todas esas actividades sueltas y pesadas que nos consumen diariamente para ser más productivos.

Dale a tu negocio ese apagón que tanto necesita.

Detente un instante y observa tus actividades

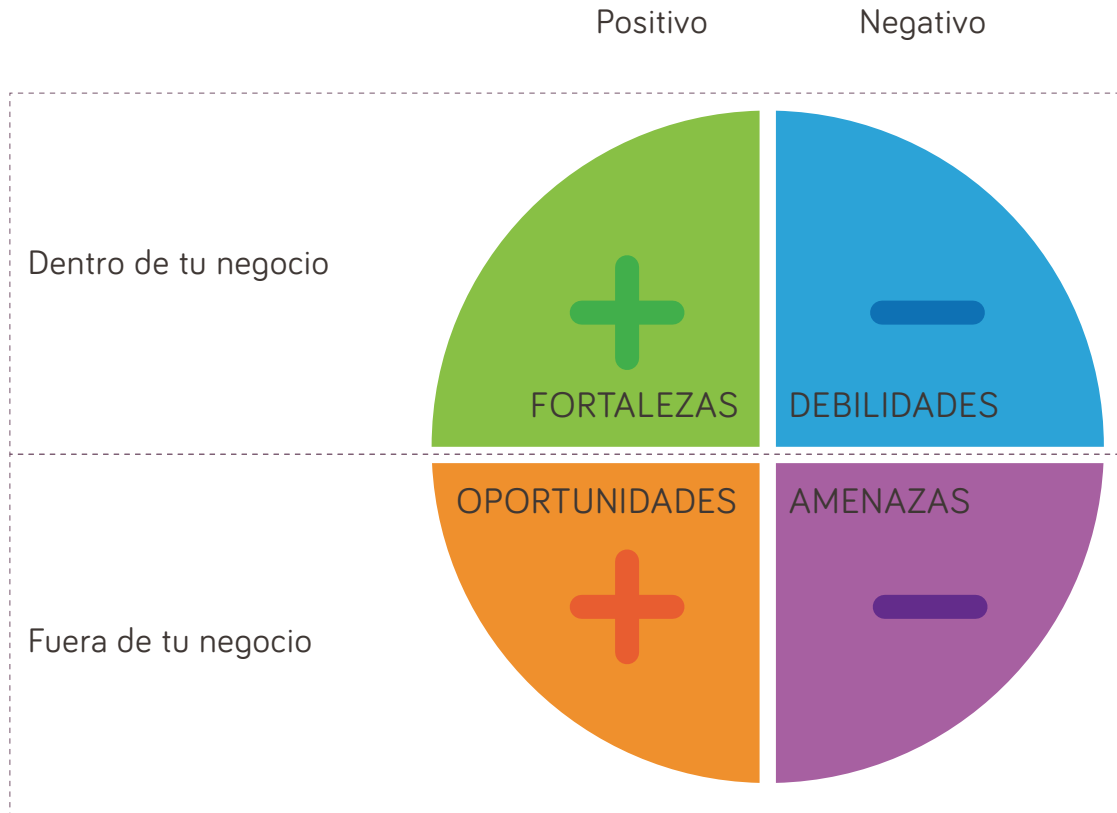
- ¿Qué prioridad tienes para tu negocio en este momento?
- ¿Estás aprovechando al máximo cada recurso con el que cuentas?
- ¿Qué necesitas para producir más?
- ¿Qué está frenando tus ventas?
- ¿Ya tienes todos los clientes que quieres?
- ¿Qué le está funcionando a tu competencia?
- ¿Cómo puedes renovar tu producto/tienda para hacer un nuevo lanzamiento?
- ¿Sabes exactamente los ingresos y egresos que tuviste el mes pasado?
- ¿Qué inclinaciones nuevas existen en tus clientes o mercado?
- ¿Qué tipo de quejas tienen tus clientes? ¿Cómo las solucionas?

Y la lista se puede alargar todo lo que quieras...

Este ebook te dará algunas ideas para que tu negocio tenga la perspectiva necesaria y tomes decisiones que optimicen tus procesos y mejoren tus ingresos.

FODA

FODA es una sigla que resume cuatro conceptos: fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas.



El análisis FODA consiste en realizar una evaluación de los factores fuertes y débiles que expresan la situación interna de tu negocio, así como su posición externa frente a la competencia o los mismos clientes.

También es una herramienta sencilla que te permite obtener una perspectiva general de la situación estratégica de tu empresa. En pocas palabras el análisis FODA es una herramienta fácil y eficaz para diagnosticar en dónde está parado tu negocio.

FORTALEZAS

Son las capacidades especiales que posee tu empresa y por las que cuenta con una posición privilegiada frente a la competencia.

Todo lo que está a tu favor y lo que haces bien:

- Cualidades de tus empleados.
- Calidad de tu producto.
- Lugar de tu negocio.
- Cartera de clientes fuerte y con conocimiento personal.
- Tus recursos.
- Experiencia en el negocio.
- Capacidad de adaptabilidad.

OPORTUNIDADES

Los factores positivos que benefician tu negocio. Pon mucha atención y despierta tus instintos. Descubrir tus oportunidades puede cambiarte la vida.

Es acerca de descubrir todo lo que puedes hacer para mejorar tu negocio:

- Nuevos mercados con nuevos públicos.
- Apoyo gubernamental para tu desarrollo.
- Financiamiento.
- Crecimiento de tu sector.
- Algún producto de moda.
- Procesos tecnológicos.

DEBILIDADES

Son aquellos factores que provocan una posición desfavorable frente a la competencia.

Los errores que tienes que corregir:

- Atraso tecnológico.
- Poca organización.
- Falta de financiamiento
- Poca integración de tus empleados.
- Fallas en tus productos.

AMENAZAS

Los factores externos que atentan incluso contra la permanencia de la organización. Las amenazas son un poco más complicado de descubrir y ponerles solución.

Las dificultades que atentan contra tu negocio:

- Tu competencia.
- Políticas o leyes que bajan tu utilidad o te cierra mercados.
- Mayor costo de producción: luz, agua, teléfono, etc.
- Crisis económica y pocas ventas.

Sí, seguro son cosas que ya de alguna manera sabías. Pero ponerlas todas juntas y encontrarles solución marca la diferencia entre darte un golpe o evitarlo. Tan sencillo como eso.

Cultiva tus **fortalezas**,
aprovecha tus **oportunidades**,
aminora tus **debilidades**,
combate tus **amenazas**.

¡Haz que tu negocio mejore!

Sigue los **6** pasos

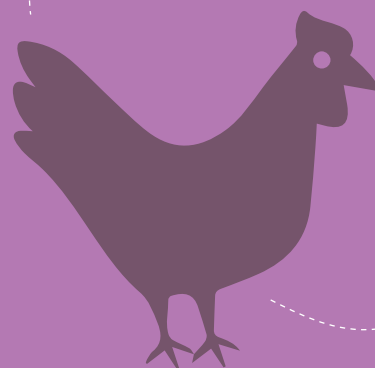
1



SIÉNTATE

Siéntate una hora a pensar y escribe en una hoja todo lo que se te ocurra en referencia al FODA de tu negocio. No desprecies cualquier idea que tu instinto te dicte. Pero escríbelas, la tinta y el papel te hacen ver claramente muchas cosas que en la mente parecen confusas.

2



BUSCA A TU GALLO

Una vez que hayas exprimido tu cerebro, busca a una persona que te pueda ayudar a generar ideas y a completar el análisis de tu negocio. Contar con la opinión de un tercero siempre es muy valioso. Encuentra a personas que conozcan tu negocio y les tengas la confianza suficiente como para hablar del tema. Puede ser tu esposa, tu socio, tu mejor trabajador, tu papá, etc.

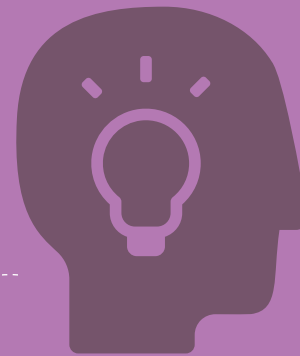
3



¿CÓMO VAN?

Siéntate con ellos a platicar de la situación actual del negocio. Es bueno que lleves algunos números, resultados o informes que los pongan en contexto de forma sencilla. ¿Van bien? ¿El crecimiento se ha frenado? ¿Están perdiendo clientes? ¿Cómo se vislumbran las ventas?

4



LLUVIA DE IDEAS

Haz que se enfoquen en el FODA. Escúchalos. Es muy importante que les pongas mucha atención sobre su sentir, su forma de ver la realidad de la empresa. Escribe todo lo que te digan, te guste o no. Con una hora de bombardeo de ideas basta.

5

REFLEXIONA

Tienes un papel lleno de ideas un poco más ordenadas que antes. Quizá no te gusta el panorama. Incluso algunas ideas no serán prioritarias. No importa. Tienes que escoger lo más importante y ver en qué te vas a enfocar:

- a. ¿Qué fortaleza vas a potenciar?
 - b. ¿Qué oportunidad vas a aprovechar?
 - c. ¿Qué debilidad vas a disminuir?
 - d. ¿Qué amenaza vas a combatir?
- Una a la vez. Ya llegará el momento en que te comas el mundo. Por ahora, elige una y enfócate.

6

DECIDE

La reflexión siempre te debe llevar a decidir algo.

- a. ¿A qué le vas a invertir tiempo y dinero?
- b. ¿Qué necesitas para hacerlo?
¿Qué calendario vas a seguir?
- c. ¿Cuándo revisarás el resultado de tus esfuerzos?
- d. Tienes que supervisar tus decisiones máximo dentro de 6 meses. Si te tomas en serio este análisis puede ser una herramienta muy útil para tu toma de decisiones.



algunas estrategias

Estrategia DA

Debilidades Vs. Amenazas

Cuando hay una situación muy complicada en la empresa que lucha por su supervivencia o decide su liquidación.

Solución: reducir sus operaciones con menos personal esperando solucionar las debilidades y que vengan mejores tiempos. Trata de evitarla a menos que realmente tu negocio esté quebrando.

Estrategia DO

Debilidades Vs. Oportunidades

Cuando encuentras oportunidades en el exterior, pero tienes algunas debilidades dentro del negocio que te impiden aprovecharlas.

Solución: aprovecha esa oportunidad que se te presenta que vaya también perfilada a aminorar o desaparecer tu debilidad.

Tu prioridad es muy clara.

algunas estrategias

Estrategia FA

Fortalezas Vs. Amenazas

Cuando la empresa está bien, pero presentes algunas amenazas que podrían afectarte.

Solución: usa tus fortalezas con mucho cuidado y discreción. Recuerda, la información es poder. Tampoco te dediques todo el tiempo a buscar amenazas y tomar medidas al respecto; solo atiende la más apremiante.

Estrategia FO

Fortalezas Vs. Oportunidades

Cuando la empresa está bien y el panorama luce prometedor usando sus fortalezas para aprovechar las oportunidades.

Solución: más que una solución lo que necesitas es un plan concreto de crecimiento para aprovechar tu buena racha de manera ordenada.

Todas las empresas exitosas han pasado por las cuatro etapas aplicando todas las estrategias. Usa esta sencilla herramienta y analiza en dónde estás parado.

FUENTES

El Análisis FODA, Dra. Jessie M. Orlich. / Análisis FODA, un instrumento de aplicación práctica para las MYPIMES, Lic. Carlos Maturana y Lic. Carlos Ramos.