

Cinco (5) estrategias claves para el crecimiento empresarial

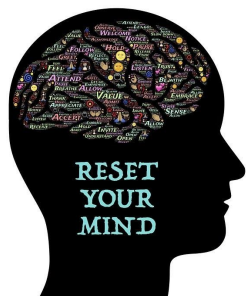
Normalmente, cuando creamos un negocio o empresa nuestro sueño es tener libertad e independencia; sin embargo, muchas veces terminamos siendo esclavos de nuestra propia creación.

Esto se debe a que nos dejamos llevar por los afares del día a día y no tomamos un tiempo para planear y ejecutar acciones que nos permitan optimizar las actividades de nuestro negocio y ser más productivos.

A continuación se mencionan cinco (5) estrategias claves que usted debe empezar a fortalecer para lograr sus objetivos de crecimiento continuo; para que su empresa sea sostenible en el tiempo y usted llegue a ser un empresario exitoso.

¡Empecemos!

1. Recuerde quien es usted.



En el pasado usted ha construido cosas grandiosas. Tal vez ha perdido impulso; pero debe retomar sus pensamientos de grandeza.

Debe desarrollar su **Mindset empresarial**. Un empresario piensa muy distinto al resto de los mortales; y esta capacidad de pensamiento es la que lo puede llevar hacia la cima del éxito.

Algunas cualidades que deben prevalecer (o retomar si están perdidas) en la psicología del empresario deben ser:

- ★ **Autodisciplina.** Esto es claro: somos nuestro propio jefe; debemos obligarnos a hacer lo que tengamos que hacer cuando lo tengamos que hacer. Mientras más **hagamos la tarea**, mayor será nuestra retribución y tranquilidad a mediano plazo.
- ★ **Pensamiento a largo plazo.** Si siempre quieres las cosas sean para YA mismo, entonces puedes ir arreglando tu hoja de vida para buscar un empleo con sueldo fijo. Las cosas buenas toman su tiempo para consolidarse.
- ★ **Perseverancia.** Caerse > Levantarse > Caerse > Levantarse > Caerse > Levantarse... no hay otra explicación.
- ★ **Compromiso.** No es solo decir “yo quiero” y esperar como que caiga del cielo sin mover un dedo. Tampoco es tomar una decisión y “tratar de hacerlo” o “intentar

para ver si funciona"... Comprometerse es hacer lo que sea necesario por el tiempo que sea necesario hasta dar la vida por ello.

- ★ **Ser vendedor.** Todos somos vendedores aunque no seamos conscientes de ello. Un empresario siempre debe tener esto en mente... vendemos nuestra imagen, nuestro prestigio, nuestra forma de ser, nuestro respeto, nuestro honor, nuestra confianza.

2. Los tres pilares de las empresas

Todas, todas las empresas se desarrollan bajo tres pilares:

Administración	Producción	Ventas
Tiene que ver con la gestión del talento humano, los temas legales, la contabilidad, el flujo de efectivo, los proveedores y la responsabilidad social de la empresa.	Se encarga de preparar los productos o servicios que se van a ofrecer. Gestión de costos y control de calidad.	La más fácil de definir: se encarga de conseguir clientes y mantenerlos. Gestión de ventas, marketing, mercadeo, logística y distribución.

Cuando hay problemas en una empresa es porque algo anda mal en una de estas tres áreas. Hay que clasificar nuestras actividades diarias y asignación de responsabilidades con base en estas tres áreas y tener un plan estratégico para cada una de ellas.

3. El flujo de efectivo

Aunque existan empresas sin ánimo de lucro, éstas también deben ser sin ánimo de pérdidas.

Tal vez no sea un tema elegante para hablar en reuniones familiares o sociales, pero el dinero no debe ser un tabú en las empresas. Hay que ser calculadores compulsivos y conocer cómo se mueve cada centavo en nuestro negocio.



Principalmente se deben conocer cuatro cifras (4):

\$ **Precio de ventas.** Debemos saber claramente a cómo vender nuestro productos para cubrir nuestros costos y obtener ganancias.

\$ **Costo de ventas.** Cuánto nos cuesta fabricar un producto o preparar un servicio y ponerlo justo en las manos del cliente.

\$ **Costo administrativo.** Cuánto gastamos para que la empresa funcione: talento humano, servicios públicos, papelería, locaciones, etc.

\$ **Utilidad.** Cuanto nos queda al final del día, del mes, del año. Esto es lo le da la libertad a los dueños de negocios.

4. Todos brindamos servicios.

Aunque sea una empresa de comercialización siempre tendrá que brindar un servicio: servicio post-venta, servicio al consumidor, servicio de capacitación, servicio de envío, etc.

Por lo tanto usted debe tener cualidades excepcionales de servicio al cliente, al proveedor, al empleado y a los accionistas.

Estas cuatro personas han **confiado** en usted y en su negocio.

Es más fácil brindarle mayor calidez y atención para que continúen con nosotros que buscar a nuevas personas.

Para brindar un buen servicio se requiere:

- Brindar confianza
- Sonreír y ser amable
- Ponerse sinceramente en el lugar de la otra persona (recuerde que usted también es cliente y quizás un tanto más fastidioso)
- Asegurar la satisfacción

Uno de los indicadores de si su empresa va por buen camino es La medida de la satisfacción del cliente. Si aún no la está midiendo, debe buscar estrategias y sistemas para empezar a hacerlo.

5. Sistematizar. Sistematizar. Sistematizar.

¿Sabía usted que la Teoría General de los Sistemas fue desarrollada inicialmente en el campo de Biología?

Normalmente cuando alguien dice “soy ingeniero de sistemas”, su interlocutor comenta “mi computador está lento, ¿qué será lo que tiene?” (no, no es gracioso para el ingeniero, aunque sonría)

Más allá de los computadores y de los sistemas de información... la sistematización en las empresas consiste en describir paso a paso la forma en que se realiza cada cosa:

- ¿Cómo se compra? ¿Cómo se consigue un proveedor? ¿Se hacen órdenes de compras? ¿Se hace factura o documento equivalente?
- ¿Cómo se contrata a un empleado? ¿Cómo se paga la nómina? ¿Si contratamos por prestación de servicios, pagamos seguridad social? ¿Damos una sola dotación al año o tres veces?
- ¿Debo declarar impuestos? ¿Cómo llevo mi contabilidad? ¿Contrato a un contador directo o a uno por labor?
- ¿Cómo se hace cada producto? ¿Cómo se prepara cada servicio? ¿Cómo se capacita al personal y al cliente?
- ¿Cómo se vende? ¿Cómo se entrega? ¿Cómo nos pagan, en efectivo, tarjeta, PSE? ¿El mismo que vende cobra?

Recuerde que mientras más detallados estén sus sistemas y procedimientos más cerca estará de que su negocio funcione SOLO, y de su consecuente libertad.

La sistematización va de la mano de la AUTOMATIZACIÓN. Una vez determine y **documente** cómo se hace cada cosa en su negocio paso a paso, puede delegar estas funciones a otras personas, a máquinas o a sistemas de información que las hagan con la mínima supervisión y costo.

En APPSIEL creamos sistemas de información que automatizan las tareas de las empresas. Nuestra misión es **facilitar la vida y el crecimiento empresarial**.

Mas información en www.appsiel.com.co