



APPSIEL

**IDEAL PARA EMPRENDEDORES**

# **CINCO ESTRATEGIAS PARA UN CRECIMIENTO EMPRESARIAL**

**POR APPSIEL**

*Y planes de acción para su  
implementación*

**ADALBERTO PEREZ**



APPSIEL

**IDEAL PARA EMPRENDEDORES**

**CINCO  
ESTRATEGIAS  
PARA UN  
CRECIMIENTO  
EMPRESARIAL**

**POR APPSIEL**

**ADALBERTO PEREZ**

# CINCO ESTRATEGIAS PARA UN CRECIMIENTO EMPRESARIAL



Mi nombre es Adalberto Perez Ingeniero de sistemas de la ciudad de valledupar. Soy CEO y fundador de Appsiel una empresa dedicada al desarrollo de tecnología que permite aumentar la productividad en las operaciones de empresas e instituciones.

Y quiero compartir con ustedes las estrategias para lograr un crecimiento empresarial.

# PROLOGO

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 afanes 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 o negocio sea sostenible en el tiempo y usted llegue a ser un empresario exitoso. Además se sugieren las herramientas necesarias para una exitosa implementación de las estrategias mencionadas.



**Recuerde que el primer paso es el más difícil y usted ya lo dió**

Su idea ya está materializada, su negocio funcionando, gestiona proveedores, tiene clientes, recibe ingresos, muchos o no tantos; pero recibe. ¡Felicitaciones! usted tiene una empresa. 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. Además, debemos ser ejemplo para nuestro equipo de trabajo.



## **Pensamiento a largo plazo.**

Si siempre quieres que 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**

Caer > Levantarse > Caer > Levantarse > Caer > 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 durante el tiempo que sea necesario", incluso 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...

Cada persona de su negocio debe preocuparse por fortalecer estas cualidades y usted como directivo debe preocuparse porque cada miembro de su equipo de trabajo crezca más cada día tanto a nivel personal como profesional.

## ● **PROPUESTA PARA LA** ● **ACCIÓN** ●

*Implementar un sistema de Gestión del conocimiento.*

Puede ser algo tan simple como brindar una **charla semanal** acerca del “fortalecimiento de cualidades blandas” u otras temáticas o implementar toda una **estrategia de capacitación permanente** con herramientas educativas digitales.

En **APPSIEL** contamos con herramientas de software académico con las que podrá disponer de un sistema completo de Gestión del conocimiento y contar con asesoría especializada para la creación de su propia Universidad Corporativa.



# 2

## Los tres pilares de las empresas

Todas, todas las empresas se desarrollan bajo tres pilares:

### **ADMINISTRACIÓN**

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.

### **PRODUCCIÓN**

Se encarga de preparar los productos o servicios que se van a ofrecer. Gestión de costos y control de calidad.

### **VENTAS**

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.

Muchos negocios llevan años en el mercado sin lograr un crecimiento notable e incluso viviendo del día a día: los mismos clientes, los mismos productos, etc. Para poder establecer planes estratégicos en cada área de la empresa hay que disponer de información organizada y clasificada.



## • PROPUESTA PARA LA ACCIÓN •

*Hacer un diagnóstico de cada área de la empresa.*

Analizar con cifras reales la situación actual: cantidad de productos y/o servicios, cantidad de clientes y proveedores, productos más vendidos, rentabilidad por clientes y productos.

En estos diagnósticos muchas veces, se descubren datos terroríficos: como que algunos productos mientras más se venden, más generan pérdidas; o clientes que generan más desgaste y que en realidad no generan tanta utilidad; o algún producto que no se le da mucha importancia y genera mucha utilidad, etc.

En **APPSIEL**, cada aplicación está especialmente diseñada para administrar un área específica: Compras, Inventarios, Ventas, Nómina, Contabilidad, Tesorería; y todas las aplicaciones se integran para darle una información integral y oportuna. Con una información organizada y actualizada en tiempo real puede tomar las mejores decisiones.

# 3

## El flujo de efectivo

Aunque existan empresas sin ánimo de lucro, éstas también lo 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**

Cuánto nos queda al final del día, del mes, del año. Esto es lo que da la libertad a los dueños de negocios.

## • PROPUESTA PARA LA ACCIÓN •

*Implementar un sistema de Tesorería especializado.*

Muchas veces el manejo del dinero se da a través de la contabilidad; y, aunque la contabilidad es la que nos muestra la situación financiera de la empresa, no siempre tiene herramientas eficientes para el manejo del dinero y el flujo de caja.

Un sistema de tesorería debe tener, entre otras cosas, gestión de cajas y bancos, gestión de recaudos (ingresos, anticipos de clientes, cuentas por cobrar), gestión de pagos (gastos, anticipos de proveedores, cuentas por pagar), reportes y movimientos del flujo de efectivo por cajas, bancos, clientes, etc.

En **APPSIEL**, con el módulo de Tesorería puede llevar en tiempo real todo el ingreso y salida de dinero de su empresa. Controle cada movimiento de dinero de su negocio, porque como dice el refrán “Cuida tus centavos, que tus pesos se cuidan solos”.



# 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
- ▶ Sonreir 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

## PROPUESTA PARA LA ACCIÓN

*Establezca políticas claras de servicio al cliente...*

... y haga que toda persona que trabaje en su negocio conozca dichas políticas y las aplique; a los clientes no nos gustan los trámites ni las fastidiosas esperas. Toda persona en su negocio debe estar en la facultad de atender bien CUALQUIER TIPO DE SOLICITUD de un cliente.

En **APPSIEL**, con el módulo de Ventas puede llevar el control de sus clientes a través de perfiles detallados y su comportamiento de compras.

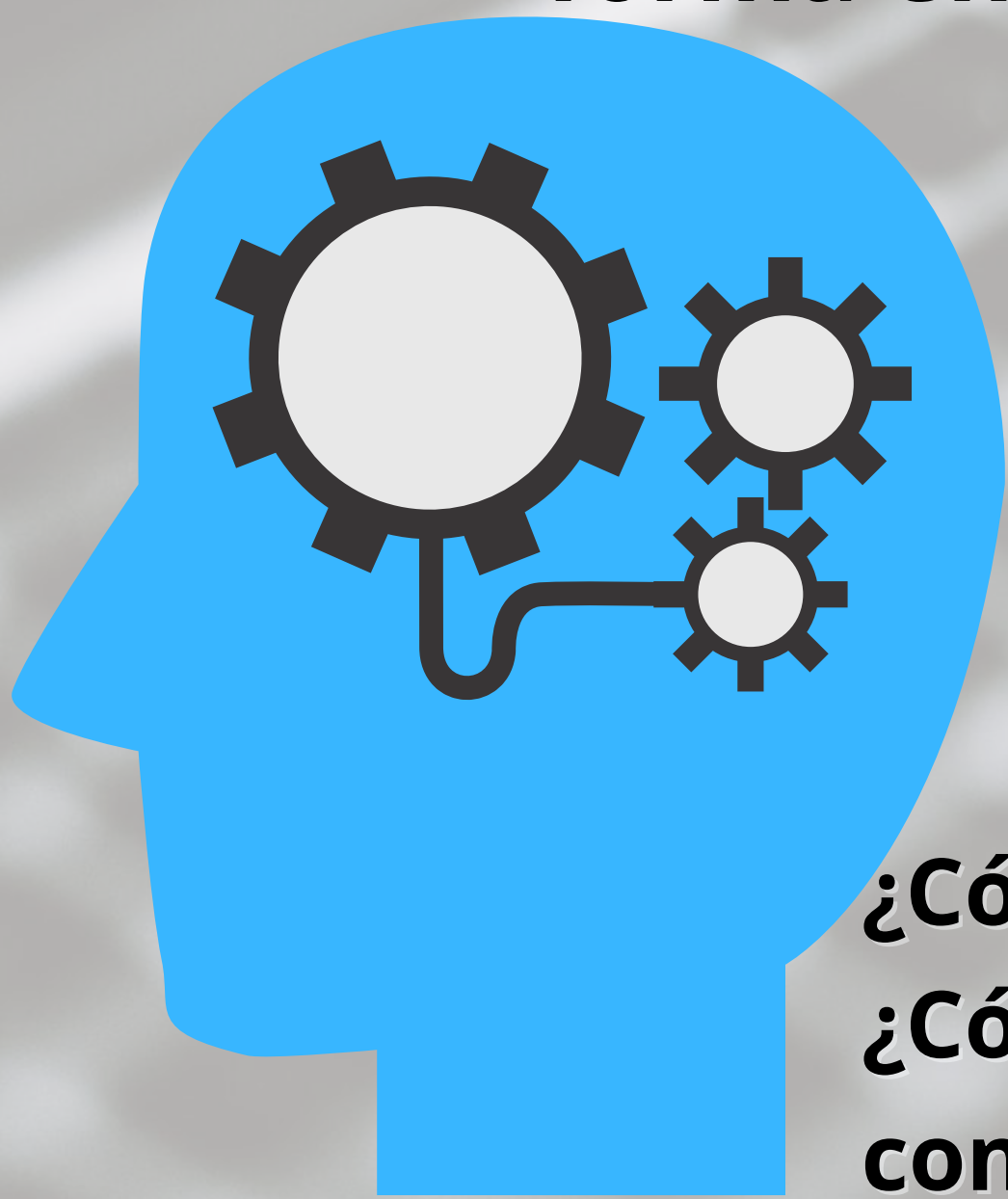
# 5

## **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? ¿La misma persona que vende, es la que cobra?**

Recuerde que mientras más detallados estén sus sistemas y procedimientos más cerca estará de que su negocio funcione **SOLO** (sin usted) y podrá dedicarse al crecimiento, la expansión o desarrollo de nuevos negocios.

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.

## • PROPUESTA PARA LA ACCIÓN •

*Implementar un sistema de información para automatizar sus sistemas.*

En el mercado existen miles de herramientas de software para empresas. Muchos son excelentes, otros no tanto. Análise bien las alternativas y cree una alianza con aquel proveedor que le de las garantías que requiere para que su negocio crezca.

En **APPSIEL** no solo brindamos servicios de software en la nube que automatizan las tareas de las empresas, sino que brindamos asesoría directa y personalizada para la correcta implementación de sus sistemas. Recuerde que nuestra misión es Facilitar la vida y el crecimiento empresarial a través de sistemas de información que aseguren la sostenibilidad de las organizaciones.

# ¡Gracias!

¿Qué le pareció este material? Por favor,  
déjenos sus comentarios

<https://www.appsiel.com.co>

o escribanos a [contacto@appsiel.com.co](mailto:contacto@appsiel.com.co)