

5



ESTRATEGIAS PARA

AUMENTAR TUS MÁRGENES



1

Incrementa tus precios

Esto es tan sencillo como se escucha, sólo eleva tus precios en un 10% o algo así.

Esto es bueno para la mayoría de los negocios, especialmente para aquellos de la industria del servicio, en los que hay una enorme diferencia en la calidad, de los distintos negocios.

Esto te permite obtener mayores ganancias en cada venta que hagas. Incrementar los precios un poco en un período de tiempo no debe molestar a tus clientes. Incluso, es posible que ni lo noten.



Aunque recuerda, si estás en una industria altamente competitiva, donde todos anuncian los precios y éste es siempre el interés número uno del cliente, no es aconsejable aumentar mucho los precios.

2

Maneja los costos como un porcentaje de ventas

Se logra al calcular todos los costos que surgen en tu negocio como un porcentaje de ventas.

Esto te proporciona una idea de la **cantidad de ventas que necesitas hacer antes de empezar a obtener utilidades**. Para hacer esto, debes calcular cuánto te cuesta administrar tu negocio cada semana.

Es necesario que incluyas todos los gastos, desde salarios hasta papelería; desde las cuentas de electricidad hasta la renta, es decir, cualquier cosa que tengas que pagar para mantener tus puertas abiertas.

Después, calcula **cuántas ventas se necesitan para cubrir ese costo** antes de que empieces a ver las utilidades. Esto también te puede indicar si tu negocio tiene posibilidades de éxito, o si sólo estás engañándote a ti mismo.

Una vez que hayas descubierto esta cifra, *explícale a tu equipo lo que se requiere para mantener el negocio rentable*. Esto los motivará a incrementar las ventas y alcanzar sus metas.



3

Manejo de Eficiencia, Productividad y Tiempo

El manejo del tiempo es un gran problema entre dueños de negocios, principalmente a que son el corazón, cerebro, estómago, músculos y huesos del negocio.

Hay un momento en que las cosas **importantes no son urgentes**, y pasado ese momento es cuándo urge atender esa situación.

Tu tarea es **organizar tu tiempo y el de tu equipo** de tal manera que se concentren en lo más importante *antes de que se vuelva urgente*.

Para ello tendrás que aprender a delegar, liderar, apoyar y mantener a tu equipo, de esta manera ellos serán mejores en sus labores y tú podrás enfocarte en lo más importante:

Trabajar PARA el negocio, y no EN el negocio.



Permite que tu equipo se organice, delega actividades sencillas al principio y corrige los errores sobre la marcha.

4

Vende productos y servicios de mayor margen

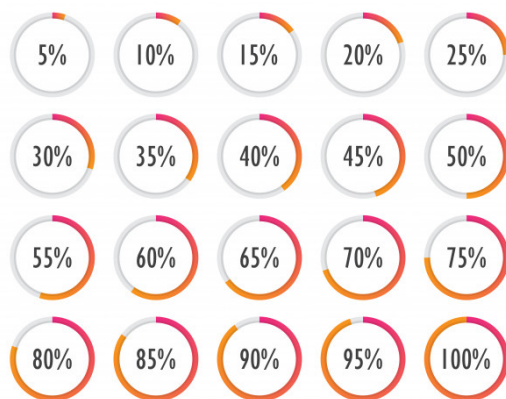
¿Por qué no cambiar a productos que ofrecen más margen?

En todo negocio hay servicios o productos de los que no recibes dinero. Identificarlos y comenzar a **enfocar las ventas en los que tienen el mejor margen** siempre es la mejor opción.

Esto funcionará en industrias en las que la gente no es particularmente sensible a una marca, es decir, no les importa la marca que usan o compran. Esto puede significar comprar un producto ligeramente más caro con el que puedas obtener ganancias más altas.

Muy a menudo un producto de precio más alto ofrecerá mayor margen. Debes considerar exactamente cuánto te da cada artículo y luego continuar almacenando sólo aquellos que te dan la mayor cantidad de utilidad.

Si trabajas en la industria del servicio, deberías considerar qué servicios ofrecen la mayor cantidad de utilidad, con la menor cantidad de esfuerzo.



5

Disminuye tus costos

El manejo del tiempo es un gran problema entre dueños de negocios, principalmente a que son el corazón, cerebro, estómago, músculos y huesos del negocio.

Hay un momento en que las cosas **importantes no son urgentes**, y pasado ese momento es cuándo urge atender esa situación.

Tu tarea es **organizar tu tiempo y el de tu equipo** de tal manera que se concentren en lo más importante *antes de que se vuelva urgente*.

Para ello tendrás que aprender a delegar, liderar, apoyar y mantener a tu equipo, de esta manera ellos serán mejores en sus labores y tú podrás enfocarte en lo más importante:

Trabajar PARA el negocio, y no EN el negocio.



Permite que tu equipo se organice, delega actividades sencillas al principio y corrige los errores sobre la marcha.

BONUS

Si lo necesitas, pide ayuda

A veces podemos pensar que tener un negocio es una tarea solitaria y llegamos a sentirnos incomprendidos.

La última gran estrategia es: **Consigue apoyo, un ActionCOACH**

No solo te acompañará, te guiará a través de un sistema probado en más de 60 países del mundo que ha logrado convertir pequeños negocios en empresas completas, además de aconsejarte y ayudarte a tomar las decisiones de mayor valor para tu negocio.

No pierdas la oportunidad de recibir el mejor sistema para convertir tu negocio en una gran empresa.

Llámanos al: (81) 1500 3114

También puedes enviar un whatsapp al dar clic al botón, o visitar nuestra página web



« Un negocio es una
empresa comercial
rentable, que funciona
SIN TI »

-Brad Sugars
Fundador de ActionCOACH

