

“Los problemas son oportunidades, y las oportunidades bien aprovechadas equivalen a dinero en el bolsillo.”



59 Estrategias

INCREÍBLEMENTE PRÁCTICAS

que deberías de aplicar si quieres crecer, inclusive en temporada de

CRISIS



Lo que nunca debes de hacer en temporada de crisis



7 formas de blindar y crecer tu negocio en temporada de crisis



10 formas de mejorar tu flujo de efectivo sin gastar un peso

coacharturomontes.com

informacion@coacharturomontes.com

Coach Arturo Montes



Action
COACH
BUSINESS COACHING

¿Tu Empresa está preparada para enfrentar una crisis?

Toda debilidad de tu empresa es magnificada cuando las cosas se ponen difíciles. La mayoría de los dueños de negocio no están preparados. Esto sucede porque se acostumbran a periodos de bonanza.

La gente tiende a portarse como robot y hasta se vuelven fojos. Olvidan el músculo, la disciplina, la persistencia, energía y creatividad necesarias para dominar.

Es por eso que en situaciones de contracción económica deberás de hacer algo distinto para protegerte. **Los que permanezcan sentados sin hacer nada tendrán que soportar mucho dolor.**

En esta guía encontrarás estrategias para asegurarte de que tu negocio crezca, sobreviva y prospere en cualquier época, pero especialmente durante una crisis.

Son 7 áreas en las que puedes trabajar para blindar y crecer tu negocio...



1. Mejora tu Flujo de Efectivo

El efectivo es a tu empresa lo que la sangre es a tu cuerpo. La buena gestión del efectivo es indispensable para mantener viva una pequeña empresa.

El efectivo sirve para pagar todos los gastos. Si no hay suficiente efectivo para que la empresa funcione, esta se detiene. Se seca.

Si quieres dirigir bien tu negocio, debes de ser capaz de leer y entender tu cuadro de instrumentos financieros.

Piensa en el tablero de tu coche. Tiene un velocímetro, un indicador de combustible y un medidor del aceite.

Si alguno de estos instrumentos no funciona correctamente o usted no entiendes la información que te proporciona, muy pronto te pondrán una multa, te quedarás sin combustible o tendrás que cambiarle el motor a su vehículo.

De igual modo, tu panel de instrumentos financieros tiene **tres indicadores que debe entender bien** para gestionar su empresa: el estado de resultados, el balance general y el flujo de efectivo.

El efectivo es como el combustible de tu auto, es lo que hace que tu empresa siga funcionando. Aquí te comparto 10 estrategias para mejorar tu flujo de efectivo. Marca los que pueda realizar en su negocio:

- VENDER MÁS. Hacer más y mejor marketing.
- Ofrece descuentos por pronto pago.
- Pagos a 6 meses sin intereses con tarjeta de credito (hazlo fácil).
- Cargos por demora.
- Sistema para mejorar tu cobranza (detectar y perseguir deudores morosos).
- Negocia con los proveedores mejores términos.
- Entender y Actualizar pronóstico de flujo de efectivo regularmente.
- Reducir gastos superfluos y costos fijos.
- Eliminar clientes "D" y mejorar relación con C y B.
- Solicitud de investigación crediticia en nuevos prospectos.

2. Recorta la Grasa de tu Negocio

¿Tu negocio es un monstruo come-dinero? Muchos negocios crecen pero sus utilidades no lo hacen. Es decir, aumentan sus ventas y aumentan sus gastos. Muchos de esos gastos son innecesarios para el negocio.

Te propongo que elimines gastos. Necesitas “reducir la grasa” de tu negocio, lo que no está generando ni fomentando el ingreso en tu empresa. Pero no quieres “mermar músculo”, lo que necesitas hacer para proporcionar un servicio o producto.

Tu negocio tiene más dinero de lo que crees. Sólo que no sabes en dónde encontrarlo. Un enfoque es incrementar las ventas, sin embargo, gran parte del dinero se encuentra al optimizar tus gastos.

Es momentos de crisis, necesitas un negocio que opere de manera eficiente y debes de tomar decisiones centradas en la rentabilidad.

No necesitas un negocio más grande... Necesitas un negocio más rentable. Aquí te comparto 9 estrategias para reducir tus gastos. Marca las que consideres que puedas implementar en tu negocio:

- Detectar y Sistematizar Ineficiencias.
- Enfócate en reducir consumo de energía, agua, celulares, teléfonos, etc.
- Asume ideas y practicas amigables al ambiente (ahorro de papelería, etc.).
- Eliminar TODO lo que es un lujo y no aporta a las operaciones.
- Suspende pago de horas extras/ Introduce incentivos por logro de metas SMART.
- Mide el costo de adquisición de tus clientes y otros KPIs operativos.
- Redefine roles y rendición de cuentas para obtener mayor productividad de tu equipo.
- Aplica un estricto control de inventarios y política de reposición.
- Medir, Probar, y Volver a Medir, especialmente Inversión en Marketing.

3. Trabaja con tus Clientes Recurrentes

Si jamás hubieras dejado ir a un sólo cliente ¿Estarías buscando nuevos clientes? Un activo muy valioso es tu cartera de clientes. En temporada de crisis, lo que necesitas es retener a tus clientes activos.

En temporadas de contracción económica **es muy probable que tus clientes reduzcan sus presupuestos**, quieran conseguir otras opciones o decidan dejar de consumir tus productos/servicios. Es por eso que necesitas hacer un esfuerzo extra para retenerlos.

Además de retener a tus clientes actuales, te recomiendo que desarrolles una estrategia para **reactivar a aquellos clientes “dormidos”** que actualmente no te están comprando.

Es mucho más fácil venderle más a alguien que ya te ha comprado alguna vez, que venderle a un prospecto. Además de fácil es más rápido, ya que es alguien que ya te conoce, ya ha trabajado contigo y si anteriormente le ofreciste un buen servicio, es probable que regrese.

Aquí te comparto 10 estrategias con tus clientes recurrentes. Marca aquellas que puedas poner en acción:

- Encuestas de Satisfacción de Clientes
- Determina los parámetros e identifica a tus clientes A,B,C,D (80/20)
- Organiza Foros de Discusión con tus Clientes
- Comunícate con Prospectos y Clientes periódicamente con un boletín
- Busca exceder las expectativas del cliente en especial A y B , enfócate en lo que ellos necesitan
- Educa a tus prospectos y clientes en el alcance total de tu oferta
- Añade productos , servicios o agrégale ventas complementarias a los actuales
- Instala y Opera un sistema de CRM muy bueno y mantén el contacto estrecho con los clientes
- Desarrolla Alianzas Estratégicas y relaciones Anfitrión / Beneficiario
- Esquemas de Referidos.



4. Fortalece tu Mindset

“No desees que la situación sea más fácil, desea que tú seas mejor.” - Jim Rhon.

El entorno no va a mejorar... quien tiene que mejorar eres tú. Cuando las cosas se ponen difíciles, es el momento en el que necesitas SER mejor empresario. Bien lo dice Jim Rhon: “Trabaja mucho más en ti mismo que en tu negocio”.

Es el momento en el que necesitas tener la pila bien cargada, con una mentalidad poderosa y una actitud positiva. Aquí te comparto 6 estrategias para fortalecer tu Mindset:

- Metas:** ¿Son tus metas claras?, ¿Están definidas? ¿Tu equipo las conoce?
- Házte mejores preguntas:** Éstas te dan otro enfoque. Mientras te hagas mejores preguntas, obtendrás mejores respuestas, que te dan un enfoque diferente y que te determina la toma de decisiones mejores.
- IVVM:** Idealiza eso que quieres, visualízalo, verbalízalo (decláralo como si ya lo tuvieras) y se materializará porque te mantendrá enfocado en ello.
- Educación:** Lee más que nunca. Afíliate al BookCLUB Empresarial. Escucha Podcasts, audiolibros, ve videos, revistas, etc.
- Disciplina:** Crea el hábito de ser positivo, de dar seguimiento a tus metas e indicadores, de hacer reuniones semanales con tu equipo para mejoras.
- Busca la excelencia:** Bueno no es suficiente, bueno es el enemigo de excelencia, no es lo mismo que un negocio excelente que la excelencia en los negocios, debes buscarla constantemente, KAIZEN.



5. Estimula Creatividad e Innovación

La creatividad es una virtud humana que algunos desconocen cómo extraer. Es un recurso del que todos disponemos que se detona cuando tu mente tiene un objetivo que te llena de **pasión, energía y ambición.**

La creatividad surge cuando tomas consciencia de un problema que nadie ha resuelto y te propones darle una solución.

Para cambiar tu mentalidad debes de empezar por preguntarte:
¿Qué puedo hacer para continuar siendo exitoso y haciendo crecer mi negocio o crear uno nuevo? ¿Qué estoy perdiendo por permanecer en este modelo? ¿Cuál es el próximo paso que me pondrá en el camino del éxito nuevamente?

Cuidate de lo que sabes porque te puede llevar al fracaso. Te invito a que retes a tu mente, ya que tus ideas de hoy provienen de los años de bonanza de tu negocio. Pero eso ya sucedió, es viejo.

Te comparto 8 sugerencias para estimular tu creatividad. Selecciona aquellas que puedas implementar en tu negocio:

- Organiza sesiones de Generación de Ideas con tu equipo.
- Realmente abierto con tu equipo. Habla con ellos más a menudo.
- Ve al "pub" para una sesión creativa de ideas.
- Celebra los éxitos con tu equipo.
- Sal de tu negocio y busca nuevas ideas/ productos/servicios en tu sector u otro diferente.
- Piensa todo el tiempo sobre oportunidades.
- Enfócate en los beneficios de tu negocio.
- Rompe algunas reglas / paradigmas de tu mercado.



6. Mejora el uso de tu Tiempo

“Un tiempo bien organizado es la señal más clara de una mente bien organizada” - Sir Isaac Pitman

Todos tenemos 24 horas al día, sin embargo, no todos las aprovechamos de la misma manera. Es momentos difíciles lo que hagas con tu tiempo puede marcar la diferencia.

¿Dedicas tiempo a actividades de bajo valor? Si actualmente juegas el papel de TODÓLOGO o te la vives apagando fuegos es una señal de que necesitas mejorar tu **“Dominio del Tiempo”**. En estos momentos es cuando necesitas poner en práctica el principio de Pareto conocido como el 80/20, que nos dice que el 80% de resultado proviene del 20% de tus actividades.

Dirige todo tu tiempo a las actividades que importan. La gente esclarecida se mueve por prioridades. Éste es el secreto del dominio del tiempo. Aprende a decir NO. Tener el valor de decir no a las pequeñas cosas de la vida te dará fuerza para decir SÍ a las grandes cosas.

Aquí tienes 9 estrategias que te ayudarán en el uso de tu tiempo. Marca las que puedas realizar:

- Establece prioridades para cada día (fácil y mayor impacto primero).
- Establece la Meta del día, la noche anterior.
- Define las nuevas metas semanales el Viernes en la tarde.
- Toma un respiro diario para mantenerse enfocado.
- Cambia tu ambiente para salir de la zona de confort y entrar en LA ZONA.
- Administra y minimiza tus distracciones.
- Claramente define que es Urgente e importante y visualízalo periódicamente.
- Aprende como delegar mas eficazmente sin abdicar.
- Educa al equipo de trabajo sobre como manejar sus tiempos y el tuyo.



7. Construye Sistemas y Procedimientos

Situar a las personas correctas en los lugares correctos, con el plan de acción correcto, aleja a tu negocio de tener que depender de las personas y depender de los sistemas.

Como ActionCOACH uno de mis propósitos importantes es ayudar a los dueños de negocios a construir sistemas de trabajo. Trabajamos con el concepto de "Apalancamiento" que nos ayuda a "Hacer más con menos" o a "Dividir para multiplicar.

Sistematizar tiene que ver con que tu equipo tenga claro su rol dentro de la empresa, que cada quien sepa QUÉ es lo que tiene que hacer, CÓMO tiene que hacerlo, y que en la empresa se cuenten con los reportes e indicadores para administrar los resultados.

Sin sistemas, procesos, documentación, no existe consistencia en los resultados, se pierde mucho tiempo, mucho dinero, y lo peor es que TODO es que si tú no estás ahí para resolver los problemas de los demás... nada sucederá.

Aquí te comparto 8 estrategias básicas para empezar a sistematizar tu negocio.. Marca las que creas que puedas implementar en tu empresa:

- Desarrolla manuales de "Cómo Hacerlo...".
- Implementa un proceso de ventas.
- Sistema de inventarios.
- Sistema de Control de Calidad.
- Sistema de Precalificación de los prospectos.
- Mantén a tu personal que cumpla lo que promete (Accountable).
- Mide todo, Indicadores Claves de Desempeño.
- Mide y Prueba.



y lo que

NUNCA

debes de hacer

No seas espectador. Si te mantienes pasivo, la puedes pasar muy mal. No te conformes con "irla pasando", ahora es cuando tienes que meter a fondo el acelerador. Invierte todo tu tiempo, energía, creatividad y recursos en avanzar hacia tus metas.

No dejes de hacer marketing. Hay que continuar vendiendo, y es mejor mantener la mercadotecnia. La gente y las empresas va a comprar productos y servicios, los necesitan. Los que hacen mejor mercadotecnia y venden mejor que la competencia serán los ganadores a largo plazo. Esta es una oportunidad para ganar clientes de la competencia.

No dejes de agregar valor. No importa tu tipo de negocio, debes de añadir valor y comunicar que haces las cosas de manera distinta brindando todavía más servicio y destacando tu característica única de venta. El dinero se gastará en lo que se percibe como valioso, no en lo más barato.

No dejes de crecer. Ahora es cuando debes de aprender y tomar acción rápida. Continúa tu formación empresarial, desarrolla habilidades de liderazgo, finanzas, marketing, ventas.

No estés solo. Hoy más que nunca puedes contar con tu ActionCOACH. En momentos de crisis estamos entrenados para ayudarte a encontrar oportunidades. Llámame y recibirás apoyo.



Lic. Arturo Montes Morales
Coach de Negocios

coacharturomontes.com

informacion@coacharturomontes.com

Coach Arturo Montes



Action
COACH
BUSINESS COACHING

La Firma
Número 1
de
Coaching de Negocios **1** en el
Mundo