

domingo 9 de octubre de 2011

Claves para hacer crecer un negocio

Publicado el domingo 9 de octubre de 2011

Una cosa es iniciar un negocio y otra cosa es lograr que este sea rentable y trascienda, un verdadero emprendedor siempre está buscando la manera de que su negocio crezca día a día.

No importa lo pequeño que sea tu negocio, recuerda que varias de las grandes empresas que conocemos actualmente comenzaron en el garaje de una casa, Solo es cuestión de tener una gran pasión por tu negocio y trabajar fuertemente cada día y verás que poco a poco tu negocio ira creciendo hasta convertirse en la gran empresa que siempre haz soñado.

Si tienes un negocio y quieres que este crezca, tanto en infraestructura como en ventas e ingresos, a continuación te comparto una serie de puntos que debes tener en cuenta para que el crecimiento de tu negocio sea constante y sostenible.

Estas claves son tomadas de los casos de éxito de grandes empresarios y empresas, toma nota y aplicalas, verás que en unos cuantos años tu empresa será tan grande como tu quieras.



1. Motivación

Igual que al iniciar un negocio, para que tu negocio crezca debes tener bien claras las razones por las cuales quieres que este crezca, pero ojo, debes buscar motivaciones más fuertes que el dinero (te recomiendo leer: ¿Qué te motiva a emprender tu propio negocio?), recuerda que emprender algo solo por dinero te hará desistir ante el primer obstáculo.

2. Misión clara, objetivos definidos y una gran visión

Saber ¿dónde estamos? y ¿a dónde queremos llegar?, son las bases para definir los pasos que debemos dar.

Imagínate que te vas de viaje, ¿cuál es el medio de transporte adecuado para irte? ¿avión, barco, taxi, etc.?, la respuesta a este interrogante solo puede darse conociendo el lugar de partida y el lugar a donde se quiere ir, igualmente pasa en el mundo de los negocios.

No es una labor difícil, para la misión solo toma una hoja y trata de resumir la razón de ser de tu negocio respondiendo cuestiones como ¿qué vende?, ¿a quién vende?, ¿cómo vende?, etc. Luego elabora un párrafo de entre 5 y 10 líneas y plasmalo en un cuadro que puedas poner en la pared.

Para definir la visión, responde el interrogante ¿Cómo veo mi negocio en 5 años? sé ambicioso y piensa en grande, luego con base en esa proyección establece una serie puntos intermedios que serán "los escalones" para llegar a esta visión, estos puntos serán los objetivos de tu negocio. Elabora otros dos cuadros y ponlos en la pared.

Recuerda de vez en cuando hacer una revisión a la misión, objetivos y visión de tu negocio.

3. Mantener el enfoque

Al definir una misión y una visión habrás dado un enfoque a tu negocio, debes mantener ese enfoque.

Una gran error cometido por muchos emprendedores es dejarse guiar por la necesidad de aumentar sus ingresos rápidamente y creen que diversificando en el tipo de productos que ofrecen lo van a lograr, es así como terminamos viendo panaderías que además venden ropa y toda clase de artículos esperando ganar algo de dinero extra. Por el contrario, una panadería que mantenga su enfoque logrará destacar y ganar preferencia porque puede innovar sobre su línea de productos.

Para comprender un poco más de este punto te invito a leer: De Moscas, Amsterdam y el Enfoque Empresarial

4. Tener disposición al cambio y la innovación

A medida que tu negocio empiece a crecer verás que debes hacer toda clase de cambios para irte adaptando.

Más clientes significa más empleados y mayor infraestructura, debes ser consciente de ello y no temer realizar los cambios que tu negocio vaya requiriendo, recuerda que para obtener resultados diferentes debes hacer cosas diferentes, no puedes esperar que tu negocio sea más grande manteniendo las cosas tal y como están ahora.

5. Escucha a tus clientes

Los clientes son la base de tu negocio, si no los escuchas tu competencia sí lo hará y estarás dándole la posibilidad de quedarse con tu mercado.

Facebook ha sido una de las empresas de más rápido crecimiento en toda la historia, su éxito es indiscutible, pero al parecer está cometiendo el grave error de no escuchar a sus clientes. Los usuarios de Facebook han sido testigos de innumerables cambios que han generado movilizaciones dentro de la red social, por ejemplo, la barra lateral de chat, cambios en el home, nuevo visor de fotos, etc. Sin embargo, a pesar de las quejas de millones de usuarios, Facebook ha hecho caso omiso a las críticas y los cambios persisten. De momento Facebook sigue siendo la red social líder, pero ha abierto a posibilidad a empresas como Google, de atacar sus puntos débiles.

Escuchar a tus clientes no solo es preguntarles que quieren, no siempre el cliente sabe lo que quiere, Henry Ford dijo: "Si hubiera preguntado a la gente qué querían, me hubieran dicho un caballo más veloz.". Actualmente existen técnicas y estudios de neuromarketing (en Internet puedes encontrar datos muy interesantes) que te ayudarán a entender el subconsciente del consumidor.

6. Trabaja con los mejores

Andy Freire dice: "Un emprendedor A busca emprendedores A+, un emprendedor B busca emprendedores C", en otras palabras, los emprendedores exitosos siempre buscan a los mejores para trabajar con ellos, empresas como Microsoft y Google contratan a los mejores ingenieros y programadores, por ello son empresas que se destacan como las mejores.

7. Definir la estrategia de Crecimiento

Ya sabes Donde estas y adonde quieres llegar, ahora puedes definir la mejor estrategia para llegar allí.

Existen múltiples estrategias de crecimiento empresarial, escoger la adecuada dependerá de factores como el tipo de producto que ofreces y el tipo de mercado en que compites.

En el siguiente enlace puedes encontrar las principales estrategias para que conozcas un poco de ellas y definas la adecuada para tu negocio. Enlace: Estrategias de crecimiento empresarial

8. Sistematización

Sistematizar un negocio es lograr que este funcione sin importar que estés o no físicamente en él, es un proceso complejo pero una vez lo logres tu negocio estará listo para crecer.

¿Acaso el dueño de Mc Donalds revisa personalmente cada establecimiento día a día?, la respuesta es NO, la clave del éxito de una multinacional es precisamente la sistematización, Mc Donalds tiene sistematizados todos sus procesos, desde la contratación y capacitación de empleados hasta la forma en que se elaboran cada uno de sus productos, es así como logran que sus hamburguesas tengan igual sabor en cualquiera de sus establecimientos.

En este punto son de gran ayuda las herramientas informáticas, a continuación te dejo algunos enlaces que te pueden ser útiles:

- 10 Aplicaciones libres que no pueden faltar en tu empresa
- Selección de las mejores herramientas online para emprendedores, PYMES y empresas
- Software empresarial gratuito para emprendedores
- Directorio de Software Libre para Pymes, emprendedores, empresarios y autónomos
- Aplicaciones Empresariales

9. Re-inversión

Para que tu negocio crezca debes invertir en ello, debes ser consciente de que tendrás que sacrificar tus utilidades a corto plazo si quieres aumentarlas en el largo plazo.

Un primer paso es organizar las finanzas de tu empresa planificando el destino de las utilidades, Robert Kiyosaki propone una actividad llamada "las 3 alcancías", la cual consiste en crear 3 fondos, uno destinado para ahorros (como un colchón de seguridad), otro para donaciones y otro para re-invertir en tu negocio, la proporción en que debes dividir las utilidades es cuestión tuya, por ejemplo, podrías destinar un 45%

de las utilidades al fondo de ahorros, un 10% para Donaciones y otro 45% para re-inversión, la idea es que seas disciplinado y mantengas el margen.

10. Aumenta el valor de tu producto o servicio

Contextualizando un poco, Precio es lo que los clientes pagan por tu producto y valor es lo que el cliente recibe, a medida que tu negocio este creciendo vas a enfrentarte a competencia más y más dura, la única manera de mantenerte en la lucha es ofreciendo más valor a tus clientes, recordarles que tu estas trabajando por mejorar cada día. Dale a tus clientes razones para preferirte.

11. Posiciona tu marca

Posicionar tu propia marca es fundamental, inclusive, posiciona tu logo, tu slogan y todo lo que tenga que ver con la identidad de tu negocio, si tus clientes no te recuerdan no tendrán una preferencia hacia tu productos.

Si aun no haz creado la identidad de tu negocio, te recomiendo los siguientes articulos:

- Puntos a tener en cuenta para la creación de un Logotipo para tu empresa
- Cómo elegir el nombre perfecto para tu negocio
- Cómo crear un slogan que venda!
- La fuerza de una marca

12. Implementa un Sistema de Gestión de Calidad

Cada día las países son más exigentes en temas de calidad, esto obliga a las empresas que deseen vender sus productos en el extranjero a obtener certificaciones

de calidad en ISO y otras normas de calidad.

Pero sin importar si deseas o no exportar, implementar un sistema de gestión de calidad puede ayudar bastante a la sistematización de tu negocio, además de generarle más confianza a tu clientes. Te recomiendo consultar la Guía de mejoramiento continuo para Pymes.

13. Tener presencia en Internet

Actualmente el Internet ofrece innumerables herramientas gratuitas que le permiten a una empresa promocionar sus productos fácilmente.

En Internet puedes encontrar nuevos clientes para tu negocio, así de que no esperes y creale una Fan Page en Facebook, un perfil en Twitter, un blog, etc. y empieza a hacer crecer tu negocio. Te recomiendo leer: Haz crecer tu negocio con internet – Guía de ventas por internet para Pymes

14. Perseverancia y paciencia

Puede que tu estrategia falle a la primera, pero debes ser persistente e intentarlo una y otra vez.

No te rindas ante el primer obstáculo y siempre recuerda: "Sí el camino se torna más duro, es porque vas en ascenso."

15. Mentalidad de principiante

Quiero terminar este artículo con un pensamiento de Steve Jobs, el relata que en algún momento de su vida tuvo que empezar de cero, tuvo la posibilidad de ser nuevamente un principiante. Sin importar donde te encuentres o cuanto hayas avanzado, manten la misma pasión, entrega y energía que cuando empezaste.

Eso es todo, estas claves aquí mencionadas no se implementan de un día para otro, pero en el mundo empresarial no hay puntos intermedios, o tu empresa crece o desaparece... la decisión es tuya!!.

Compartir78

 15 · votar

1

- Plan de negocio