

E-book



Las **6** balas de plata

para crecer tu negocio

rápidamente

Escrito por:
RIGOBERTO ACOSTA
Coach #1 del Mundo



COACH
Latinoamérica

ÍNDICE 3 Introducción

4 Cómo leer este artículo

Primer gran error

5 Sin estrategia de salida

Segundo gran error

9 Sin estrategia táctica

Tercer gran error

11 Métodos de contratación inefectivos

Cuarto gran error

14 Mala Mercadotecnia

Quinto gran error

16 Sin sistema de ventas

Sexto gran error

17 Mal manejo del tiempo

19 Integra todo

¿Estás en prisión?

Esta te puede parecer una manera muy extraña de comenzar un artículo que se enfocará en hacer crecer tu negocio. Pero si eres como la mayoría de los dueños de negocio con los que he trabajado a través de varios años, probablemente han existido momentos en los cuales te has sentido atrapado por tu propio negocio.

Después de todo:

- Por más horas que trabajas, no sientes que avanzas.
- Trabajas mucho más para ganar menos de lo que debieras.
- Te preocupa que tu competencia tenga un mejor desempeño y que no puedas igualarla con suficiente rapidez.
- Pasas la mayor parte del tiempo lidiando con la ira y frustración, ocasionadas por excesiva carga de trabajo, más que pasar celebrando éxitos.
- Estás buscando nuevas formas de lograr resultados.
- Necesitas tener más clientes rápidamente.
- Te gustaría pasar más tiempo en hacer crecer tu negocio, en lugar de pasarlo resolviendo problemas con tu equipo.

Entonces estás cometiendo uno o más de los seis grandes errores que he visto cometer a los dueños de negocios una y otra vez.

Afortunadamente, este artículo te ayudará a cambiar todo eso.

Esto es porque existen poderosas estrategias ya probadas para aumentar tanto el flujo de efectivo como las ganancias, con menos estrés y tensión; generando más tiempo libre. El poder incrementar tus “n” utilidades, te permitirá lograr muchos de los sueños que tienes para tu negocio, tu familia y tu vida.

Todo lo que tienes que hacer es dominar **Las Balas de Plata** que te mostraré a continuación y comenzarás a ver resultados rápidamente.

Pero una advertencia.

Estas balas de plata no son “Ciencia Avanzada”. Sin embargo, algunos dueños de negocio se ven tentados a no ponerlas en acción debido a su simplicidad.

“No cometas ese error”.

Por mi experiencia trabajando con dueños de negocio, he visto que estas seis balas de plata marcan la diferencia entre los negocios que crecen de forma sostenida y constante, a diferencia de los que sólo sobreviven.

Con la ayuda de este artículo, te mostraré el cúmulo de posibilidades que están justo enfrente de ti. Si tienes la previsión de ponerlas en acción, te pondrás a la cabeza de los dueños de negocio que producen ingresos consistentes, predecibles e impresionantes.

¿Estás listo para hacer que tu negocio trabaje para ti?

Entonces comencemos.



Coach de Negocios Rigoberto Acosta Tapia

CÓMO LEER ESTE ARTÍCULO

Primero, dejemos en claro una cosa, para lograr el máximo provecho de “Las Seis Balas de Plata para Crecer Tu Negocio Rápidamente”, necesitarás implementar las estrategias que te comparto. Si este artículo termina guardado en el escritorio y nunca se vuelve a leer, de nada te servirá haber invertido tiempo en leerlo.

Así que, para obtener resultados, aquí esta lo que recomiendo:

1. **Lee el artículo completo en una sola vez. Lo he diseñado para ser leído rápidamente.** Así que, apaga el teléfono, cierra el correo electrónico, sírvete una taza de café e invierte 23 minutos sin interrupción conmigo para ayudarte a mejorar tu negocio. Te aseguro que estarás feliz de haberlo hecho.

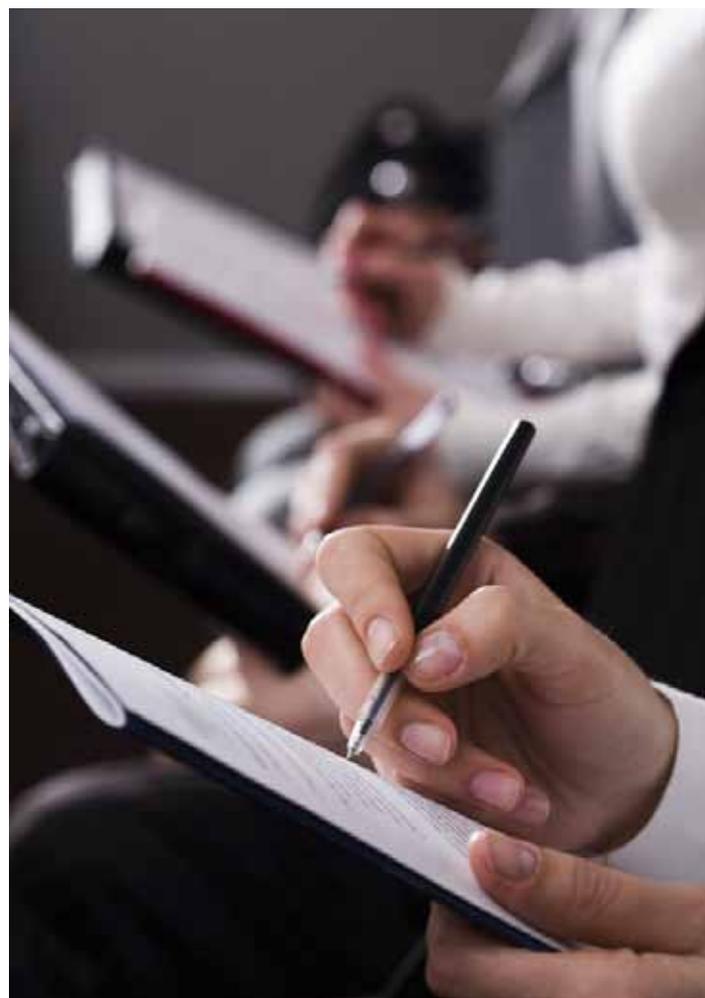
2. **Ten a la mano un lapicero y una libreta, o mejor aún, imprime el artículo y toma notas sobre el texto.** Mientras lees, los BFO (Brillantes Flachazos de lo Obvio) vendrán a ti. Escríbelos.

3. **Establece metas basadas en lo que lees.** Toda la información del mundo puede llegar a ser inútil a menos que la conviertas en pasos hacia la acción, y más importante, no olvides dar seguimiento. Después de leído el artículo, tómate unos minutos para revisar tus notas y establece al menos de 3 a 5 metas SMART en base a lo leído.

4. **Encuentra un Compañero de Soporte.** Si eres como el 97% de los dueños de negocio con los que he trabajado, entiendes intelectualmente lo que se necesita hacer pero no lo haces por falta de organización, decisión, motivación o simplemente consistencia para hacer que las cosas sucedan. Escoge sabiamente un compañero responsable, alguien que te tome en serio, alguien que entienda la industria y que pueda establecer metas contigo.

Sin embargo, muchos dueños de negocio descubren que este compañero no fácilmente se encuentra en su círculo inmediato; esta es justamente la razón por la cual me

contratan. Si así lo deseas, después de leído este reporte, llámame para concertar una sesión de Coaching de Cortesía de 60 minutos. Nos enfocaremos al 100% en tus principales retos de tu negocio y estableceremos metas SMART para trazar un plan a tu medida. En esta sesión, te daré apoyo personalizado para responder a las preguntas más difíciles acerca de tu negocio y definiremos estrategias que te ayudarán a generar resultados de alto impacto en tu negocio.



No claridad en Cómo Crecer

El renombrado consultor organizacional Stephen Covey dice que todo éxito comienza en un solo lugar: **Tu mente**.

Él lo llama “Comienza con un fin en mente”, yo lo llamo “mind-set” lo que significa tener una visión clara de lo que deseas antes de comenzar. Tal como en una carrera, en la cual se sabe dónde está la meta.

Cuando trabajo con dueños de negocio que están en dificultades, encuentro en 9 de cada 10 casos, que sus problemas se han generado por ignorar su papel de líderes visionarios.

Es por eso que la primera bala de plata que necesitas es una **“Una Estrategia Clara para Crecer”**.

Requieres saber a dónde vas si quieres realmente lograr grandes resultados.

Para ayudarte en este proceso, primero permíteme presentarte una poderosa estructura de 6 pasos para lograr que tu negocio crezca. Se llama los **Seis Pasos para el éxito de tu Negocio**. Esto te dará un mapa para construir un verdadero negocio que te genere ingresos, una empresa que crezca sostenidamente y que genere utilidades predecibles, sin que te pierdas en la operación de tu negocio.

Paso 1. Dominio. La primera etapa de crecimiento de cualquier negocio, es asegurar de que puedes entregar: rentablemente, productivamente y con conocimiento. Es decir, contar con suficiente información del negocio que te permita grandes y trascendentales decisiones.

Los dueños de negocios son muy buenos haciendo lo que saben hacer, pero nadie les ha enseñado la Gestión Administrativa de un negocio, por lo que lo hacen intuitivamente y empíricamente. Ellos son primordialmente técnicos por lo que no conocen de negocios y lo operan

incorrectamente. Son auto-empleados, no empresarios. Obtienen satisfacción de su sudor, no del uso de su mente, por lo que repiten sus errores todos los días.

Los Contadores son muy buenos para contar una historia. Pero difícilmente le pueden enseñar al dueño a planear el futuro y los fundamentos del manejo del negocio, es decir **GESTION EMPRESARIAL**. Porque los negocios que si funcionan, tienen una estructura ordenada y sistemática para crecer, independientemente de las capacidades del dueño para generar resultados.

Tienen indicadores que miden qué tan bien se están manejando los recursos de la empresa, esto es tiempo y dinero. El negocio debe ser una entidad aparte de su dueño, sostenido por un propósito común, proceso eficaz y eficiente y gente entrenada auto-disciplinada.

Este paso se llama “Dominio” pero en algunas ocasiones, incluso negocios ya establecidos, no se han tomado el tiempo para organizar un modelo sólido de negocio. Si esto te describe, una de las primeras cosas que debes hacer, es establecer cimientos fuertes; piernas grandes y robustas que te permitan avanzar, ya que si no lo haces, estarás obstaculizando tu habilidad para transformar recursos en utilidades.

Paso 2. NICHOS. No competir por precio. Una vez que el negocio está funcionado con control, es momento de encontrar tu Característica Única de Venta y formar una máquina de marketing y ventas.

Para ello existe el “Chasis de los Negocios”, al cual denomino: “Los 5 caminos para crecer ventas e incrementar utilidades”. Con este chasis se pueden construir **TODOS** los negocios. Mediante diferentes estrategias de mercadotecnia y venta, se generará mayor flujo, pero hay que medir en

cada uno de estos caminos, el cambio sobre una base del tiempo.

La mayoría de los dueños de negocios, trabajan en las consecuencias o resultados del “Chasis” como son **clientes, ventas y utilidades**. Se debe trabajar metódicamente en las causas, que son las áreas que transforman el negocio generando mayores utilidades.

Tristemente, solo un pequeño número de dueños de negocio logra hacerlo. Si trabajas en tu negocio, en lugar de para tu negocio, seguramente podrás hacerlo crecer.

Paso 3. APALANCAMIENTO. Esto es cuando conviertes el flujo de efectivo en ganancias al estabilizar y organizar las operaciones, midiendo el desempeño, afinando y ajustando tu negocio.

En este paso todo es acerca de los sistemas: organizando el negocio de tal manera que puedas delegar las actividades más operativas a tu equipo de trabajo y te enfoques en actividades empresariales de creación de valor.

Ahora de que tienes excelente flujo de caja y utilidades, es el momento de poner a andar los sistemas para que manejen el trabajo adicional. El nombre del juego a este nivel es eficiencia. Debes lograr más con menos.

Paso 4. EQUIPO. Ahora que la empresa es rentable y tienes una maquinaria estupenda de mercadotecnia que puede funcionar sistemáticamente, es el momento de continuar la construcción de un equipo sólido que le de continuidad al crecimiento y eventualmente genere un ingreso pasivo a los inversionistas propietarios del negocio.

Un equipo es un grupo de gente que está del mismo lado del juego. Ellos están organizados para trabajar juntos. Cada uno de los miembros tiene un papel único que jugar, que es igual de importante que el de los demás. Todos

tienen un propósito diferente al contribuir individualmente al beneficio de la empresa.

Tu meta es tener la mejor gente para crecer. Alcanzado este punto es cuando comenzarás a disfrutar los frutos de tus resultados y de tu enfoque.

Paso 5. SINERGIA. El negocio debe responder a los propietarios produciendo utilidades; debe servirle al equipo, dándoles reconocimiento, recompensas y una remuneración justa. Debe satisfacer a los proveedores pagándoles sus cuentas oportunamente y atender a los clientes llenándoles sus necesidades para que regresen y así sucesivamente en círculos, mejorando continuamente.

Cuando nuevos sistemas o maneras de hacer las cosas se instalan en la organización, muchos de los empleados de mayor antigüedad se resisten al cambio y se retiran. Se sienten incómodos y no les gusta la idea de aprender nuevas formas o tener que salirse de su zona de confort en donde están instalados cómodamente. Así que durante el proceso de cambio será necesario reclutar nuevos participantes en el equipo. Esto no es del todo malo porque los nuevos aceptarán la situación que encuentran como normal y será muchísimo más fácil trabajar con ellos.

Los nuevos integrantes entran sin conocimiento de la situación anterior y rápidamente se comprometen a los más altos objetivos y metas de la empresa.

Paso 6. RESULTADOS. El acto final es multiplicarte y desarrollar un fuerte núcleo de líderes que continuarán haciendo crecer tu negocio a través de sociedades, alianzas y adquisiciones.

En este punto, disfrutarás de los lujos que vienen de tener tiempo libre y dinero libre.

Por supuesto, por muy valiosos que sean los seis pasos, no

6 pasos para Resultados Masivos



es suficiente solo saberlos. Es necesario entender cómo aplicarlos a tu negocio y a cada situación. Hay cinco pasos adicionales que necesitarás para lograr tus metas:

1. **Realiza tu Plan Estratégico en una Página.** Esta es una de las más efectivas herramientas de planeación que existen: en una sola página, te permite identificar la visión de tu negocio, valores, factores clave de desempeño, así como metas SMART y mucho más. Si deseas guiar tu negocio a través de los seis pasos hacia la libertad, necesitas este recurso. En un próximo artículo cubriré esto en mayor profundidad.

2. **Entender el Valor Actual de tu Negocio.** Para lograr tus metas, es importante saber en dónde te encuentras actualmente. Necesitas una evaluación profesional del valor actual de tu negocio para que así, entiendas exactamente qué es necesario hacer para alcanzar tus objetivos. Puedes buscar

un valuator o bien puedes preguntarme y lo podremos realizar de manera conjunta.

3. **Contrata un Coach de Negocios para que te ayude a Incrementar el Valor de tu Negocio.** Un Coach de negocios honrado, te ayudará a hacer los cambios que necesites para eliminar lo que ya no te sirve, mejorar tu flujo de efectivo e incrementar el valor de tu negocio de manera que lo puedas preparar para una venta, transferencia exitosa o bien para seguir multiplicando utilidades. Todos los dueños de negocio necesitan la atención experta, responsable y con enfoque que un Coach de Negocios proporciona, para así lograr un crecimiento real y sostenido.

4. **Arma un Equipo Poderoso.** Si aún no cuentas con un contador, un diseñador de páginas web y un abogado en tu equipo, es tiempo de buscarlos. Te serán vitales en la preparación de tu estrategia de crecimiento.

5. **Comienza a desarrollar tu estrategia de Expansión.** Empieza a preparar a tu equipo de trabajo y ejecutivos para trazar la estrategia de expansión a otros mercados, otros productos y nuevas áreas de oportunidad en las que pueden participar. Esto te dará una visión y perspectiva clara de los pasos que deberás seguir desde este preciso momento.

Recuerda: este no es un sueño. He visto docenas de dueños de negocios que han logrado su libertad financiera al utilizar estos 5 pasos y han dejado su negocio en las manos de líderes competentes. Tú también lo puedes hacer.

GRAN ERROR #2

Sin estrategia táctica

No es suficiente con solo saber hacia dónde vas (aunque eso es vital), también es necesario saber cómo llegar ahí. Y ese es el segundo gran error que he visto cometer a muchos dueños de negocio todo el tiempo: **no tener una estrategia táctica.**

¿Cómo saber si eres uno de ellos?

En muchos casos, puedes tener toda la visión del mundo. Tener grandes metas e ideas revolucionarias que pueden cambiar al mundo (o al menos tener un gran impacto en tu industria), y aún así, te hace falta el seguimiento para el éxito por lo que terminas con resultados apagados, ideas

implementadas a medias y mucho desánimo.

Afortunadamente, existe un camino sencillo para evitar esa trampa. Es la próxima bala de plata: un Plan estratégico.

Tu plan estratégico empieza aquí (del maravilloso libro Dominando los Hábitos Rockefeller por Verne Harshish).

¡Las personas correctas haciendo bien las cosas correctas!

Aquí está un diagrama que te ayudará a ver qué es lo que quiero decir



La clave para alinear todos estos componentes críticos recae en una herramienta innovadora que tengo para apoyarte: **El Plan Estratégico de Una Página**

Hay cuatro decisiones principales o preguntas claves, que un Plan Estratégico te ayuda a tomar:

1. ¿Cuáles son los principales valores y propósitos del negocio?
2. ¿Cuáles son las metas del negocio?
3. ¿Qué es lo que hace diferente al negocio?
4. ¿En qué necesita enfocarse el negocio en este momento?

Hasta que no estés listo para dar respuestas sólidas y profundas a las preguntas anteriores, serás capaz de establecer una estrategia de largo plazo que te lleve a tus objetivos.

Métodos de Contratación Inefectivos

El contratar a la gente correcta es sin duda una de las cosas más importantes que puedes hacer para apoyar el éxito a largo plazo de tu negocio. Y aún así, existen dueños de negocios que ven la contratación como algo secundario. Usualmente escriben un anuncio conmovedor en el periódico local y esperan tener suerte.

Este es uno de los más grandes errores que puedes cometer si deseas que tu negocio sea exitoso.

La bala de plata ideal para solucionar este problema se llama **Plan de Reclutamiento de Empleados** y debes implementar uno si deseas quitarte de dolores de cabeza relacionados con tu equipo de trabajo. No dudes en invertir en reclutamiento hasta que encuentres realmente a candidatos de alta calidad, a quienes puedas delegar la dirección del negocio cuando decidas que es tiempo de seguir avanzando en otros negocios.

Siempre me gusta decir que la contratación se parece mucho a la pesca: ¡cuántos más peces atrapes, más tienes de donde escoger! Aquí están cuatro sencillos pasos que te ayudarán a lograrlo:

1. **Escribe una brillante descripción del puesto.** La mejor manera de atrapar muchos peces (especialmente el tipo apropiado de pez) es usar la carnada apropiada. Muchas descripciones de puesto son anémicas y débiles. **No ofrezcas un empleo, vende una oportunidad de crecimiento.** Escribe tu descripción del trabajo en el idioma del que aplicará para este trabajo, resaltando “qué es lo que él o ella obtendrá”, sé específico acerca de las características de personalidad y las cualidades que son necesarias, incluye también las horas de trabajo y el sueldo potencial.

A continuación te presento un par de ejemplos que yo he usado y he obtenido grandes resultados, siéntete en confianza de utilizarlos la próxima vez que tengas una vacante:

Superestrellas Solamente.

Puedes llegar a ganar tanto como \$\$\$\$ si tú eres una estrella. No llames a menos que seas un exitoso ganador y puedas probarlo. Llama entre las 12:00 y 2:00 pm. Número.

Si tú eres el asistente personal que estamos buscando, entonces eres:

Confiable, exitoso y un gran telemercadista. Eres persuasivo, independiente cuando es necesario, sociable, asertivo y convincente.

Estás orientado a obtener grandes resultados, con experiencia en mercadotecnia a negocios y entrenado para dirigir un equipo. Responsable del seguimiento de ventas y de realizar ventas a dueños de negocios. Contestar llamadas de clientes y prospectos, logras enviar cartas de mercadotecnia por correo, mantienes la comunicación constante en la oficina.

Dispuesto a vender a docenas de dueños de negocio cada semana. Alguien que solo acepta el mejor desempeño de sí mismo y otros, y eres entusiasta si hablamos de retos a largo plazo que traerán éxito en tu vida y negocio.

Tiempo completo, potencial de ganancia de hasta \$0000.

Si tú eres esta persona, prepárate para demostrarlo cuando nos llames antes de las 5:00 pm este jueves. Número.

2. **Genera Prospectos.** Cuando contrates ¡debes ser proactivo! No se trata solamente de escribir una grandiosa descripción del puesto. Es hacer que la descripción llegue a las manos correctas. Hay siete impactantes maneras para encontrar candidatos de calidad:

- Busca dentro de tu organización primero: ¿quién puede ser promovido?

- Llama a antiguos miembros de tu equipo de alta calidad y pregúntales: ¿hay algo que pueda hacer para que regreses?
- Fija un anuncio en tu negocio.
- Escribe un anuncio en los periódicos locales.
- Anúnciate en revistas y publicaciones de comercio, esta es una maravillosa manera de conseguir aplicaciones altamente objetivas.
- Crea un programa de reclutamiento con incentivos. Da un bono extra a los miembros de tu equipo que traigan candidatos de alta calidad.
- Asiste a eventos de relaciones públicas o de redes de negocios para promover el puesto y encontrar candidatos.

El punto es reconocer lo importante que es la contratación en tu negocio, así mismo lo es el estar completamente comprometido con el proceso de encontrar a la persona correcta.

3. Implementa un proceso de precalificación de candidatos.

Existen dueños de negocio que malgastan el tiempo innecesariamente entrevistando candidatos que no están calificados. Afortunadamente, puedes eliminar mucho de este “peso muerto” rápidamente, simplemente al implementar un sencillo proceso de precalificación.

Existen dos estrategias que recomiendo hagas antes de hacer la entrevista presencial:

- **Investigación a través de correo de voz.** Prepara un correo de voz especial con el propósito de investigar. En tu anuncio donde describes el empleo, invita a los candidatos a llamar al número y dejar un mensaje ANTES de que envíen su CV. Escucha las respuestas. Llama a aquellos cuyos mensajes te impresionaron. Pídeles que te envíen su CV y completen un perfil psicométrico. **Aquí esta a continuación un guión exacto que recomiendo que uses:**

Hola y gracias por llamar a (el nombre de tu compañía) localizada en (ciudad, estado). Mi nombre es (tu nombre) y soy el fundador de la compañía.

(Tu compañía) es...

En este momento estamos buscando un (nombra el puesto). Las responsabilidades de este puesto incluyen (responsabilidades). (Tu compañía) te dará los siguientes beneficios (capacitación, crecimiento)...

El paquete de compensación incluye, seguro médico, seguro de vida y un plan de retiro. (Tu compañía) es (describe la compañía y la maravillosa oportunidad que será trabajar para ti y por qué). (Tu nombre) es altamente talentoso, un ganador comprobado en el campo (tu campo). Él /ella tiene (menciona algunos de tus logros) y será un mentor personal del escogido para este puesto.

Ahora, por favor toma un par de minutos para contestar las siguientes tres preguntas. Si deseas, puedes escribir estas preguntas y llamar después con la respuesta:

¿Qué experiencia real has tenido en cuanto a...?

¿Qué experiencia real has tenido en cuanto a...?

¿Qué experiencia real has tenido en cuanto a...?

Después de que contestes las preguntas, por favor deja tu nombre, teléfono y dirección. Si tus respuestas no son completas tu solicitud no será considerada.

Gracias por llamar (Tu compañía)

- **Investigación por correo electrónico.** Este método puede tomar el lugar del correo de voz, solicita a los candidatos que contesten vía correo electrónico y que incluyan la respuesta a algunas preguntas específicas adicionalmente al envío de CV. Encontrarás sorprendentemente que un gran porcentaje de solicitantes no seguirán esta simple instrucción, lo cual es útil ya que por decirlo así, “eliminas las malas hierbas”. Haz una pequeña lista de los solicitantes que parezcan prometedores y solicítales completar el perfil psicométrico.

Dependiendo del número de solicitudes y la naturaleza del trabajo, podrías agregar otro filtro: una entrevista por

teléfono antes del paso final o una entrevista en persona.

4. Tráelos para una entrevista grupal. Ahora que ya has reducido considerablemente el número de candidatos, estás listo para invertir tiempo de calidad en ellos. Haz una entrevista en tu negocio de 4-8 horas. Conoce su personalidad. Pídeles que realicen una o dos actividades o tareas. Preséntales al resto de tu equipo. Compara sus perfiles psicométricos terminados con las características necesarias para el trabajo. Crea una serie de preguntas para entrevistas que usas para los candidatos que lleguen a esta etapa, y logra que se enfoquen en su experiencia pasada comparada con futuras posibilidades teóricas. **¡Ofrécele el trabajo al candidato que mejor complete el perfil!** Imagina el tiempo, energía y dinero que ahorrarás cuando tengas formado un equipo que se desempeña de manera

óptima. Haz el esfuerzo necesario para hacer que esto suceda.

Si necesitas ayuda adicional para conformar el equipo de tus sueños, llámame al 01 (443) 299-0388 o escíbeme al correo electrónico rigobertoacosta@coachlatinoamerica.com para agendar una sesión de Coaching de Cortesía. Tengo docenas de otras estrategias que te ayudarán a encontrar y manejar empleados de alta calidad. No descuides ni por un momento más este aspecto crítico de tu negocio.



Débil Mercadotecnia

Cada vez que me siento con un dueño de negocio y le pregunto cuál cree que es la clave para el crecimiento de su negocio, nueve de cada diez dicen la misma cosa: “Necesitamos más dinero y tiempo para destinarlo a publicidad y mercadotecnia de nuestros productos y servicios”.

¿Y cuál es mi respuesta?

Analiza lo que dijiste.

No me malinterpretes. La mercadotecnia es importante. De hecho, ¡Yo amo la mercadotecnia! He desarrollado una Maquinaria de Marketing en mi Negocio la cual he utilizado para ayudar a cientos de dueños de negocio a generar resultados impactantes en ventas. Pero aquí está una simple verdad.

El tratar de hacer crecer tu negocio al invertir tiempo y dinero en mercadotecnia que no funciona, es como un boxeador que su sube al ring poniendo la barbilla para

defenderse: quedarás noqueado incluso antes que empieces.

Probablemente dirás lo siguiente: “pero para ganar nuevos clientes, necesito prospectos y para conseguirlos debo hacer mercadotecnia y publicidad, o al menos ¡hacer algo parecido a eso!”

Quizás, pero en la mayoría de los casos, la respuesta no es simplemente hacer más sino hacer un mejor trabajo con mejor resultado.

Y es por eso que necesitas la siguiente bala de plata: una Maquinaria de Marketing.

Antes de que empiece a explicarte todo lo referente a mejorar tu mercadotecnia, déjame presentarte un sencillo sistema llamado 5 Caminos, que demuestra cómo un pequeño incremento de mejora en algunas áreas críticas, realmente lleva a un dramático crecimiento en tu negocio con el tiempo.

6 pasos para Resultados Masivos

Prospectos	4,000	4,400
X	X	X
% Conversión	25%	27.5%
=	=	=
Clientes	1,000	1,210
X	X	X
No. de Transacciones	2	2.2
X	X	X
Venta Promedio \$	\$100	\$110
=	=	=
Ventas	\$200,000	\$292,820
X	X	X
% Margen	25%	27.5%
=	=	=
Utilidades	\$50,000	\$80,525

Como puedes ver, al lograr tan solo un 10% de incremento en cada una de las áreas mencionadas arriba, generarás resultados asombrosos! Y date cuenta que muchas de las mejoras están relacionadas con la mercadotecnia: al generar más prospectos, mejorar tu tasa de conversión y lograr que tus clientes actuales te compren más veces y en mayor cantidad cada vez que lo hacen.

Segundo, comienza midiendo tus resultados al implementar estrategias de tu maquinaria de mercadotecnia, de alto impacto y de bajo costo.

Aquí están algunas recomendaciones:

1. Pide Referidos. Si eres como la mayoría de los dueños de negocio, el 50% a 80% de tus nuevos clientes son referidos y recomendaciones de boca en boca (si este no es tu caso, tienes mucho que hacer para mejorar ese aspecto). Aún así, muchas empresas no tienen un sistema formal de referidos con incentivos funcionando. He dado coaching a un gran número de dueños de negocio que han multiplicado su flujo de efectivo al implementar un proceso formal y sistemático de referidos.

2. Crea un programa de recompensas. ¡Recompensa a tus clientes por comprar frecuentemente! Implementa estrategias que aumenten el número de transacciones y que ayuden a tus clientes a sentirse más incluidos! Todos aman sentir que pertenecen a algún lugar o que reciben trato especial sólo por quienes son.

3. Invita a clientes inactivos a regresar. Recuerda: no puedes conseguir lo que no pides. Así es que envía invitaciones periódicas y ofertas especiales a clientes que no has visto por un tiempo. Te asombrará el hecho de que recibirás una mejor respuesta de la que recibirías de nuevos prospectos.

4. Comprende por qué las personas se van. Siempre ten un registro de tus clientes, así podrás estar al tanto cuando

alguno de ellos deje de venir contigo. Cuando pierdas algún cliente, encuentra la manera de saber la razón del por qué se fue. Si es posible, habla directamente con él y pregunta qué es lo que pudiste haber hecho para retenerlo en tu negocio. Puede ser un poco doloroso escuchar las quejas o los problemas, pero si una persona tiene una experiencia negativa, las posibilidades son que otros tengan experiencias similares. Esta información te será muy valiosa y harás mejoras sistemáticas en tu negocio para incrementar la retención de clientes en el tiempo.

5. Envía un boletín informativo por correo electrónico. Si tú deseas mantener una relación con tus clientes, incluso cuando ellos no tengan una necesidad inmediata de tus productos y servicios, la respuesta es simple: ¡Comunícate con ellos! una de las mejores maneras de hacer eso es a través de boletines informativos por correo electrónico. Envíales artículos interesantes e informativos que pueden usar en su vida diaria. ¿Te preocupa que no tengas tiempo de crear un boletín cada mes? Puedes recurrir a tu diseñador de página web para crear contenidos y difundir beneficios y ofertas de tu negocio. Sorprendentemente puedes encontrar proveedores accesibles que te quitarán la carga de crear y desarrollar tu boletín para correo electrónico, lo harán a tu nombre, así que no tendrás que preocuparte por esto.



Carencia de un Sistema de Ventas

Sin importar el giro de tu negocio, el mundo se mueve alrededor de las ventas.

Por lo cual es imperativo contar con un SISTEMA de ventas adecuadamente estructurado para crecer tu negocio, el cual opere un equipo calificado.

Un equipo de ventas pobremente manejado o con falta de un sistema de ventas, es uno de los más grandes errores que cometen los dueños de negocio. ¿Cuál es la bala de plata que te ayudará a corregirlo? **Un Sistema de Ventas.**

1. Desarrolla factores clave de desempeño para tu equipo de trabajo. En primer lugar, necesitas saber las metas específicas que tu equipo de ventas necesita lograr para hacer que tu negocio prospere. Esto suena bastante simple, ¡pero te sorprenderá el saber cuántos son los negocios que fallan al calcular estos números!

Por supuesto, no es tan sencillo el solo establecer un estándar arbitrariamente y pretender que funcione. Para ser efectivo, necesitas recurrir a resultados pasados reales o bien, dimensionar la capacidad de tu mercado. Con esto crearás metas de ventas SMART.

2. Alinea el desempeño de tus empleados con compensaciones. Cuando tu equipo de trabajo sabe que sus resultados le darán un beneficio financiero, ellos elevan su rendimiento. Algunos dueños de negocios son reticentes a esto, pero créeme cuando digo que nada resulta ser más poderoso que crear incentivos para aumentar el esfuerzo y productividad en ventas.

3. Crea un ambiente donde los miembros de tu equipo de ventas puedan crecer como individuos. Cada quien es diferente. Todos tenemos diferentes pasiones y metas. Un buen gerente de ventas comprende esto y motiva a su equipo al mostrarles cómo lograr sus objetivos de ventas y

los ayudará a lograr lo que quieren de la vida.

Una de las mejores cosas que puedes hacer es pedir a todos en tu equipo que elaboren un “Mapa de tus Sueños” que perfile específicamente la razón por la que realmente trabajan: el carro, la casa, las vacaciones. La posibilidad de hacer obras de caridad y apoyar la causa que significa mucho para ellos, seguridad financiera, etc.

Finalmente, asegúrate que el ambiente de trabajo sea positivo, pero que incluya competencia sana y amistosa. Crea concursos con incentivos atractivos. Da bonos generosos cuando alguien exceda sus objetivos de ventas. Haz que el trabajar para ti sea una experiencia compensadora y así mismo serás recompensado.

4. Provee a tu equipo de ventas los recursos que necesitan. Asegúrate que tu equipo de ventas tenga todo lo necesario para ser exitoso. Esto incluye Tecnología para el manejo y relaciones con clientes, ya que esto hará posible que sea más fácil para ellos supervisar y manejar todas sus cuentas, guiones de ventas y prospectos. Además otorga capacitación para que mejoren sus habilidades comerciales y por ende sus resultados.

5. Responsabilízate del Desempeño de tu Equipo de Ventas. Más que a cualquier departamento en tu negocio, a ventas requieres mantenerlo siempre bajo seguimiento y atención para asegurarte que estén logrando sus metas. Revisa sus números diariamente. Dale sesión de Coaching cuanto sea necesario para ayudarles a mejorar.

Mal manejo del Tiempo

Muchos de los dueños de negocio con los que he trabajado, vienen a mí, cansados, frustrados, desanimados y típicamente me dicen “No me alcanza el tiempo”. “Trabajo más que todos mis empleados y mis utilidades no crecen. Sé que necesito pasar más tiempo enfocado en el crecimiento de mi negocio, pero ¿cómo me doy tiempo?”

Si esto te suena familiar, entonces el sexto y último punto es para ti. Porque si existe un error que veo que cometen los dueños de negocio una y otra vez, es no saber manejar su tiempo.

Afortunadamente, existe una solución sencilla, La Bala de Plata que yo llamo: **Plan de Manejo de Tiempo**.

1. **Aprende los Cuatro Cuadrantes del Manejo de tiempo Efectivo.** Esta plataforma está basada en el libro de Steven Covey Los 7 hábitos de la Gente altamente Efectiva. Existen cuatro cuadrantes para todas las actividades:

Importante y Urgente	Importante y no Urgente
No Importante y Urgente	No Importante y no Urgente

El primer cuadrante, **Importante y Urgente**, consiste en cosas que simplemente debes hacer ahora: una máquina descompuesta, un incendio y así por el estilo.

El segundo cuadrante, **Importante y No Urgente**, es el cuadrante del “Tiempo de Calidad”, el cual consiste en tareas críticas que pueden ser planeadas por adelantado. Trabajar en tu plan de negocios, análisis de tus finanzas, plan de marketing. Recreación personal y vínculos familiares, pertenecen aquí.

El tercer cuadrante consiste en tareas **No Importantes y Urgentes**. Estas son distracciones e interrupciones, correos

electrónicos que no son importantes, llamadas por teléfono y otras tareas que te demandan tu completa atención.

El cuarto cuadrante **No Importantes y No Urgentes**, es el cuadrante “Pérdida de Tiempo”. Juegos en línea, trivias, chat, reuniones improductivas y todas las actividades que no generan valor.

2. **Supervisa la Manera en que usas tu tiempo.** El próximo paso es agendar todo lo que haces por al menos una semana. Escríbelo todo tal y como lo haces o al menos en intervalos de 1-2 horas. Al final del día, revísalo y asigna un cuadrante para cada una de tus tareas. Si eres como la mayoría de los dueños de negocio que hemos apoyado, será una experiencia reveladora que te dará claridad del uso de tu tiempo.

3. **¡Delega!** Lo sé, delegar es difícil para los dueños de negocio que son aprensivos y altamente responsables, los cuales quieren asegurarse que todo se haga bien y no se sienten cómodos dejando todo en las manos de alguien más. Pero si deseas que tu negocio se convierta en un recurso valioso y productivo, simplemente debes dominar este aspecto.

Cuando hayas terminado de agendar tu tiempo durante una semana, checa tus registros e identifica las tareas que pudiste haber dado a alguien más. Luego, comienza el proceso de asignar esas tareas a otros. Puede ser que necesites reestructurar las descripciones de trabajo de tus empleados (aunque en muchos casos, puedes entregar las tareas sin tanto problema).

Este es un paso que es en particular todo un reto. Si requieres ayuda en este aspecto, solicita una Sesión de Coaching de Cortesía. Puedes llamarnos al 01(443) 299 03 88 para agendar una sesión de 60 minutos.

4. Llena los vacíos de tiempo de tu equipo. Podrías decir que hoy no cuentas con el personal suficiente para cubrir la gran carga de trabajo que tienes. Una vez que identifiques las tareas que deberías delegar, entonces será tiempo de reclutar nuevo personal. Consulta el capítulo 3 de este artículo para más ayuda.

5. Elabora un calendario con actividades críticas. Tu Calendario de actividades muestra lo que haces cada hora de cada día. Bloqueas las cosas más importantes en tu horario como citas. De esta manera, tendrás claridad de las actividades de mayor valor e impacto en tu negocio.



Estas **Seis Balas de Plata** son los Bloques de Concreto en la construcción de tu negocio. Después de todo, las mejoras que realices en cada una de estas áreas puede significar un crecimiento exponencial en tus ingresos, flujo de efectivo y tiempo libre.

Sin embargo, para que estas Balas de Plata se conviertan en resultados, requieres algo más que solo leerlas.

Requieres Tomar Acción.

Hasta que logres convertir tu conocimiento en resultados concretos, es hasta entonces que tu inversión en tiempo de aprendizaje se convierte en un activo productivo. Es decir, en un generador de valor. De otra manera es solo mantener un inventario improductivo. O de otra manera, tiempo invertido en vano.

Así que, ¿qué puedes hacer para garantizar que conseguirás resultados tangibles que puedas ver y sostener en tus manos?. Te doy mi consejo:

Crea un plan específico y detallado. Implementa las seis balas de plata que has conocido en este e-Book.

Para estar seguros de que lo estás haciendo bien, necesitas ayuda y retroalimentación.

SOLICITA UNA SESIÓN DE COACHING DE CORTESÍA CON NOSOTROS PARA EXPLORAR LAS OPORTUNIDADES DE CRECIMIENTO RÁPIDO Y SOSTENIDO QUE TIENE TU NEGOCIO.

Si deseas que tu negocio crezca y eliminar los obstáculos que lo mantienen estancado, te podemos ayudar.

Pero no dejes que esto sean sólo palabras.

Sostén una sesión de coaching de 60 minutos con uno de

mis Coaches de Negocio, sin costo alguno y comprueba por ti mismo que lo que afirmo en este artículo es cierto.

Tu sesión de coaching de cortesía no es una estrategia de ventas, más bien es una conversación de negocio sin obligaciones de ningún tipo, diseñada para ayudarte a crear una guía de crecimiento en tu negocio y construir el camino que debes tomar para crecer tu negocio. Te ayudará aún que no lo implementemos juntos. La decisión es completamente tuya. Puedes optar por permanecer en la “prisión” en la que te encuentras semana tras semana, mes tras mes, año tras año. O bien, optar por salir de ella e ir al encuentro de tu libertad financiera, personal y de vida. Y convertirte en verdadero empresario.

Si estás listo para tener increíbles resultados en tu negocio y en tu vida, aquí están los pasos que te recomiendo que sigas:

Levanta el teléfono, llama ahora mismo al **01(443) 299.03.88** para programar una cita de 60 minutos directamente con uno de nuestros Coaches. Es tiempo de comenzar una nueva etapa de generación de riqueza y valor en tu negocio.

¡Ponte en Acción Ya!

PD. Una última cosa: además de ofrecerte una garantía de 100%, o se te regresa tu dinero en cualquiera de nuestros servicios que decidas emprender en el futuro, prometo que nunca seré insistente o intentaré venderte algo presionándote. Como tú, soy un profesional que disfruta sirviendo a sus clientes. Deseo tener la oportunidad de hablar contigo acerca de tu negocio y tus metas, así como ayudarte a establecer un plan de acción que puedas implementar ahora mismo.

Te deseo el mayor de los éxitos.



Tel.(443) 299 03 88

www.coachlatinoamerica.com
contacto@coachlatinoamerica.com

 **Comunidad de Empresarios Exitosos**

 **@Coach_Latino**

 **Coach Latinoamerica**

Av. Tres Marías No.600, Corporativo Tres Marías Oficina B-104,
Morelia, Michoacán C.P. 58254