

# MI NEGOCIO

# CRECE

CON DETERMINACIÓN

Mi Negocio lo acompaña con soluciones, consejos, desafíos y contenido exclusivo para atravesar con éxito cada etapa de su pyme.





# CRECE

Bienvenido/a al contenido complementario que acompaña los videos presentados por Martín Quirós, empresario, conferencista, autor y consultor especialista en Pymes y Empresas Familiares, que forman parte de la serie **EMPRENDE, CRECE Y LIDERA** de la iniciativa **Mi Negocio del BN**.

Si llegó hasta aquí es porque atravesó la etapa Emprende con éxito y ya puede tomar las herramientas prácticas y reflexiones clave que lo acompañarán en el siguiente paso de su negocio.





# CRECE

## AQUÍ ENCONTRARÁ:

- Anclajes para emprender con éxito.
- Autoevaluación: Analiza tu potencial emprendedor.
- Puntos clave de la etapa Emprende.
- Desafíos estratégicos.

Esta es una de las etapas más fascinantes de esta serie y de su trayectoria empresarial.

**¡Tome en cuenta estos contenidos para pasar al siguiente nivel!**



# ANCLAJES PARA QUE SU EMPRESA CREZCA CON ÉXITO

Si quiere hacer crecer su negocio de una buena vez, estos son los puntos clave que debe conocer para impulsar el éxito de su empresa:

- **Celebre sus logros:** Reconozca la dedicación y la pasión invertida en su negocio. Mantener altas la motivación y la confianza son pilares esenciales para conquistar nuevos horizontes.
- **Prepárese para operar:** A medida que su empresa crece, es crucial estar listo para escalar operaciones. Delegue tareas, contrate personal y busque apoyo externo para manejar la creciente demanda de tiempo y recursos.
- **Construya un equipo sólido:** Asegúrese de que su equipo comparta su visión y compromiso. Un equipo confiable es vital para el éxito a largo plazo.
- **Encuentre el equilibrio:** Administre el crecimiento manteniendo un control efectivo sobre las operaciones y finanzas. Este equilibrio es esencial para avanzar hacia el liderazgo y el éxito empresarial.
- **Afronte la soledad empresarial:** Aceptar y manejar la soledad que puede surgir a medida que se distingue como dueño es crucial para su eficacia como líder.

Estos anclajes serán sus aliados mientras transita la Etapa Crece. Mientras tanto, siga adelante hacia un futuro próspero para su negocio.

## PUNTOS CLAVE DE LA ETAPA: CRECE

A continuación, los siguientes puntos representan los principales momentos que comprende esta etapa:

- **Inspírese y disfrute los frutos de su esfuerzo:** Esta etapa se caracteriza por ser altamente inspiradora y gratificante, ya que es cuando se empiezan a ver los frutos del esfuerzo y la pasión invertida en el emprendimiento.
- **Aprenda a delegar tareas:** Inicialmente, el emprendedor maneja múltiples tareas por sí mismo, pero con el crecimiento del negocio, se vuelve esencial delegar y buscar ayuda, marcando un cambio en la forma de operar del negocio.
- **Construya un equipo de confianza:** Los primeros colaboradores suelen ser personas de confianza que forman parte de su círculo cercano, lo que facilita una cooperación estrecha y un apoyo incondicional en los desafíos y logros iniciales.
- **Adáptese y formalice los procesos:** A medida que el negocio crece, surge la necesidad de adaptar y formalizar los procesos y la gestión de este, incluyendo aspectos financieros y operativos.
- **Cambie la dinámica de trabajo y acepte la soledad empresarial:** El crecimiento del negocio conlleva un cambio en la relación con su equipo, introduciendo desafíos como la soledad empresarial y la necesidad de un liderazgo más estructurado.

Estos puntos destacados ofrecen una visión general de los desafíos y oportunidades que surgen durante la etapa de crecimiento de un emprendimiento y subrayan la importancia de la adaptación y el desarrollo de habilidades de liderazgo.

¡Siga explorando este documento que todavía tiene mucho más contenido de gran aporte para este momento!

# AUTOEVALUACIÓN: ANALICE EL CRECIMIENTO DE SU NEGOCIO

Lo invitamos a realizar un ejercicio práctico por medio del cual podrá analizar cómo está gestionando a sus clientes, sus acciones de marketing, sus acciones estrategia de negocio y la evaluación de oportunidades.

**Instrucciones:**

A continuación, se presentan 10 categorías de habilidades necesarias en la etapa de crecimiento. En cada categoría, elija la afirmación a, la b o la c, según sea la que mejor represente su situación actual.

<b>1. GESTIÓN DE LA DEMANDA Y CAPTACIÓN DE CLIENTES</b>	
<ul style="list-style-type: none"><li>A pesar del aumento de demanda, sigo enfocándome activamente en la captación de nuevos clientes.</li></ul>	
<ul style="list-style-type: none"><li>Me he centrado en manejar la demanda actual y he reducido mis esfuerzos en captar nuevos clientes.</li></ul>	
<ul style="list-style-type: none"><li>A menudo me siento abrumado por la demanda y he dejado de lado completamente la captación de clientes.</li></ul>	
<b>2. CONSISTENCIA EN LAS ACCIONES DE MARKETING</b>	
<ul style="list-style-type: none"><li>Mantengo una estrategia de marketing constante, incluyendo publicaciones en redes sociales y envío de catálogos</li></ul>	
<ul style="list-style-type: none"><li>Mis acciones de marketing varían; hay momentos en los que soy muy activo y otros en los que no tanto.</li></ul>	
<ul style="list-style-type: none"><li>He disminuido significativamente mis acciones de marketing debido al aumento de trabajo y demanda.</li></ul>	
<b>3. ESTRATEGIA DE CAPTACIÓN DE CLIENTES</b>	
<ul style="list-style-type: none"><li>Tengo una estrategia clara y sistemática para la captación de clientes, que sigo regularmente.</li></ul>	
<ul style="list-style-type: none"><li>Capto clientes de forma más espontánea y menos estructurada.</li></ul>	
<ul style="list-style-type: none"><li>No tengo una estrategia definida para captar clientes, suelo concentrarme más en las ventas y producción.</li></ul>	
<b>4. RELACIÓN CON LOS CLIENTES ACTUALES Y POTENCIALES</b>	
<ul style="list-style-type: none"><li>Equilibro mi tiempo entre atender a los clientes actuales y atraer a nuevos clientes.</li></ul>	
<ul style="list-style-type: none"><li>Me enfoco más en satisfacer a los clientes actuales que en atraer a nuevos.</li></ul>	
<ul style="list-style-type: none"><li>Mi atención está principalmente en los clientes actuales, dejando poco espacio para buscar nuevos clientes.</li></ul>	



<b>5. PERCEPCIÓN DE LA CAPTACIÓN DE CLIENTES COMO FUNCIÓN ESTRATÉGICA</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Considero la captación de clientes como una función esencial y estratégica en todas las etapas de mi negocio.</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Reconozco la importancia de captar clientes, pero no siempre es mi prioridad.</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• He subestimado la importancia de la captación continua de clientes en mi estrategia de negocio.</li> </ul>	
<b>6. EVALUACIÓN DE NUEVAS OFERTAS Y OPORTUNIDADES</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Siempre analizo las nuevas ofertas en función de si mantienen o aumentan mi margen de ganancia.</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• A veces me dejo llevar por el entusiasmo y considero ofertas que podrían reducir mi margen de ganancia.</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• No suelo evaluar las nuevas ofertas en función de su impacto en mi margen de ganancia.</li> </ul>	
<b>7. ENFOQUE EN LA DIFERENCIACIÓN DEL PRODUCTO/SERVICIO</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Constantemente me enfoco en mantener y mejorar lo que hace único a mi producto/servicio.</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ocasionalmente me desvío de mi diferenciación clave al agregar nuevos productos/servicios.</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• A menudo agrego nuevos productos/servicios sin considerar cómo afectan mi diferenciación.</li> </ul>	
<b>8. ESTRATEGIA DE CRECIMIENTO Y LIMITACIÓN</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Limito mi crecimiento en amplitud para profundizar en mi área de especialización.</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• A veces me expando en áreas que no se alinean con mi especialización.</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• No tengo una estrategia clara sobre la limitación o expansión de mi negocio.</li> </ul>	
<b>9. EVALUACIÓN DE OFERTAS DE PROVEEDORES Y ESTRATEGIA DE COSTOS</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cuidadosamente evalúo las ofertas de proveedores para asegurarme de que se alineen con mi estrategia, para evitar decisiones basadas solo en el precio.</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• A veces acepto ofertas de proveedores sin considerar completamente cómo impactan mi estrategia.</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Frecuentemente tomo decisiones basadas en el costo sin evaluar su impacto a largo plazo.</li> </ul>	
<b>10. DEFENSA DEL MARGEN COMO PARTE DE LA IDENTIDAD DE LA PYME</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Consistentemente definiendo mi margen de ganancia como parte fundamental de la identidad de mi pyme.</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ocasionalmente hago concesiones que afectan mi margen de ganancia.</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• No suelo enfocarme en el margen de ganancia como parte de mi estrategia empresarial.</li> </ul>	

# RESULTADOS:

Visualice su potencial emprendedor, sus fortalezas y oportunidades de mejora de acuerdo con la puntuación final obtenida:

- **Entre 35-50 puntos:** ¡Excelente trabajo! Usted equilibra bien la pasión por su producto con un enfoque práctico y centrado en el cliente.
- **Entre 20-34 puntos:** Buen esfuerzo. Destaca en algunas áreas, pero otras necesitan más atención y desarrollo.
- **Menos de 20 puntos:** Áreas de mejora. Considere invertir más tiempo y recursos para fortalecer los aspectos en los que ha puntuado más bajo.

Recuerde que este ejercicio está diseñado para que usted pueda identificar sus fortalezas y oportunidades de mejora, atravesando este trayecto con la información necesaria para crecer. ¡Siga adelante con determinación y aprendizaje constante!

## DESAFÍOS ESTRATÉGICOS

Hacer que su negocio crezca es un desafío en sí mismo, pero al mismo tiempo, contiene muchos más retos por explorar. Aquí compartimos desafíos reales que tiene que atravesar si lo que quiere es lograr que su empresa sea exitosa. **¡Adelante, que empiece el juego!**

### DESAFÍO 1: REVITALICE LA CAPTACIÓN DE CLIENTES

La misión de este desafío es que usted pueda reforzar y sistematizar la captación de clientes, una tarea fundamental para la consolidación y rentabilidad de su negocio. Para lograrlo, siga los siguientes pasos:

- **Paso 1:** Evalúe las estrategias de captación de clientes que usted ha utilizado. Identifique lo que ha funcionado bien y lo que necesita mejorar.
- **Paso 2:** Durante los próximos 14 días, recupere y refuerce al menos dos actividades de captación que antes realizaba y hayan funcionado. Esto podría incluir publicaciones en redes sociales, envío de catálogos, creación de promociones, o pedidos de recomendaciones.
- **Paso 3:** Al finalizar los 14 días, evalúe en qué medida estas acciones impactaron en la cantidad de consultas. Si es que efectivamente aumentaron la cantidad de consultas, sistematice estas actividades en su rutina diaria para mantener un flujo constante de nuevos clientes.

## DESAFÍO 2: MANTENER EL IMPULSO EN EL CRECIMIENTO

La misión de este desafío es que usted pueda asegurar un flujo constante de nuevos clientes. Siga este paso a paso para lograrlo:

- **Paso 1:** Investigue a partir de proveedores, competidores o clientes, qué nuevas estrategias de captación se están utilizando que usted no ha probado, a partir de esto, permítase un espacio para imaginar qué nuevas acciones de captación podría hacer.
- **Paso 2:** En las próximas dos semanas, implemente como testeo al menos una nueva estrategia de captación de clientes.
- **Paso 3:** Cada vez que se encuentre abrumado por las demandas actuales de su negocio, recuerde que la captación de clientes es esencial para la sostenibilidad a largo plazo y que usted es alguien que se actualiza permanentemente en esta función del negocio.
- **Paso 4:** Al final del período, revise y analice los resultados de su testeo. Ajuste su enfoque según sea necesario y planifique cómo puede integrar estas actividades de manera sostenible en su operación diaria.

## DESAFÍO 3: MANTENER EL FOCO EN LA DIFERENCIACIÓN

La misión de este desafío es que usted pueda conservar la identidad y diferenciación de su producto o servicio. Estos son los pasos que debe poner en acción:

- **Paso 1:** Identifique lo que hace único a su producto o servicio actual y qué lo diferencia de la competencia.
- **Paso 2:** Durante los próximos 10 días, cuando reciba ofertas para expandir o modificar su gama de productos/servicios, pregúntese: "¿Cómo afectará esto a mi diferenciación en el mercado y a mi margen de ganancia?"
- **Paso 3:** Si se encuentra tentado a aceptar estas ofertas, reconsidere enfocándose en cómo puede mejorar y profundizar en lo que ya ofrece, en lugar de expandirse. Asegúrese de mantener su diferenciación y margen en el mercado.



## DESAFÍO 4: DEFENSA DEL MARGEN Y LA IDENTIDAD DE LA PYME

La misión de este desafío es que usted pueda defender el margen de ganancia y la identidad de su Pyme. Siga este paso a paso:

- **Paso 1:** Clarifique su margen actual de ganancia y cómo su producto o servicio se diferencia en el mercado.
- **Paso 2:** Por los siguientes 7 días, frente a cualquier nuevo negocio que surja, cualquier cambio en su producto que quiera hacer o cualquier sugerencia del cliente para brindar más o mejor, pregúntese cada día: "¿Mejorará esto mi margen y reforzará la identidad de mi pyme?"
- **Paso 3:** Recién, luego de esos 7 días de hacerse esta pregunta decida si quiere hacer las modificaciones de producto/servicio que pensó o tomar el negocio que surgió o agregar el servicio que pidió el cliente.

## DESAFÍO 5: EVALÚE Y AJUSTE LAS ESTRATEGIAS DE VENTA

La misión de este desafío es que usted logre identificar al menos una estrategia de venta que no esté funcionando, para ajustarla o reemplazarla. Para ello, llevará adelante el siguiente plan de acción:

- **Paso 1:** Analice sus estrategias de venta actuales y evalúe su efectividad, en términos de conversión de ventas y ROI (retorno de inversión).
- **Paso 2:** Identifique la estrategia menos eficiente y desarrolle un plan para mejorarla o sustituirla por una nueva estrategia.
- **Paso 3:** Implemente este cambio y monitoree los resultados, para visualizar su impacto en las ventas.

Estos desafíos están diseñados para ayudar a los emprendedores a enfocarse en la importancia de la captación continua de clientes, incluso durante las fases de crecimiento del negocio, asegurando así la sostenibilidad y el éxito a largo plazo. Y también para mantener lo más importante que debe tener una pyme: su diferenciación.

Tome este valioso contenido y aplíquelo en su día a día para que su emprendimiento crezca y se convierta en una empresa exitosa. ¡Esta es la mejor decisión que puede tomar para aprovechar la energía que experimenta en esta etapa!

No se vaya sin antes descargar el libro de regalo que hemos seleccionado para usted. ¡Siga con ese empuje y determinación porque su negocio está encaminado!

Prepárese, en la última etapa de esta serie le tocará enfrentar nuevos desafíos y aprendizajes, propios de una empresa ya consolidada.