

CÓMO FORTALECER LAS BASES DEL NEGOCIO

5 ACCIONES PARA ALCANZAR NUESTROS OBJETIVOS PARA 2019

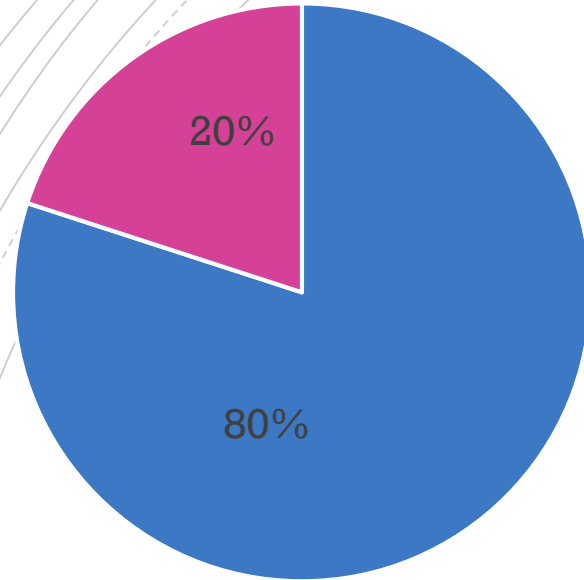


Las Pymes son el principal actor de la economía de México

- **99% de las unidades económicas**
- **42% del Producto Interno Bruto (PIB)**
- **78% de los empleos**

Para potenciar su impacto en el desarrollo de la economía, no necesitamos que haya más emprendedores y negocios.

Necesitamos que las Pymes que ya existen crezcan y se conviertan en grandes empresas.



- Negocios que mueren antes de los dos años de operación
- Negocios que sobreviven

**LA TASA DE MORTANDAD DE LAS NUEVAS EMPRESAS
EN MÉXICO ES ALTA**

LOS RETOS QUE ENFRENTAN LAS PYMES

- Los obstáculos burocráticos
- La sobre-regulación fiscal
- La carga impositiva
- El escaso acceso al financiamiento
- La inseguridad jurídica
- La falta de políticas públicas eficaces

Las 10 ventajas de ser una Pyme en la era digital



Mi Propio Jefe



Laura
EMPRENDE



¿Cuál es el secreto de los negocios más exitosos?



DESARROLLAR
ESTRATEGIAS DE
NEGOCIOS CONECTADAS
CON LAS NUEVAS
DEMANDAS DEL
MERCADO

5 PILARES

1. La misión
2. La audiencia objetivo
3. La propuesta de valor
4. La comunicación con el cliente
5. La eficiencia en la operación

The background features a series of concentric circles in light gray, some solid and some dashed, creating a ripple effect. A large, solid blue speech bubble is centered on the page, pointing downwards. Inside the bubble, the text "#1 LA MISIÓN" is written in white, sans-serif font.

#1
LA MISIÓN

La misión es la razón de ser del negocio.

Define la estrategia del negocio desde la perspectiva del consumidor.

3 preguntas básicas:

- Qué hago
- Cómo lo hago
- Para quién lo hago

3 ejemplos de misión

Google: *Organizar la información del mundo y hacerla universalmente accesible y útil.*

Nike: *Llevar inspiración e innovación a cada atleta del mundo.*

Cielito Querido Café: *Brindarle a nuestros invitados un espacio agradable donde podrán experimentar sensaciones únicas en cada visita.*

The background features a series of concentric circles in light gray, some solid and some dashed, creating a ripple effect. A large blue speech bubble is centered on the page, containing the text. The speech bubble has a solid blue top bar and a pointed bottom.

#2 LA AUDIENCIA OBJETIVO

Sin un problema, necesidad o aspiración,
no hay mercado.

Por eso las empresas no venden
productos o servicios, venden soluciones
a un dolor de mercado.

Herramienta
recomendada

"This book is just like its namesake—Duct Tape—it's good, incredibly smart, amazingly practical, and immensely sticky stuff. You can begin to put it to use immediately."

Michael Gerber, author of The E-Myth Revisited

Duct Tape Marketing

Revised and Updated



The World's **Most Practical**
Small Business Marketing Guide

John Jantsch

Foreword by Michael Gerber

FREE MARKETING AUDIT INCLUDED

The background features several concentric circles of varying radii, some solid and some dashed, creating a ripple effect. A bright blue callout box is centered on the page, containing the text. The box has a rectangular top and a pointed bottom, resembling a speech bubble or a callout.

3
LA PROPUESTA
DE VALOR

“Tus clientes son el juez, el jurado y el verdugo de tu propuesta de valor. Si no la encuentran, no tendrán piedad.”

- Alexander Osterwalder, creador del Business Model Canvas

4 claves para reforzar tu propuesta de valor

1. Ve más allá del producto o servicio
2. Enfócate en tu cliente ideal
3. Apuesta por la relevancia y la credibilidad
4. Asegúrate de contar con los recursos para cumplir con la promesa de marca

¿Qué lavandería
tiene tiene más
posibilidades
de éxito?



The background features a series of concentric circles in light gray, some solid and some dashed, creating a ripple effect. A large blue speech bubble is centered on the page, containing the text.

Error # 4
LA COMUNICACIÓN
CON EL CLIENTE

LA COMUNICACIÓN DE LAS MARCAS CON SUS AUDIENCIAS ENFRENTA TRES RETOS PRINCIPALES



1. CÓMO DECIR QUE SOMOS DIFERENTES



2. CÓMO CONECTAR CON EL CORAZÓN DE LA AUDIENCIA



3. CÓMO GANAR LA LEALTAD DE ESA AUDIENCIA



Aplica una estrategia efectiva de marketing de autoridad.

- Tener un blog
- Publicar columnas en un medio
- Dar talleres y conferencias
- Participar en eventos de tu sector

The background features a series of concentric circles in light gray, some solid and some dashed, creating a sense of depth and movement. A prominent blue callout box is centered on the page, containing the text. The box has a rectangular top and a pointed bottom, resembling a speech bubble or a callout.

#5
LA EFICIENCIA EN
LA OPERACIÓN

La tecnología es esencial para la eficiencia y la productividad de los negocios.

- Es una inversión, no un costo
- Se ha vuelto más accesible
- Hoy es un factor de competitividad (por ejemplo, en el servicio al cliente)

Los 5 sorprendentes costos de no invertir en tecnología

1

Bajas ventas

Sin un control adecuado del ciclo de todas las operaciones de compra-venta de la empresa, será difícil dar seguimiento al cliente, a sus pagos y hasta la oportunidad de incrementar el ticket de compra



2



Pérdida de nuevas oportunidades de negocios

La competencia por los clientes es feroz. Solo la tecnología te permitirá alcanzar los mejores estándares de calidad en los productos y servicios, así como en los procesos de venta y entrega

3

Crisis de reputación de la marca

Gracias a las redes sociales, hoy los clientes han ganado una voz muy poderosa y se han vuelto más exigentes. Evita quejas por una mala atención, debido a la falta de la tecnología mínima que necesitan los empleados



4

Penalizaciones por falta de cumplimiento de regulaciones gubernamentales

Los sistemas de contabilidad y de nómina te evitarán problemas con el Servicio de Administración Tributaria (SAT) y el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) al dar puntual seguimiento a las obligaciones fiscales y laborales



5



Mal clima laboral

Solo con un software de nómina podrás registrar sin errores asistencias, retardos, faltas, vacaciones, así como realizar de forma sencilla cálculos de salarios, bonos y aguinaldos

Mi Propio Jefe



Laura
EMPRENDE

Herramientas recomendadas

Sistemas de facturación, de nómina, contables y administrativos que:

- Se adapten a las necesidades del negocio
- Se mantengan actualizados según los nuevos requerimientos del SAT
- Puedan integrarse
- Nos permitan elaborar reportes en forma simple y rápida
- Sean seguros
- Ofrezcan opciones accesibles de pago



¡MUCHAS
GRACIAS!



Email: contacto@lauraemprende.com

Instagram: [@laura_emprende](https://www.instagram.com/laura_emprende)

Twitter: [@laura_emprende](https://twitter.com/laura_emprende)

Mi Propio Jefe

