

Mi Propio Jefe

aspel

MASTERCLASS

**EL DESAFÍO DE REABRIR EL NEGOCIO
DESPUÉS DE LA CUARENTENTA**
10 consejos para superarlo



Mi Propio Jefe



El pesimista se queja del viento, el optimista espera que cambie, y el realista ajusta las velas.

- William George Ward



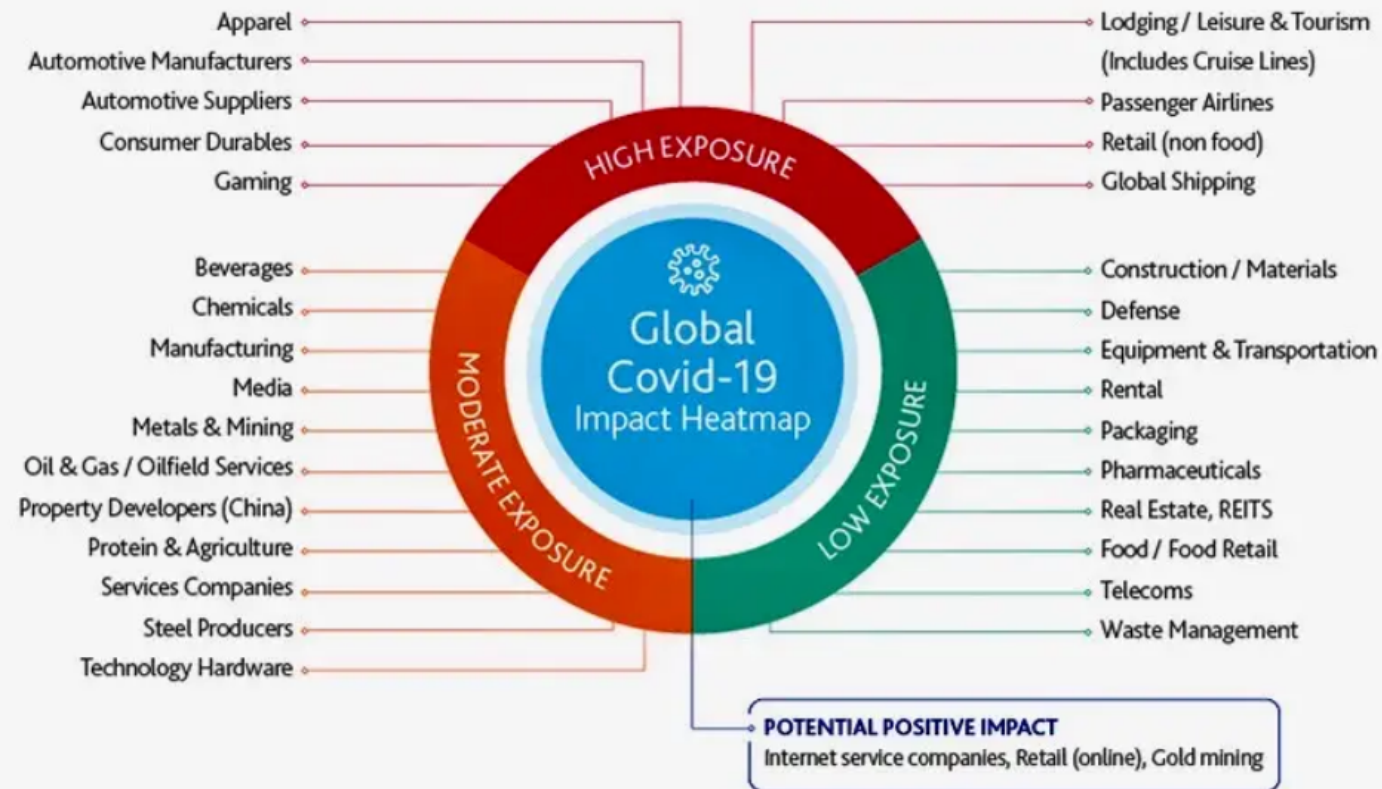
EL MUNDO QUE CONOCIMOS YA NO EXISTE...

¿QUÉ HACE FALTA PARA SALIR ADELANTE?



- Entender los cambios en nuestro entorno
- Atreverse a la transformación permanente
- Ser más flexibles
- Hacer los ajustes necesarios en el modelo de negocios
- Anticiparse a los cambios

IMPACTO DEL CORONAVIRUS - POR SECTOR



moodys.com/coronavirus

LAS VENTAJAS DE SER UNA PYME

1. La flexibilidad
2. La velocidad
3. La especialización
4. La cercanía con el cliente
5. La “milla extra”

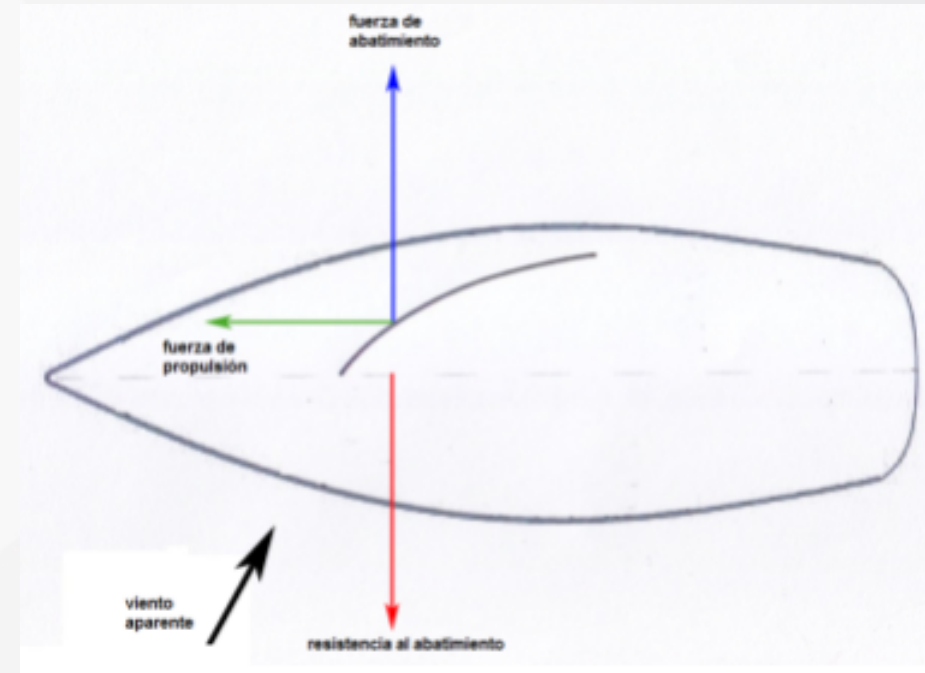


LA NUEVA NORMALIDAD

- 1) ¿Cuáles son sus imperativos?
- 2) ¿Cómo abordarlos, recuperarnos y salir fortalecidos?



ESTRATEGIAS + ACCIONES + TECNOLOGÍA



LOS 6 IMPERATIVOS DE LA NUEVA NORMALIDAD *

#1 CAPACITAR A UNA FUERZA DE TRABAJO REMOTA

#2 INVOLUCRAR A LOS CLIENTES VIRTUALMENTE

#3 TENER ACCESO REMOTO A TODO

#4 ACELERAR LA AGILIDAD Y LA EFICIENCIA

#5 PROTEGERSE CONTRA LOS RIESGOS DE CIBER-SEGURIDAD

#6 REDUCIR LOS COSTOS OPERATIVOS Y MEJORAR LA CONTINUIDAD DE LA CADENA DE SUMINISTRO

* ESTUDIO DEL IBM INSTITUTE FOR BUSINESS VALUE



Mi Propio Jefe



1 CAPACITAR A UNA FUERZA DE TRABAJO REMOTA

La pandemia como un acelerador del cambio masivo e instantáneo.

- ¿Cuánto va a perdurar el *home office*?
- ¿Qué tan cierto es que nuestras empresas eran ágiles y tenían poder de adaptabilidad?
- ¿Qué tan preparadas están las casas para convertirse en oficinas?
- ¿Qué tan preparados están los empleados para el trabajo a distancia?



TAREAS PENDIENTES

- Identificación de áreas donde el trabajo remoto tiene beneficios claros.
- Ajustes en la operación.
- Definición de nuevos procesos y protocolos de trabajo.
- Adecuación de las capacidades tecnológicas de la empresa (hardware, software, conectividad).
- Contención (comunicación, empatía y honestidad).

Home Office productivo

Gestiona las principales operaciones de tu negocio desde la nube y en tu móvil. Además, factura donde quiera que estés.



aspel **ADM**

En este tiempo de contingencia,
te apoyamos con el **acceso sin
costo a nuestra app por 60 días.**

aspel

Tu **Appsistente** en casa

Convierte el dispositivo móvil de **tus colaboradores** en un práctico reloj checador **y envíales sus recibos de nómina en tiempo real.**



aspel **NOI**
asistente

En este tiempo de contingencia,
te apoyamos con el **acceso sin
costo a nuestra app por 60 días.**

The logo for 'aspel' features the word 'aspel' in a blue, lowercase, sans-serif font. A green circular arc is positioned above the 'a' and 'p', partially encircling them.

2 INVOLUCRAR A LOS CLIENTES VIRTUALMENTE

Hoy el principal reto es mantener la relación con nuestros clientes a distancia.

- Las demandas han cambiado de manera irreversible.
- El cliente ahora quiere otras experiencias de consumo, más seguridad, velocidad de respuesta y personalización.
- Esto abre nuevas oportunidades de negocios...
- ... pero también significa ajustes en la operación y en el área comercial.



TAREAS PENDIENTES

- Investigar cuáles son los cambios más importantes en nuestro mercado.
- Identificar claramente las nuevas demandas de los clientes.
- Hacer ajustes en nuestro modelo de negocios con tres escenarios: corto, mediano y largo plazo.



Ejemplos: aplicaciones de entrega a domicilio, sitios de e-commerce, capacitación en línea, nuevos canales para atención al cliente (WhatsApp vs. teléfono), *viajes del consumidor* virtuales, análisis de datos para personalizar la oferta.

3 TENER ACCESO REMOTO A TODO

La adopción del modelo virtualizado se aceleró con la cuarentena.

- Ventajas: acceso a información clave en cualquier momento y desde cualquier lugar, más productividad, ciclos de facturación y cobro más cortos, mejoras en la toma de decisiones, atención de excelencia al cliente.
- Reto: se necesitan planes detallados de inversión en nuevas tecnologías digitales para crear flexibilidad y resiliencia operativa.

**SI QUEREMOS CORRER... ¡NO PODEMOS
CORTAR MÚSCULO!**



TAREAS PENDIENTES

- Hacer un diagnóstico de las necesidades de acceso remoto del negocio en TODAS las áreas.
- Trabajar de manera directa con el área de Sistemas.
- Investigar las opciones más convenientes en el mercado de soluciones para Pymes.



Características deseadas: adaptabilidad, flexibilidad, actualización permanente, escalabilidad, pagos accesibles.

4 ACELERAR LA AGILIDAD Y LA EFICIENCIA

Lo digital ha vuelto a los consumidores más impacientes y más exigentes en cuanto al precio.

- Eso significa que las empresas necesitan acelerar sus procesos de producción y comerciales sin perder calidad, y ser más eficientes que nunca en sus costos.
- El ejemplo más claro es la tecnología en la nube y todas las herramientas que nos permiten continuar con las operaciones o soportar un aumento súbito en el tráfico del servidor (ej: páginas de supermercados y *marketplaces* durante la cuarentena).



TAREAS PENDIENTES

- Hacer un diagnóstico claro de las fortalezas y debilidades de la operación.
- Identificar las fortalezas y debilidades del equipo.
- Trabajar o hacer ajustes en el plan de modernización digital.

5 PROTEGERSE CONTRA LOS NUEVOS RIESGOS DE CIBERSEGURIDAD

Con el aumento de la conectividad a Internet y la descentralización de los procesos de trabajo, las empresas se vuelven más vulnerables a los ataques informáticos y el robo de información.

Dato: desde febrero, cuando el brote de Coronavirus se hizo global, hubo un aumento del 4,300% en el número de correos spam o no deseado.



TAREAS PENDIENTES

- Hacer un diagnóstico de los espacios de vulnerabilidad de la empresa.
- Trabajar en un plan consistente y escalonado para asegurar las medidas de seguridad informática (software antivirus, *firewalls*, renovación periódica de claves, nuevos protocolos de acceso a plataformas, etc.).
- Reforzar las capacidades del equipo de sistemas.
- Poner el foco en ser “ciber-resilientes”.

6 REDUCIR LOS COSTOS OPERATIVOS Y MEJORAR LA CONTINUIDAD DE LA CADENA DE SUMINISTRO

Cuál ha sido el impacto de la crisis en:

- las ventas
- el flujo de efectivo
- la red de proveedores
- la capacidad de producción
- ¡la capacidad de pago de los clientes!



¿Qué cambios voy a hacer para enfrentar otra crisis futura?

TAREAS PENDIENTES

Detectar oportunidades de reducción de costos y mejoras en la cadena de suministro como:

- Automatización de funciones a través de la tecnología (ejemplo de la factura electrónica y el manejo de inventario).
- Reevaluación de la huella inmobiliaria del negocio (¿espacios de co-working?).
- Tercerización de funciones.
- Diversificación de la red de proveedores (acuerdos con empresas locales).
- Reinversión de flujos de trabajo.

+ 4 CONSEJOS MÁS

#7 PRIORIZAR A LOS CLIENTES MÁS IMPORTANTES

#8 AUMENTAR LA VISIBILIDAD DIGITAL DE LA EMPRESA

#9 FORTALECER NUESTRAS REDES DE CONTACTO

#10 CRECER COMO EMPRENDEDORES Y LÍDERES



CONCLUSIONES FINALES

¡LA TRANSFORMACIÓN ES HOY!

NO PODEMOS DEJARNOS DOMINAR POR LOS COMENTARIOS APOCALÍPTICOS, EL MIEDO Y LA ANSIEDAD.

TENEMOS EL TALENTO Y LA CAPACIDAD PARA REINVENTARNOS.

HOY LAS PLANEACIONES TIENEN QUE SER CONCRETAS, CORTAS, CONTUNDENTES...

... Y ENFOCADAS MÁS QUE NUNCA EN LO ESENCIAL.

¡MUCHAS GRACIAS!

FACEBOOK

facebook.com/lauraemprende

TWITTER

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

INSTAGRAM

instagram.com/laura_emprende



Mi Propio Jefe

aspel