

5 pasos

para poner en orden tu negocio
y administrar un **2022 exitoso**



Los 5 pasos...

- 1** **Planeación** – Cómo definir objetivos estratégicos de manera sencilla
- 2** **Productividad personal** – Cómo “fabricar” tiempo y enfocarse
- 3** **Marketing estratégico** – Cómo construir relaciones más fuertes y significativas con los clientes
- 4** **Operación** – Cómo optimizar y automatizar procesos
- 5** **Recursos** – Cómo hacer inteligencia fiscal y financiera

Antes de empezar...

¿Por qué decidiste convertirte en tu propio jefe?

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

5) _____

La filosofía Mi Propio Jefe

Nuestro negocio debe ser el vehículo para alcanzar nuestra realización personal y económica.

Ser un empresario exitoso no tiene por qué significar trabajar el doble, vivir en una tensión constante o postergar nuestra vida personal.

Tenemos que pasar de una cultura del esfuerzo y del sacrificio a una cultura del entusiasmo.

El camino: tener una empresa organizada, profesionalizada y con procesos estandarizados para que su operación no dependa todo el tiempo de nosotros.

Qué necesitamos: nuevos conocimientos y habilidades, metodologías y herramientas tecnológicas.

1 Planeación

Una hora de planeación puede ahorrarte 10 horas de trabajo.

Dale Carnegie

¡No hay prisa!

- No tenemos que hacer todas las cosas al mismo tiempo.
- Es mejor trabajar con objetivos trimestrales para luego dividirlos en objetivos mensuales, semanales y diarios.
- El estrés es miedo que puede afectar nuestra salud.

Planeación

¿Cómo establecemos nuestros objetivos?

LA METODOLOGÍA SMART

Cada objetivo debe tener 5 características básicas:

- **Específico (specific):** ¿Qué quieres conseguir en un área de tu negocio?
- **Medible (measurable):** ¿Qué indicadores se pueden utilizar para medirlo?
- **Alcanzable (attainable):** ¿Es razonable respecto de la situación interna y externa de la empresa?
- **Relevante (relevant):** ¿Por qué este objetivo es importante?
- **Con una fecha de cumplimiento (timely):** ¿Cuándo se tiene que alcanzar esta meta?

Cuaderno de trabajo

Define los 5 objetivos más importante para tu negocio y **para tu vida personal** durante el periodo enero – marzo 2022, aplicando los criterios de la metodología *SMART*.

OBJETIVO #1

(ejemplo: aumentar un 20% mis ventas)

SITUACIÓN ACTUAL

(ejemplo: \$100,000 pesos por mes)

TAREAS Y RECURSOS

(ejemplo: lanzar un nuevo plan de marketing, comprar un software de facturación, etc.)

2 Productividad personal

¿Cómo “fabricar” tiempo ?

3 claves:

- Desarrollar una rutina diaria.
- Enfocarse.
- Bloquear tiempo para la creatividad, el descanso y la vida personal.

Productividad personal

¿Por qué es importante la rutina?

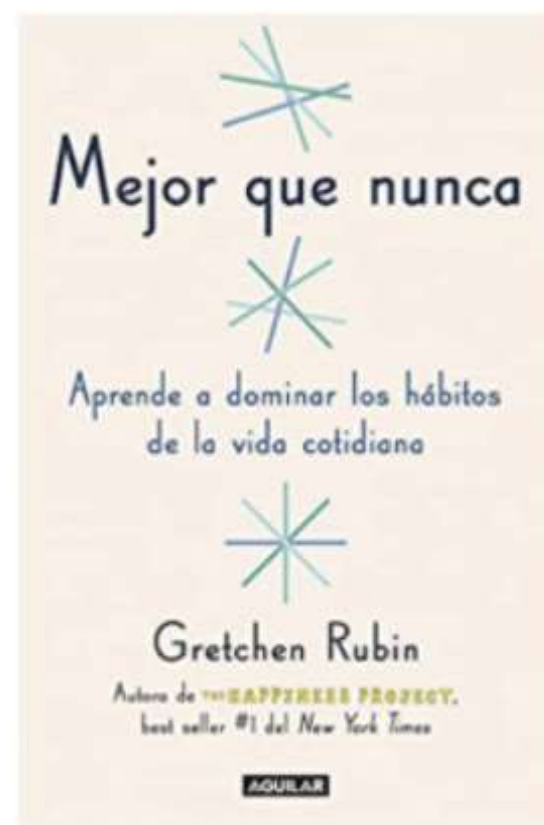
- Porque nos permite mantener un ritmo de trabajo para avanzar más.
- Porque nos permite retomar una tarea más fácilmente.
- Porque nos quita presión de encima.
- Porque nos permite estar más alerta ante las ideas nuevas.
- Porque facilita el trabajo en equipo.

Cuaderno de trabajo

- De acuerdo a tus objetivos empresariales y personales, define cuáles son tus cinco actividades más importantes durante la semana.
- Toma una hoja de papel o un pizarrón y divide una jornada de 16 horas en 16 bloques (considerando un descanso de 8 horas).
- Define bloques de tiempo para cada actividad (meditación, ejercicio, lectura, planeación estratégica, enviar y responder emails, reunión con el equipo de trabajo, trámites y pagos, etc.).
- Ajusta tu agenda semanal a esta nueva rutina y revísala los domingos por la tarde.
- Apóyate en metodologías y aplicaciones para enfocarte durante periodos determinados y dar seguimiento a tus proyectos.
- Sé flexible (siempre hay imprevistos), pero persistente.

Productividad personal

Libros recomendados



<https://mipropiojefe.com/5-libros-para-enfocarse-organizarse-mejor-y-fabricar-tiempo/>

3 Marketing estratégico

Cuando las relaciones con los clientes son fuertes, generan ventas, sostenibilidad y crecimiento.

Tom Cates

Hoy, hacer *MARKETING* no es vender de manera directa, sino generar relaciones a largo plazo con los clientes.

Objetivo 2022: generar una comunidad de fans alrededor de nuestra marca.

Marketing estratégico

¿Cómo construir relaciones más fuertes y significativas con los clientes?

- Comprométete con el éxito de tus clientes.
- Mantente en sintonía con sus necesidades y aspiraciones.
- Cumple con tu promesa de valor, **siempre**.
- Ofrece un servicio excepcional.
- Sé proactivo en la comunicación.

<https://mipropiojefe.com/como-construir-relaciones-mas-fuertes-y-significativas-con-los-clientes/>

Marketing estratégico

EL EMBUDO DE VENTAS



<https://mipropiojefe.com/como-disenar-un-embudo-de-ventas-que-realmente-funcione/>

Cuaderno de trabajo

- Define o revisa el perfil (o los perfiles) de tu cliente ideal (*buyer persona*).
- Investiga cómo han cambiado las necesidades y hábitos de compra, consumo y comunicación de tus clientes actuales y potenciales durante los dos últimos años.
- Analiza qué etapas del embudo de ventas de tu marca necesitan ser reforzadas (por ejemplo, a través de un blog o un *newsletter*, de un programa de puntos, de publicidad online, etc.)
- Incorpora un nuevo canal para aumentar la **interactividad** con tus clientes (por ejemplo, WhatsApp).

4 Operación

Los procesos y la automatización son elementos críticos para el crecimiento del negocio, porque permiten:

- Disminuir el margen de error
- Ganar tiempo
- Delegar
- Compartir información confiable
- Colaborar
- Multiplicar la operación (ejemplo: las franquicias y sus manuales de operación)

Operación

Un proceso es un conjunto de actividades y recursos necesarios para conseguir un objetivo (fabricar un producto, atender la queja de un cliente, vender por Internet, etc.).

Hay tres tipos de procesos:

- Procesos clave (¿a qué se dedica la empresa?)
- Procesos de apoyo (necesarios para cumplir con los procesos clave)
- Procesos estratégicos (relacionados con la dirección de la empresa)



Operación

Los procesos de cada área del negocio deben estar documentados y deben incluir:

- Las instrucciones específicas para realizar una tarea (el paso a paso).
- Las herramientas que deben utilizarse.
- Quiénes son los responsables y empleados a cargo.

Tú decides el nivel de detalle al que quieres llegar. Lo importante es que todos los procesos estén alineados; así como tener en cuenta los comentarios y la experiencia diaria de tus colaboradores.

Cuaderno de trabajo

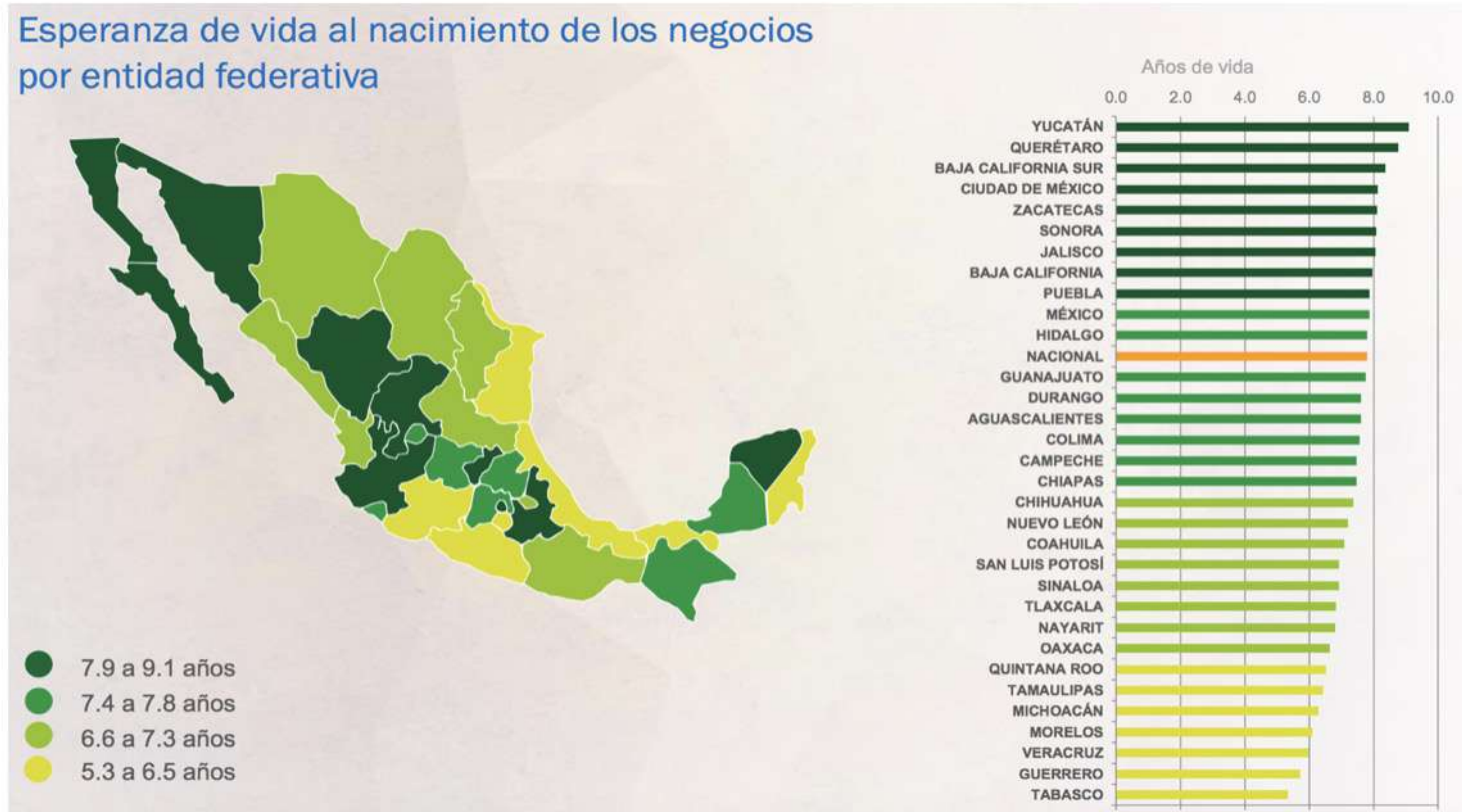
- 1) Identifica cuáles son las áreas de tu empresa (administrativas y operativas) donde se registran más errores y quejas por parte de los clientes (por ejemplo, contabilidad).
- 2) Trabaja en un mapa de procesos de las cinco áreas críticas para la rentabilidad de tu negocio (producción, ventas, administración, logística y atención al cliente).
- 3) Identifica cuáles son las áreas de tu empresa (administrativas y operativas) donde hay procesos que pueden automatizarse (por ejemplo, marketing o recursos humanos).
- 4) Define tres inversiones estratégicas en sistemas y aplicaciones para automatizar los procesos de tu negocio (por ejemplo, una plataforma de facturación, de nómina o de administración empresarial).

5

Inteligencia fiscal y financiera

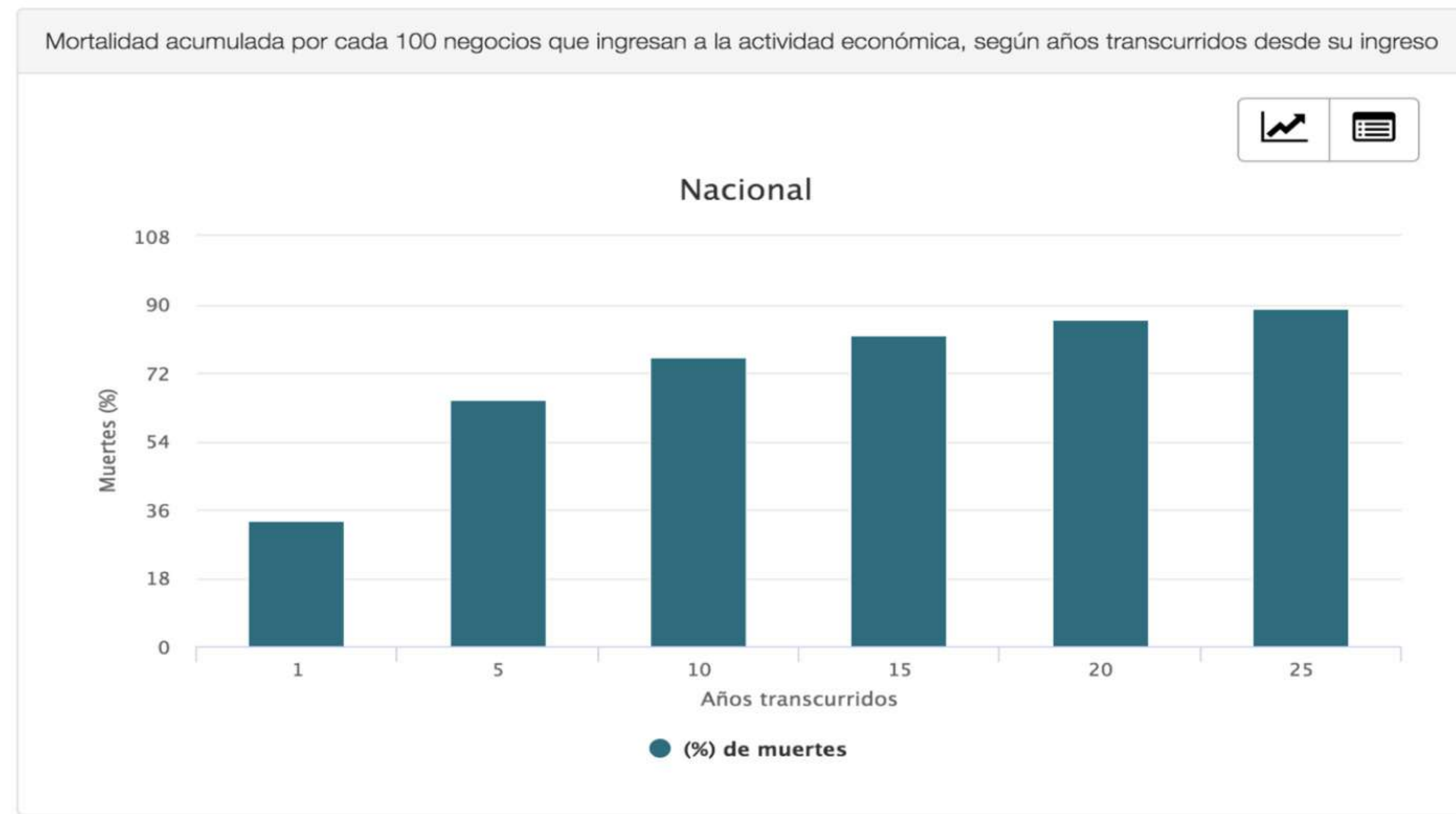
¿Cuánto vive un negocio en México?

Fuente: INEGI, censos económicos de 1989 a 2014



Inteligencia fiscal y financiera

Velocidad a la que cierran los negocios



Inteligencia fiscal y financiera

¿Por qué sucede esto?

a) Resistencia tecnológica

Razón principal por la que no utilizaron equipo de cómputo para el desarrollo de sus actividades por tamaño de empresa 2017.

Tamaño de Empresa	Total	Falta de recursos económicos	No saben usarlo	No lo necesitan	No saben para qué pueda ser útil	No les interesa	Contrató outsourcing ^a	No se cuenta con equipo de cómputo	Otra
Total	2 544 071	12%	16%	51%	5%	5%	0%	10%	0%
PyMES	5 898	13%	8%	49%	2%	4%	2%	22%	0%
Micro	2 538 173	12%	16%	51%	5%	5%	0%	10%	0%

PyMES: Pequeñas y medianas empresas.

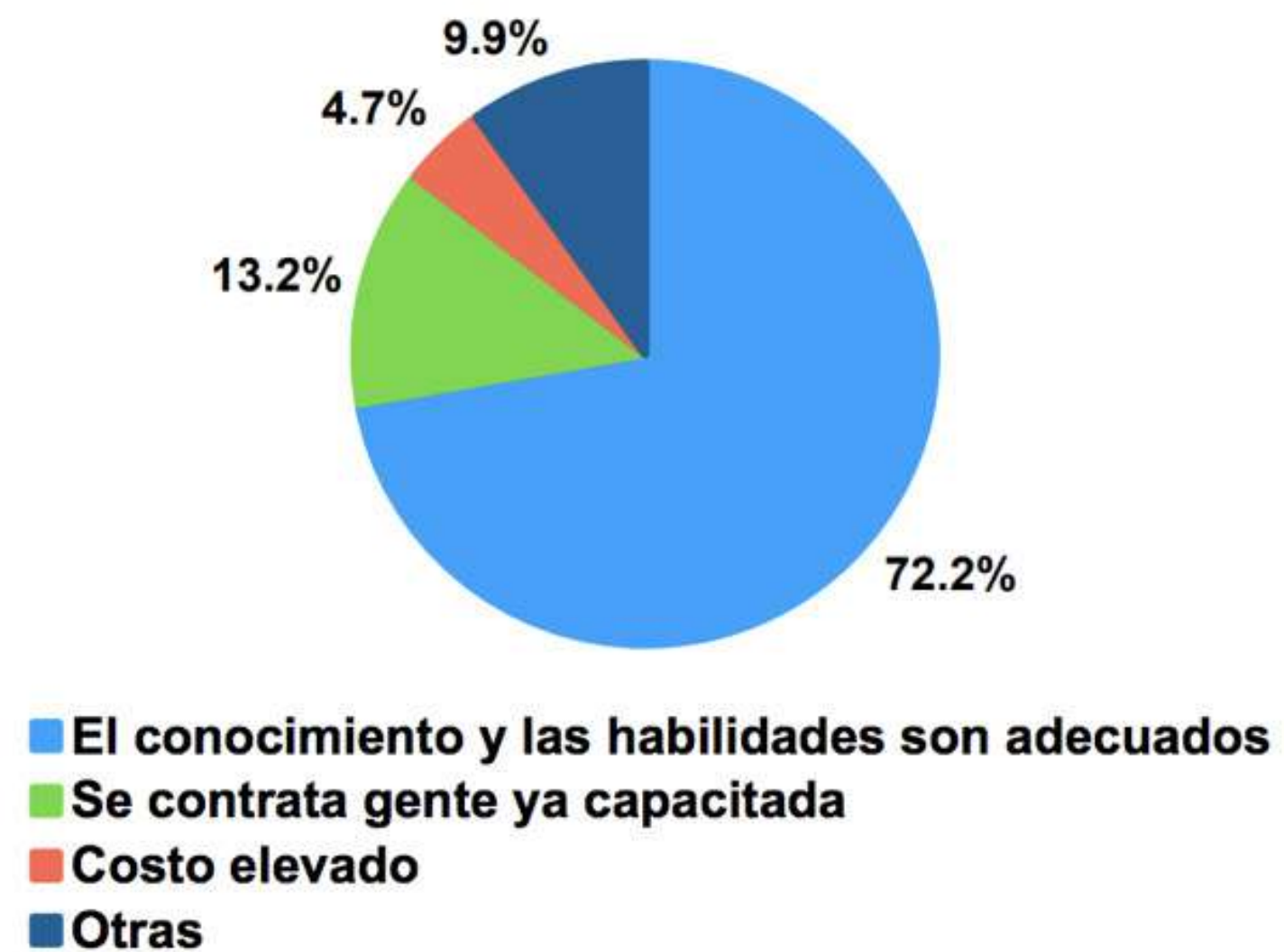
^a Pagó a terceros la prestación de servicios de computación.

Fuente: **INEGI**. Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y PyMES Empresas (ENAPROCE 2018).

Inteligencia fiscal y financiera

b) Falta de capacitación operativa y administrativa.

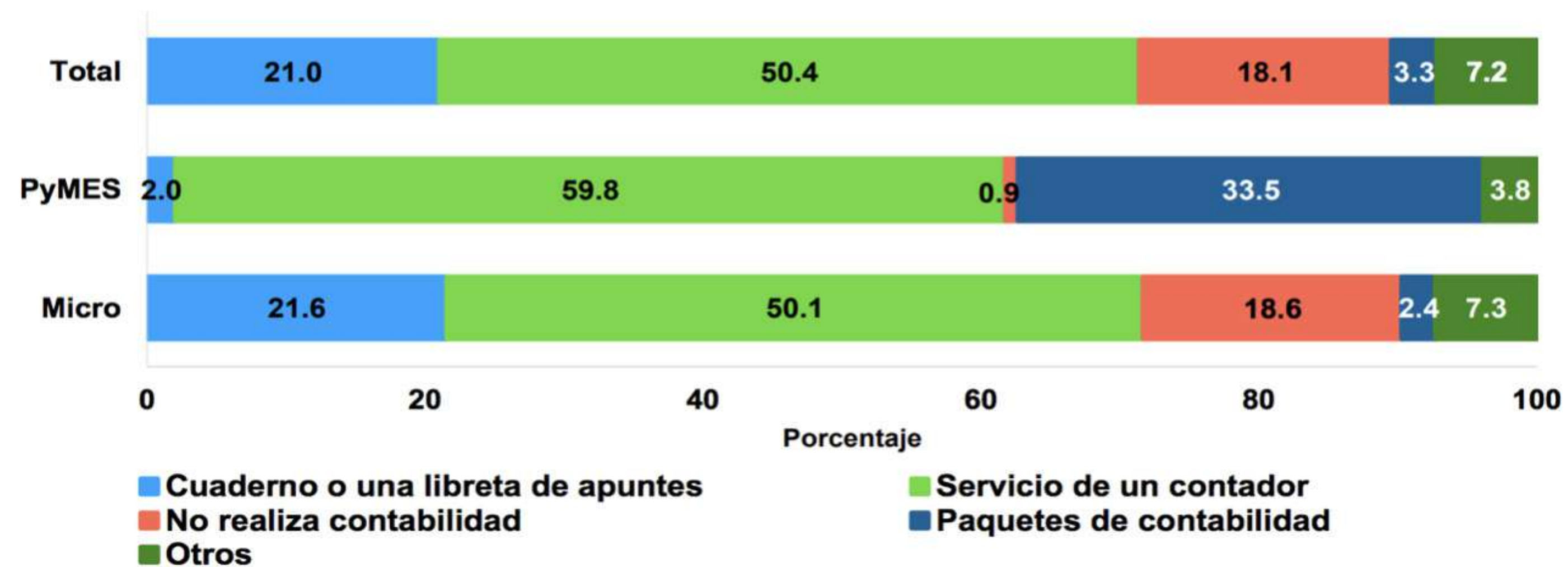
Distribución del número de empresas que no impartieron capacitación según causa para no impartirla, 2017



Inteligencia fiscal y financiera

c) Ausencia de control administrativo.

Distribución del número de empresas según la forma de registro de su contabilidad, 2018



Fuente: Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE) 2018

Inteligencia fiscal y financiera

¿Cuáles ves tú?

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

5) _____

Cuaderno de trabajo

¿Qué debes cuestionarte al encabezar tu negocio?

- ¿Planeas hacerlo sólo o con socios?
- ¿Cómo planeas cuidar tu patrimonio?
- ¿De dónde vendrá la inversión?
- ¿Cuál es la estimación de tus ganancias proyectadas?
- ¿Cómo planeas llevar la administración del negocio?

Inteligencia fiscal y financiera

Es importante elegir el tipo de sociedad mercantil adecuada para un negocio con el apoyo de un notario, corredor, contador, así como un asesor legal y fiscal.



Cuaderno de trabajo

Identifica:

Pros:

1) _____

2) _____

3) _____

Contras:

1) _____

2) _____

3) _____



Mi Propio Jefe

@aspel