

2012

Monitor de Negocio

Ardiseny

Lo que debemos conocer para diseñar nuestro proyecto empresarial. Conceptos básicos y estructura de un plan de negocios con el monitor de Negocios de Ardiseny.

Es responsabilidad del cliente los datos y análisis que haya creado. Ardiseny solo ha creado este monitor de negocio como guía instructiva.



Desde Ardiseny animamos y ayudamos a la gente a formar negocios y empresas.

Hay que tener claro desde un inicio que montar una empresa no es tarea fácil. Hay que estar motivado, entregado y funcional al 120%.

No hay formas o palabras mágicas, simplemente el esfuerzo y la pasión que le dediquemos a ello. Si es cierto podemos controlar unos aspectos más que otros y es ahí donde debemos hacer hincapié.

El monitor de negocio consiste en formar a las personas, informarles de aspectos desconocidos y preparar o allanar el camino. Es un guía para comenzar un camino, pero el camino final lo recorrerán las personas que formen el equipo de la empresa.

Esta breve introducción al monitor de negocio de Ardiseny, servirá para ver o introducir los conceptos más básicos de los que no debe prescindir una empresa.

No hay que olvidar que cualquier empresa tuvo unos inicios y que muchos empezaron desde sus garajes o casa particulares. Hay que ser optimista y tener grandes expectativas siempre con los pies en el suelo.

Las empresas pequeñas destinan muy poco o ningún tiempo a preparar los planes de empresa, las bases rígidas que formarán los

cimientos de la estructura de la empresa.

Es importante crear estas bases y analizar datos. Estos datos están más que constatados y si es cierto que podemos comenzar sin ellos, serán de gran utilidad para tener bien estructurados nuestros pasos y rumbo de la empresa. Cuestiones básicas como decidir la necesidad de transporte en la empresa se puede derivar de este estudio y seguir avanzando a cuestiones más relevantes e importantes como la forma de atención en la post-venta de nuestros productos.

El equipo que forme nuestra empresa debe de estar motivado y cumplir con las necesidades de esta. Es bohemio pensar en que podemos realizar todo lo que nuestra empresa demande, pero tenemos que entender que si no somos actos para desempeñar ciertos cargos estos debemos de subcontratar o delegar a otras personas. El equipo de empresa, el grupo que formará el alma y el motor que hará girar nuestro proyecto empresarial.



Cada año cientos de empresas deben cerrar, mientras que solo algunas pocas sobreviven a los primeros 3 años de vida y una cantidad mínima supera los 5 años en el mercado.

No existe una fórmula mágica que garantice el éxito en los negocios, sin embargo, hay ciertos puntos en que expertos del mundo empresarial y emprendedores exitosos, coinciden como claves para que un emprendimiento logre convertirse en una gran empresa rentable y sostenible.

A continuación te comparto 10 pasos clave que debes seguir para lograr que tu negocio no sea uno más de los muchos que cada año fracasan.

1. Define las razones para iniciar tu negocio

Muchos emprendedores inician su negocio solo con la idea de hacer dinero y ante el primer obstáculo se rinden. Los más grandes emprendedores de la historia coinciden en que el dinero no era su prioridad al iniciar, y las razones que los guiaron eran pasión, deseos de superación e ideales de cambiar el mundo.

Toma una hoja e identifica al menos 3 razones (además de ganar dinero) por las cuales aventurarte a abrir un negocio y asumir los riesgos que ello conlleva, una vez hayas

encontrado estas razones tendrás siempre motivos para seguir adelante aunque las ganancias del negocio al principio no sean las esperadas.

2. Escoge una idea de negocios sencilla

Las ideas de negocio perfectas no existen. La mayoría de los emprendedores se quedan toda la vida esperando un negocio rentable y sin riesgo, y finalmente nunca emprenden porque no tienen "la mejor idea".

No te quedes estancado tratando de reinventar la rueda, busca una idea sencilla y empieza, ya luego le iras dando forma a medida que avances.

3. Plantea un modelo de negocio rentable

Luego de haber elegido tu idea sigue uno de los pasos más importantes: **Definir el modelo de negocios**. Esta labor requiere de toda tu concentración, debes tomar una hoja y responder:

¿Cuál es mi producto o servicio?

¿Voy a fabricar el producto o solo a comercializarlo?

¿A quién voy a venderle?



¿Qué medio voy a utilizar para llevar mi producto a manos del cliente?

¿Qué tiene mi producto que no tenga el de la competencia?

Y toda pregunta relacionada con el cómo vas a desarrollar tu idea de negocios.

4. Elabora un buen plan de negocios

El **Plan de negocios** es un gran paradigma empresarial, la mayoría de los emprendedores los elaboran sin siquiera tener la menor idea de su utilidad.

Un plan de negocios te permite organizar tu idea y simular su rendimiento en el mercado, pero **OJO**, no pierdas demasiado el tiempo elaborando un plan, solo trata de organizar un buen documento (lo más corto posible) y pasa del plan a la acción sin pensarlo dos veces.

Además el plan de negocios es indispensable cuando no cuentas con capital propio para emprender, la mayoría de fuentes de financiación querrán conocer detalladamente tu negocio.

5. Arma un buen equipo de trabajo

“Si puedes cumplir todas tus metas solo, tal vez estas no sean lo suficientemente grandes”.

Encontrar un equipo de personas que se comprometan y se apasionen igual que tú por tú proyecto no es fácil, pero es indispensable que cuentes con el apoyo y el complemento de un buen equipo.

Los expertos recomiendan buscar personas complementarias, con ideales y pensamientos distintos a los nuestros. Los miembros de tu equipo deben ser positivos y darte fortaleza y ánimo cuando sientas ganas de echar todo por la borda.

6. Financia tu negocio adecuadamente

Evita caer en el error del “sobre endeudamiento”, al principio tendrás que minimizar los gastos lo más que puedas. En caso de tener que recurrir al mercado financiero en busca de dinero, compara las diferentes tasas de interés y toma las más bajas y aquella que te brinde facilidades de pago.

Recuerda que con un buen plan de negocios te será fácil acceder a capital proveniente de programas de apoyo gubernamental o inversionistas privados.

7. Empieza de una vez por todas

Ya tienes la idea, el plan, el equipo y el dinero... pues empieza de una vez por todas, no le des más vueltas



al asunto y salta al vacío. Este momento crucial es llamado **“De la Idea a la cruda realidad”** por **Andy Freire**.

Es el momento de poner a prueba tu capacidad como emprendedor, ya no es el papel o un simulador, es la vida real y tendrás que enfrentar toda clase de retos y desafíos.

Siempre recuerda: **“Cuando el camino se torne difícil es porque vas hacia arriba”**.

En este momento debes ser especialmente cuidadoso con el tema legal, un asunto que muchos emprendedores ignoran.

8. Promueve tu negocio de todas las formas posibles

Ya tienes tu negocio, es hora de que todo el mundo lo sepa.

Prepara toda clase de publicidad ingeniosa para atraer los clientes a tu negocio. Flyers, pendones, perifoneo, publicidad en medios de comunicación, etc. Todo es válido cuando se trata de promocionar tu negocio.

No olvides crear tu propio sitio web y cuentas en redes sociales, el Internet es un medio muy económico y sencillo de atraer clientes.

9. Aprende todo acerca de tu negocio

Conocer a tus clientes, proveedores y competencia será fundamental para hacer competitivo tu negocio. Debes escuchar a tu entorno, dale a tus clientes lo que quieren, crea relaciones mutuamente beneficiosas con tus proveedores y analiza la estrategia de tu competencia.

Asistir a ruedas de negocios y ferias empresariales es otra buena idea de capacitación, además de los libros y seminarios que te permitan adquirir estrategias para implementar en tu negocio.

10. Establece tu estrategia de crecimiento

La mayoría de los negocios se quedan estancados con una pequeña porción del mercado que les genera dinero suficiente para subsistir y mantener a su dueño, sin embargo, un verdadero emprendedor no es conformista y siempre está buscando maneras de ampliar su negocio.

Existen diferentes formas de hacer crecer tu negocio, pero es muy importante tener definida la estrategia de crecimiento. ¿Vas a abrir nuevos locales, o tal vez venderás franquicias, harás adquisiciones, crearás alianzas, etc.?

Es importante que determines estos, así tu crecimiento será sostenible y planeado.



Bases para crear el Plan de Negocios.

Crear un plan de negocios sirve para tener bien estructurados los datos, servicios, como realizaremos unas y otras cosas, formas de atender a los clientes, nuestra forma de actuar, horarios, capital inicial, baremos de previsiones, etc. En definitiva es plasmar en papel nuestra idea de negocio y ver con ello lo que nos hará falta para poder desarrollar nuestra empresa.

Sin lugar a dudas esta forma sirve para no perder el rumbo y lo más importante en el desarrollo del mismo veremos nuestros puntos fuertes y débiles para formar el proyecto empresarial. Entre ellos deberemos responder a las siguientes cuestiones:

1.¿Cómo es el modelo de negocio?

Definir que es nuestro negocio.

" Una tienda física que vende galletas de un tipo característico "x". Tenemos a disposición unos 200 artículos y estamos ubicados en un local de cercanía. (Barrio) "

Es un ejemplo escueto de lo que debemos describir. Lo que está claro es que si no podemos definir en unas líneas nuestra visión de la empresa es que tenemos un serio problema de visión empresarial.

Dudas tendremos muchas y para ello una vez respondido las

preguntas serán evaluadas y debatidas con Ardiseny en reuniones.

2.Productos y servicios ofrecidos.

Definir todos los productos que venderemos. Es importante ya que nos ayudará a crear nuestro primer inventario de los que venderemos.

3.¿Quiénes serán los clientes?

Definir nuestro nicho de mercado e intentar segmentar nuestro perfiles de compradores. En caso de ser varios podemos englobar los productos por categorías y estas por segmentaciones de clientes(perfiles).

4. La propuesta de valor.

En que creemos que nos vamos a diferenciar al respecto de otra empresa. En este punto podemos aprovechar para estudiar a fondo a nuestra competencia y esforzarnos en conocer al máximo los productos que vamos a vender

5.¿Cómo llegaremos a los clientes?

Que canales vamos a utilizar para vender. Local, web, televisión, radio, etc.



6. ¿Cómo generar ingresos para el negocio?

Plan de viabilidad del negocio. Debemos contar los gastos que tendremos y nuestro primer campo virtual de venta, lo que debemos ganar para cubrir gastos y previsiones de futuro.

7. Los recursos clave para el negocio.

Lo que tenemos y lo que debemos poseer. Si queremos vender on-line, pues será necesario un tienda on-line, recursos en el banco para pago t.p.v, tarjetas de visita, ordenadores para atender a los clientes, teléfono para atención al cliente. etc.

7.1 Capital inicial del negocio.

El capital inicial y los recursos iniciales que poseemos. En el punto 7 se ve lo que necesitamos y su coste. El capital inicial debe cubrir las necesidades básicas y los primeros meses de inicio de la actividad, ya que seguramente las ventas serán escasas.

8. Las actividades clave para el negocio.

Describir bien cómo vamos a ejecutar nuestra actividad diaria en la empresa. que debemos hacer y como realizaremos las diferentes actividades en ella, así como los empleados que participaran.

9. Socios y aliados estratégicos.

Si podemos contemplar posibles socios o aliados estratégicos para nuestra empresa. No confundir con socios. Un socio aliado puede ser una empresa que transporte nuestros productos. Un proveedor de servicios que se transformará en un aliado para el bien funcionamiento de la empresa

10. Jerarquía de la empresa.

Estructura de la empresa desde el gerente hasta el comercial, transportista, etc. Todo lo que debe de hacer nuestra empresa y quien lo va a realizar. Por poner ejemplos,

1. TRANSPORTES. Una empresa externa llamada "tal"
2. FACTURAS. Las recopilaremos nosotros y las llevaremos a la gestoría.
3. ATENCIÓN AL CLIENTE. Empleada de secretaría.

Lo primero es contestar a todos los puntos básicos y estructurar la información en un dossier de plan de negocios.

