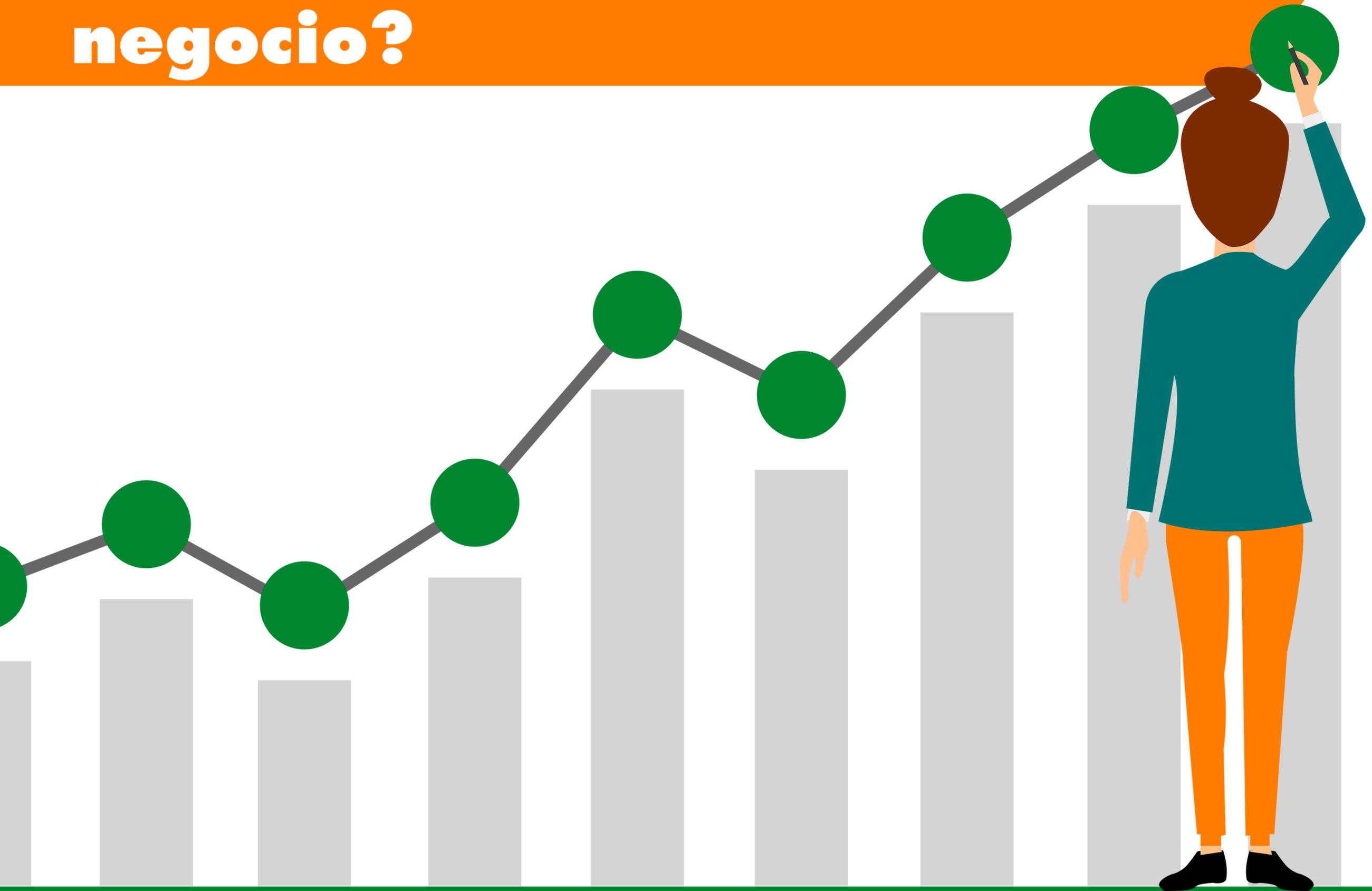


# ¿Cómo hacer crecer tu negocio?





Ningún negocio tiene garantía de éxito a futuro, pero la mejor manera de reducir las posibilidades de fracasar es **crear un plan de negocios realista y detallado, así como llevar una buena administración de recursos**. Una vez que el negocio está en marcha, es momento de estabilizarlo y hacerlo crecer. Sigamos estos consejos para mantenernos en ascenso.



## Capacitación constante

La capacitación en un negocio debe ser una de las inversiones iniciales. Para emprender sin fracasar **es importante conocer el manejo básico de una empresa**, sus finanzas, tener nociones de contabilidad, estar al tanto de los trámites y permisos para iniciar, saber las bases sobre marketing para negocios, así como aprender sobre herramientas digitales y automatización para agilizar ciertos procesos administrativos.

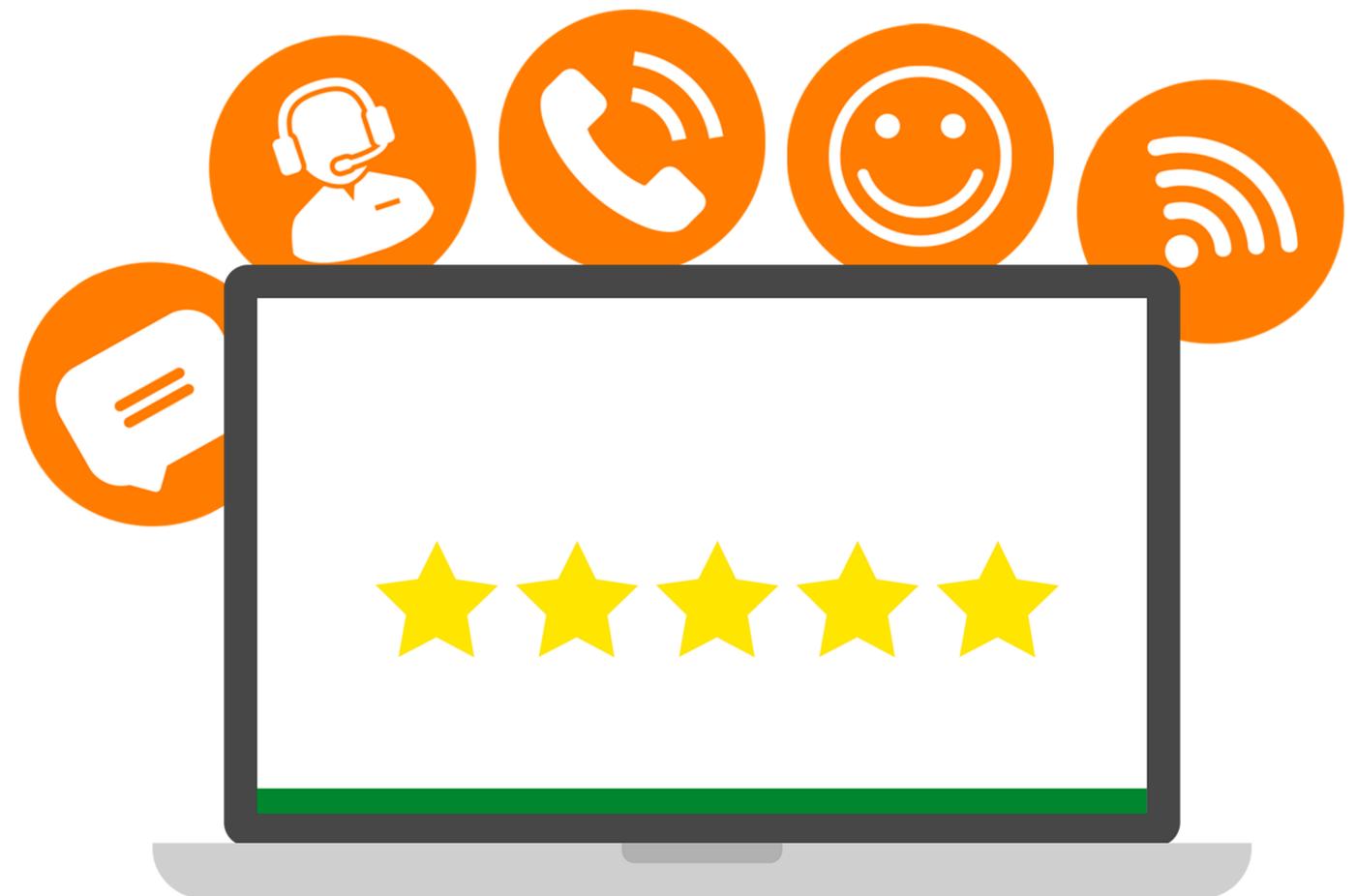
Una vez que la empresa está en funciones, **el emprendedor y sus colaboradores deben tener una actitud abierta y de educación continua** para no quedarse atrás en el uso de nuevas tecnologías.

## Experiencia de clientes

Se dice que estamos en la "Era del Cliente", donde para elegir entre una marca y otra, **los consumidores van más allá de quién ofrece el mejor precio o el producto de mejor calidad**. Hoy en día los clientes prefieren marcas que les brinden una mejor experiencia.

La experiencia del cliente es la percepción general que una persona se forma de un negocio a partir de todas las interacciones que tiene con él: Su encuentro con el sitio web, las llamadas telefónicas, la visita a las instalaciones, así como el servicio post venta.

Adelantarse a los deseos del cliente y personalizar su experiencia es parte fundamental y **para ello, es necesario conocerlos a profundidad: qué les agrada, qué les disgusta, a qué aspiran, a qué le temen, etc.**





## Experiencia de empleado

Así como la experiencia del cliente debe ser prioridad, esta no se puede llevar a cabo si los **empleados** no están **alineados con los objetivos y valores de la empresa**. Para ello, los trabajadores deberán sentirse satisfechos durante su estancia en el negocio.

Imaginemos lo productiva que puede llegar a ser una empresa si los empleados tienen una **estancia agradable durante su jornada, se sienten valorados, sus opiniones son tomadas en cuenta y tienen posibilidades de crecimiento personal**. Esta percepción positiva, sin duda hará que los colaboradores se pongan la camiseta de la compañía e influyan en su crecimiento.

## Finanzas saludables

No todos somos expertos en finanzas, por lo que para quien dirige un pequeño negocio llevar un orden en sus cuentas no es una tarea fácil. Estos son algunos consejos útiles para que manejemos nuestros recursos adecuadamente y podamos crecer:

**Crear un plan y seguirlo:** No debemos salirnos de nuestro presupuesto. Si adquirimos un crédito, debemos planear muy bien para qué será utilizado.

**Aprender de los demás:** Para poder proyectar el comportamiento de nuestro negocio, es importante investigar empresas de nuestro mismo sector y cómo se ha comportado ante crisis financieras y temporalidad.

**Llevar un orden:** Hay que crear un calendario de pagos y respetarlo, registrar todos y cada uno de los ingresos y egresos que se generen. Evita hacer gastos de más cuando hubo una buena temporada y nunca combinar el capital personal con el de la empresa.





## Aprende a delegar

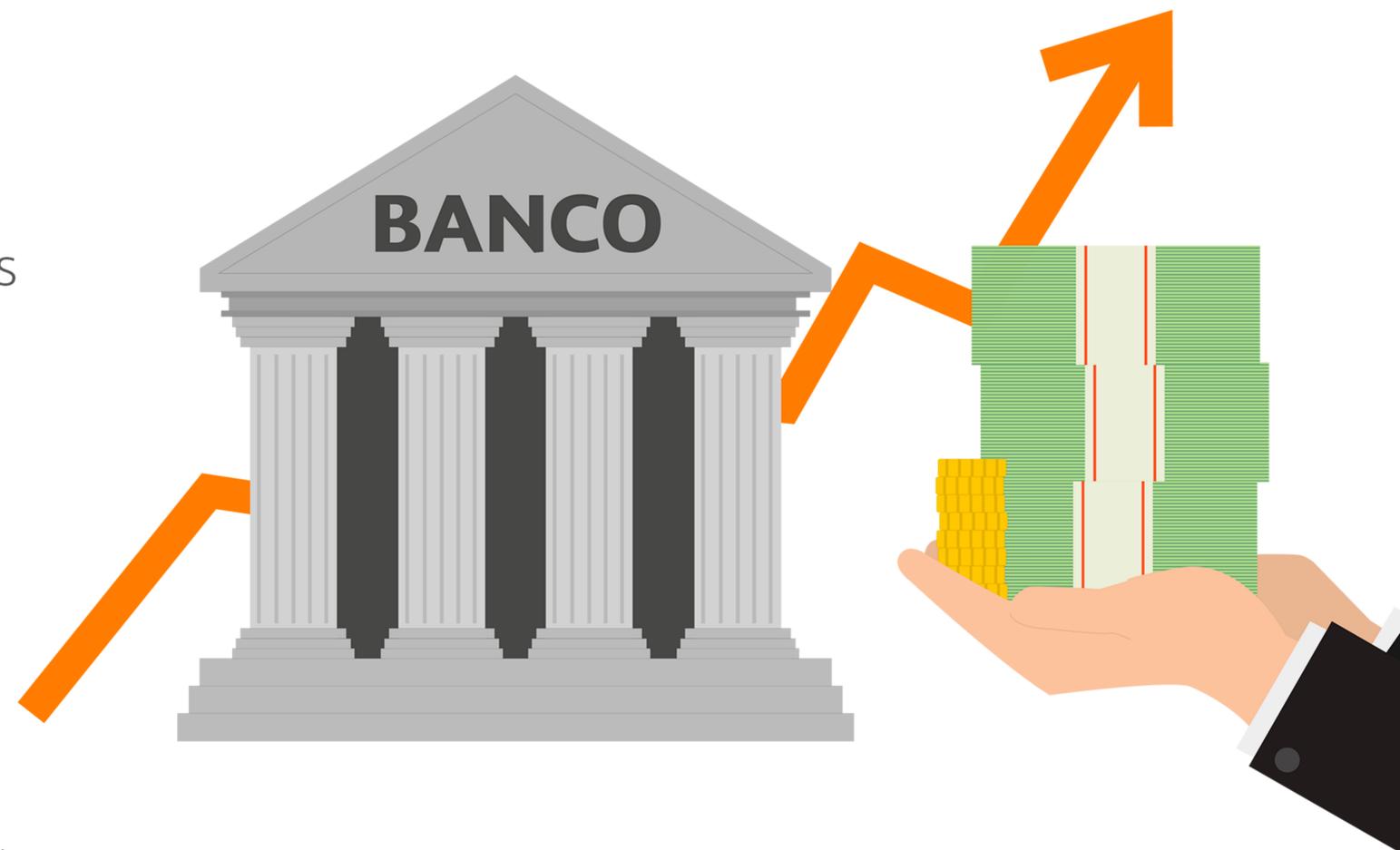
Un error común para quien emprende un negocio es querer hacerlo todo por sí mismo. No debemos reducir gastos operativos ahorrando salarios de personas clave; **un negocio es un engranaje que funciona con el apoyo y participación de un conjunto de personas.**

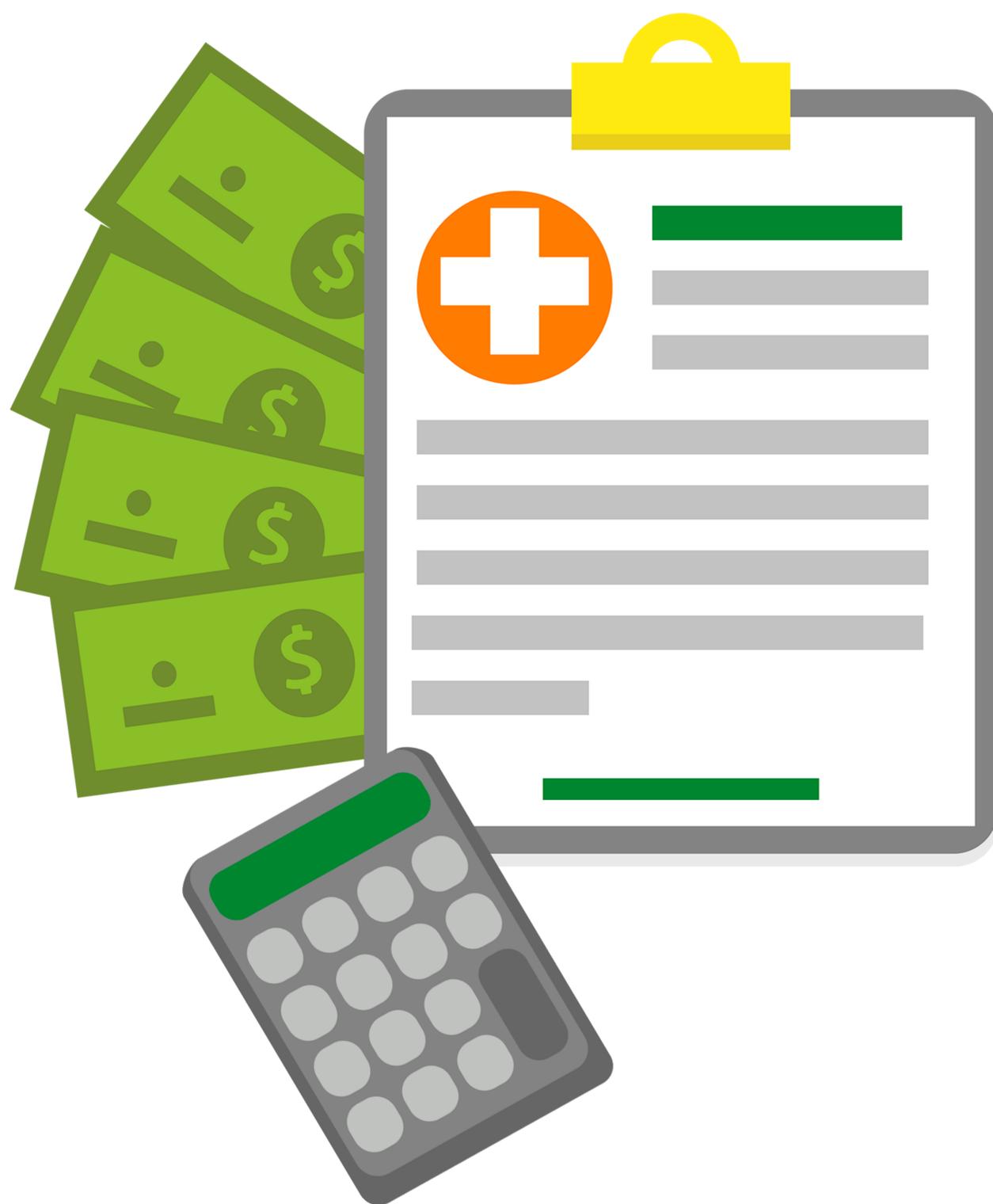
Incluso si nuestro modelo de negocio funciona solo con nosotros, debemos buscar quién se encargue de la contabilidad, de la creación del sitio web, del manejo de redes sociales o del diseño gráfico. **Como emprendedores, hay que concentrarnos en lo que mejor sabemos hacer y delegar a terceros otras funciones.**

## Invierte y elige una herramienta de crédito adecuada

Crece implica invertir en nuevos espacios, infraestructura, equipo, etcétera. Si no contamos con recursos para hacerlo, o bien, queremos mejorar el flujo de caja, podemos **recurrir a un préstamo, siempre y cuando lo hagamos a través de una institución confiable y lo manejemos de forma adecuada.**

Debemos **investigar bien el tipo de crédito, frecuencia y monto de los pagos, tasa de interés, entre otros puntos.** También, necesitaremos hacer una lista de prioridades, así como nunca solicitar más de lo que podemos pagar ni utilizar el dinero para cuestiones distintas a lo proyectado.





## Protección contra imprevistos

En nuestro negocio debemos promover una cultura de prevención. Un **seguro de propiedad y daños patrimoniales** nos protegerá de imprevistos que, en caso contrario, podrían ser un duro golpe para las finanzas de nuestro negocio.

Asimismo, a pesar de que contemos con pocos empleados, darlos de **alta en el Seguro Social** los protegerá ante accidentes de trabajo o cualquier enfermedad, además de ser una prestación básica que les otorga beneficios como crédito de vivienda y ahorro para el retiro.

## Aprovecha las redes sociales para promocionarte

Actualmente, los consumidores pasan gran parte de su tiempo en redes sociales e incluso, “siguen” a sus marcas favoritas para estar al día con sus promociones y lanzamientos de nuevos productos.

Para atraer clientes, es necesario crear una **comunidad activa**, en la que no solo aparezca información sobre **precios y promociones del negocio, también contenido interesante** que no esté directamente relacionado con nuestro negocio pero **que nos ayude a captar más personas a nuestra red**. No debemos olvidar estar atentos a responder dudas y comentarios de los usuarios.

