

GUÍA PARA QUE UNA EMPRESA TENGA ÉXITO

Estos son algunos de los consejos para tener éxito en una empresa:

1. Entiende tu empresa como un todo

Es fundamental entender tu empresa de forma holística y conectada, es decir con una perspectiva sistémica, no sólo como la suma de las partes. Esto tiene especial relevancia en lo relativo al grupo de personas que trabajan en la organización. Contrariamente a lo equipos de trabajo numerosos suelen ser más ineficientes.

2. Define claramente los objetivos a conseguir y encamina toda la empresa en esa dirección que solemos pensar, lo ideal es contar con un número reducido de empleados, ya que los

Para conseguir los objetivos que te has marcado, es clave que todos y cada uno de tus colaboradores los conozcan y los entiendan con claridad.

3. Define los indicadores de valor

Existen numerosos indicadores o ratios financieros de una empresa, que se comparan con valores de referencia para tener una idea de la salud financiera de nuestro negocio. Algunos de los principales son los siguientes:

- Margen de Beneficios: $\text{Beneficio de Explotación} / \text{Ventas Netas}$

Es una medida de la rentabilidad económica de la empresa

- Retorno de la inversión (ROI, Return On Investment): $\text{Beneficio Neto} / \text{Capital Invertido}$

Permite entender cómo estamos utilizando el capital invertido. Si el valor es bajo, puede indicar una mala gestión o un enfoque muy conservador. Si el valor es alto, puede indicar una buena gestión o que la empresa se está descapitalizando.

- Ratio de endeudamiento: $\text{Deuda} / \text{Fondos propios}$

Indica cuántos dólares de financiación ajena tiene la empresa por cada dólar de fondos propios. Un ratio superior a 3 indica un endeudamiento demasiado elevado.

4. No dejes de medir, medir, medir

Después de haber definido los indicadores clave de tu negocio (ingresos, gastos, rentabilidad, etc.) es fundamental llevar un registro exhaustivo de los mismos para ayudarte a corregir los errores y a potenciar tus fortalezas.

5. Haz una correcta segmentación del mercado

Es esencial definir el mercado en el que vas a operar y el tipo de clientes a quienes quieres vender tu producto. Intentar atender a todos los clientes y en todos los mercados es un factor potencial de fracaso. Si estás enfocado a la venta en redes, este curso de MiríadaX puede resultarte de utilidad: Tips de negocios de venta directa basados en redes

6. Define tu estrategia de mercadotecnia o marketing

Esta estrategia se traza con la respuesta al “cómo se venderá el producto o servicio al mercado objetivo”: ¿A través de qué canales (una tienda, online)? ¿Con qué precio? ¿Cómo se publicita?

Ten en cuenta el potencial que te ofrece Internet y las redes sociales en estas 10 tácticas de Marketing Digital para PyMEs.

7. Diseña tu estrategia sobre factores invariables

Es frecuente que a la hora de crear una empresa nos planteemos qué cosas cambiarán durante los próximos diez años. Pero casi nunca pensamos en lo que no cambiará en una década. Esta segunda pregunta es en realidad la más importante de ambas, porque una estrategia sólo puede basarse sobre cosas estables en el tiempo. Hallar los puntos inmutables permite definir factores con los que se puede contar sin importar las circunstancias. Preguntas como ésta tienen respuesta en el curso: Gestión Estratégica De La Innovación y El Emprendimiento.

8. Innova más allá de la idea que has puesto en marcha

Mucha gente cree la innovación se basa en apostar por una idea innovadora. En realidad, la experimentación constante es parte esencial del proceso para conseguir éxito comercial.

Experimentar implica intentar algo nuevo en lugar de repetir siempre las mismas fórmula.

Los resultados negativos también forman parte del proceso de búsqueda. En todos los casos se obtienen datos útiles que pueden ser capitalizados para próximos proyectos.

Recuerda que todas las nuevas empresas son un experimento... y experimentar es una de las mejores maneras de triunfar. Además, si eres un emprendedor, seguro que no sólo buscas el éxito sino hacer lo que realmente te gusta y alcanzar la felicidad laboral, ¿verdad?