

There are no translations available.

Circular 396-2017

En la presente, nos permitimos publicar un articulo muy interesante respecto a como mejorar los negocios, escrito por nuestro amigo Sergio Luis Naumov y que fue publicado en la prensa nacional.

Negocios En Movimiento

Por: Sergio Luis Naumov Garcia

sergio.l.naumov@gmail.com

De la Alameda al Central Park

Nos quedamos en la Alameda en la pasada publicación, “El Fantasma del rincón”, le estaba dando consejos a los pequeños empresarios de cómo mejorar y hacer crecer sus pequeños negocios, ¿lo recuerdan?, ¡pues bien!, esos negocios pequeñitos, tienen también la oportunidad de hacer más negocio, sobre todo si tienen un buen producto, que se vende y desplaza sin ningún esfuerzo de marketing o de publicidad, más los únicos recursos que tienen

de establecerse en un Parque o en una esquina estratégica, que por casualidad ahí llegaron y les fue bien, porque su producto y servicio gusto a sus clientes, y así se han sostenido probablemente mucho tiempo, pues es hora de que piensen en hacer crecer su empresa, ¿Cómo?:

- Primero se tiene que tener una visión de que es exactamente lo que se desea hacer acerca del negocio: por ejemplo; abrir un local acondicionado, dejar el puesto de la esquina, o bien crear una franquicia, o establecer una cadena propia de negocios que hagan capitalizar su propia marca y producto.

- Después habrá que establecer una misión, que contemple ¿cuales son Fortalezas y áreas de tener oportunidades de negocio, todo esto servirá para impulsar su visión y ponerla en acción.

- Elaborar un manual de organización, que este integrado por: descripción de puestos y procedimientos, que aseguren y estandaricen la calidad que hasta ahora ha podido cumplir con sus clientes, y que el día de mañana, aunque no esté presente el dueño, sus familiares puedan continuar con el negocio.

- Las alianzas estratégicas, hay que tomarlas muy en cuenta, en ocasiones hace falta; dinero para invertir, capital de trabajo, unirse a otra franquicia establecida, y porque no hasta vender a otros la empresa, si fuera el caso.

- De hecho el negocio puede seguir estando en las esquinas, pero una buena opción será el institucionalizarlo, es decir; organizarlo, para que este blindado y a prueba de error, si es así la preferencia del cliente ¿Por qué no seguir así?.

- Hoy en día están de moda lo que hace muchos años ya había existido, que son los “locales con ruedas” que son los camioncitos, que son muy prácticos, pues pueden cambiar de ubicación según lo pida el mercado, los horarios pico y las preferencias del consumidor..

Se dan cuenta como la Varita de Vainilla puede hacer magia con ¿cualquier negocio?, aun en el Central Park de NY, ustedes tienen todo el año para hacerlo Realidad, ¡a trabajar mis amigos!.