



29/mayo/2015

TRAZA el camino al éxito

Si crees que tu negocio tiene un buen desempeño sigue leyendo y asegúrate que vaya por buen camino.

Abres tu negocio y comienzas a trabajarlo, te parece que va bien y tienes algunos clientes regulares, pero ¿sabes si el desempeño que tiene es el que quieres alcanzar? Saber eso es todo un reto y la falta de análisis sincero y la mala administración pueden estar “haciendo agua” sin que te des cuenta.

CON ESTOS CONSEJOS TENDRÁS MÁS CLARO HACIA DÓNDE VAS.

TODOS los que laboran en tu negocio deben saber hacia dónde van. La comunicación es fundamental tanto para el momento de la operación como para visualizar el resultado que desean. Háblenlo y establezcan metas y cómo lograrlas, además de las tareas que cada uno realizará acorde con sus habilidades y conocimientos.

Debes considerar el desempeño y el liderazgo que ejerces en tu negocio, pues desde la cabeza depende la situación en que se encuentre. Es tu negocio ¡procúralo y pon el ejemplo!

Haz los cambios que consideres pueden funcionar sin afectar lo que ya tienes fijo y gusta, y consciente de que si falla puedes fijar tus objetivos en otra cosa para distinguirte y dar lo mejor en tu negocio.

Busca la manera de darle valor al trabajo conforme los recursos con los que cuenten la manera que lo realizan y en cuánto tiempo. Así podrás ver en cada área de tu negocio qué oportunidades tienes para mejorar y dónde las cosas van bien.

Verifica si tu proceso no es el mejor. Los detalles en el proceso de tu servicio o producto son fundamentales, por lo que debes establecer la forma adecuada y práctica en cómo atenderás de la mejor manera a tu cliente.

Replantea y proponte nuevos retos. Si ya estás establecido y tu clientela te ama, haz nuevos productos, sirve de manera diferente, cambia la fórmula en algún producto, haz pruebas.