

9

ACCIONES PARA GENERAR UTILIDADES EN TIEMPO DE CRISIS



¿Cómo estás llevando tú y tu empresa esta contingencia?

En las últimas semanas he escuchado con frecuencia a empresarios decir que la crisis está fuerte, que las ventas están bajando, que no hay dinero suficiente, que desaparecen las utilidades, que la situación es crítica...

Pero cuando profundizo con ellos sobre sus estrategias de generación de utilidades y planes comerciales, recibo respuestas como; "gasté mucho dinero en campañas que no dieron resultado", o "mi negocio llega sólo por recomendaciones". Esto me confirma que no tienen un plan estructurado y medible para la generación de ventas y utilidades.

¿Qué le dirías a otro empresario que, ante una situación de disminución de ventas, redujera sus gastos de publicidad? ¿O que estuviera sentado, esperando que le lleguen recomendados para tratar de cerrar otra venta? Parece absurdo, pero lamentablemente esta situación se ha vuelto una realidad.

Es por ello que he recabado los siguientes consejos para ayudarte a salir adelante en cualquier tiempo, pero especialmente en los tiempos retadores que vivimos hoy, y no te suceda lo que a muchos, que, simplemente se cruzan de brazos y terminan cerrando el negocio después de que sus ventas caen y pierden mucho dinero.

1 Evita entrar en el círculo vicioso de las ventas: no hay dinero y por eso corto la inversión en mercadotecnia; como disminuyo la inversión en mercadotecnia, por eso no hay ventas y por lo mismo no hay dinero.

Mide todo. Es especialmente crítico que conozcas y controles todos los costos y gastos para evitar fugas de dinero por ineficiencias, robos, desperdicios, gavetazos, etc....

2

3 Prueba todo. Ya que mediste, prueba haciendo mejoras en las cosas y procesos que sean menos eficientes, y vuelve a medir. Si no mejoró, vuelve a probar otro cambio y mide. Sigue así hasta lograr la mejora de eficiencia que te produzca más dinero.

Aumenta tu publicidad. Cuando viene una temporada de ventas bajas por el ciclo del mercado o por la crisis, es el momento de aumentar la publicidad que ya tienes probada que te funciona.

4

5 Deja de hacer las cosas que no te generan dinero. A veces la costumbre de años se vuelve obsoleta y simplemente no genera los resultados que creemos sigue dando (como en los viejos tiempos). Es momento de cuestionar esa costumbre y verificar si sigue siendo rentable o no. Piensa fuera de la caja.

Enfoca a todos en tu equipo a generar y cuidar el dinero. Aumentar las ventas y ahorros (reducción de costos y gastos) tienen prioridad en etapas críticas de los negocios, pide ideas a tu equipo de como mejorar.

6

7 Conserva a tus clientes. Recuerda a tu equipo que no eres tú sino los clientes quienes pagan sus sueldos. Haz mejoras en el servicio e implementa factores wow. La conservación de los clientes te dará un fuerte soporte durante una crisis.

Ayuda a tus vendedores a perfeccionar su habilidad de cierre de venta. Utiliza al mejor vendedor de tu empresa (puede que seas tú mismo) para que enseñe a los demás su forma de cerrar la venta. Si todos aprenden esa forma, cerrarán más ventas.

8

9 Apalanca tu mercadotecnia con los 5 caminos para grandes utilidades, de ActionCOACH. Tenemos más de 350 estrategias para generar nuevos clientes, mantener a los actuales, y mejorar el margen de utilidad de tu negocio.

Mis recomendaciones para este E-Book:

- ✓ Hazlo HOY mismo, lo más pronto posible
- ✓ Rebota ideas, siempre puedes contar con un ActionCOACH
- ✓ Reúnete con tu equipo de trabajo y haz una lluvia de ideas
- ✓ Si te sientes sin ideas, llámame y tengamos una sesión express
- ✓ Comparte este archivo a más empresarios que pueda servirles

Pero lo más importante ¡Enfócate en tomar acciones HOY!

Si te gustaría tener más herramientas para armar un plan de acción, te invito a nuestro próximo webinar gratuito **"PLAN DE CONTINGENCIA EMPRESARIAL"** este **01 de mayo** a las **10:00 hrs.** donde hablaremos de cómo crear un plan para sobrellevar y sacarle provecho a esta situación.

REGÍSTRATE AL 999 219 2080

¡CUENTA CONMIGO, NO ESTÁS SOLO!

Tu coach Luis Arredondo

luisarredondo@actioncoach.com