

¿ Como hacer un negocio exitoso?

Técnicas aplicables de marketing que potenciarán su empresa.

Un paso a paso, simple y de probada eficacia



PASO 1

“Conozca su negocio”

A riesgo de sonar a perogrullada -pues “quién no conocería su oficio”-, la expresión: “conozca su negocio” está dirigida a que usted analice los razonamientos insertos en ella.

Hágase las siguientes preguntas:

¿Conozco exactamente la cadena de producción, distribución y venta de mi negocio? ¿En dónde debo focalizar la mayor parte de mis recursos? ¿Es óptima la función que realizan o pueden organizarse de una manera más “natural”?

Cada unidad de negocio requiere de una atención particular y un nivel de análisis que solo usted o personal capacitado contratado a ese efecto, pueden dispensarle. Pero si intenta lo siguiente, obtendrá una valoración rápida de la organización de su negocio y la distribución del recurso económico:

a) Dibuje en un papel una línea horizontal que cortará en los segmentos representativos de su cadena de producción, distribución y comercialización.

b) Distribuya en ellos, apuntes que usted conozca de sus funciones en el orden en el que los vaya recordando. Obtendrá así, una forma gráfica de la linealidad, o naturalidad, del mecanismo esencial de su negocio.

c) Sobre esa planilla, asigne la porción del recurso económico que usted presupone emplear. Cotéjela y piense que “la recta es la menor distancia a un objetivo”. En función de eso, cambie, agregue o suprima las

funciones que considere necesario.

Al término de este simple análisis, habrá obtenido un cronograma de producción actualizado en favor de la potenciación de sus recursos y sus ganancias.

En la próxima edición, del mes de noviembre, trataremos: **“Mercado y Venta”**.

¿Cómo puedo vender más? ¿Qué señales debo leer del mercado? Y otras cuestiones vinculadas al tópico de los negocios.

GAU BARRERA

Investigaciones de Mercado
gau_barrera@argentina.com