

MÉXICO *emprende*
Expo **COMPRAS
DE GOBIERNO**

Del 5 al 8 de abril



**GOBIERNO
FEDERAL**

SE

**CUATRO ESTRATEGIAS DE
LIDERAZGO PARA ALCANZAR EL
ÉXITO EN TU NEGOCIO!®**

Presentado por:
Enrique Gómez-Gordillo R.

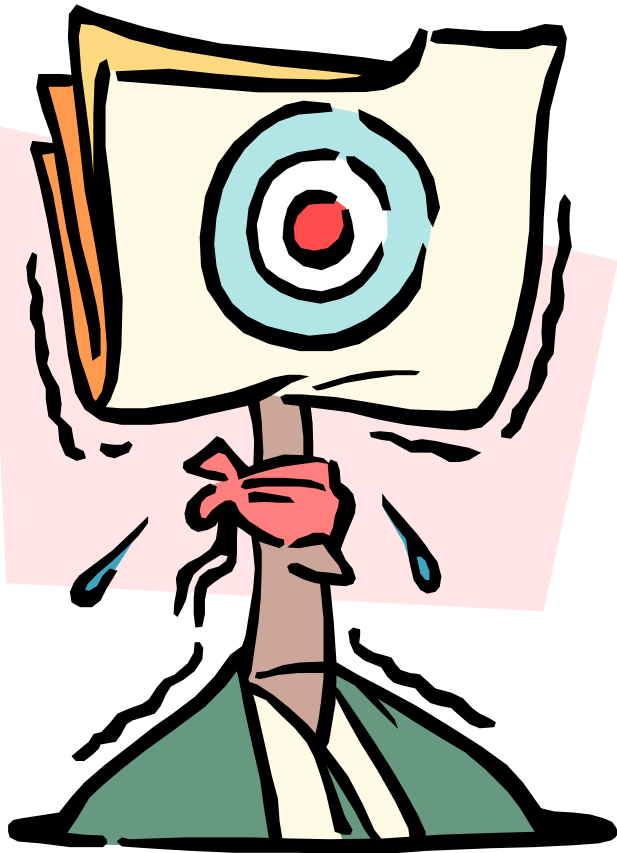


Vivir Mejor

Tractoras

www.comprasdegobierno.gob.mx

Aclaración Importante



- No tengo vocación de mártir.
- Por lo tanto:
 - El que quiera oír, que oiga.
 - Nada es obligatorio. Cada quien sabe lo que hace con su negocio.
 - Mercadotecnia y magia no son sinónimo.
 - Ya ofreces un buen producto o servicio.
 - Ninguna herramienta o consejo tiene garantía de éxito.

Objetivo



- Compartir cómo una visión empresarial centrada en la **Innovación Permanente**, puede ayudarte a duplicar tus utilidades en **12** meses o menos.

Agenda



1. Teoría de Negocios 101.
2. El Ciclo del Éxito.
3. Una Guía Rápida de Innovación.
4. Innovar desde el Corazón.

1. TEORÍA DE NEGOCIOS 101



FONDO
PYME

Programa Nacional de Fortalecimiento
Tractoras

MÉXICO
emprende
Expo COMPRAS
DE GOBIERNO

GOBIERNO
FEDERAL

SE



1. Teoría de Negocios 101

- Siete de cada 10 empresarios, confunden saber de un “oficio” con saber de “negocios”.
- De los tres restantes:
 - Dos aprenden en la “Universidad de los Golpes Bajos”.
 - Uno complementa intuición con capacitación.



Al Final, Nueve de Ellos No Saben si...

- *Trabajan **PARA** su negocio o Trabajan **EN** su negocio.*

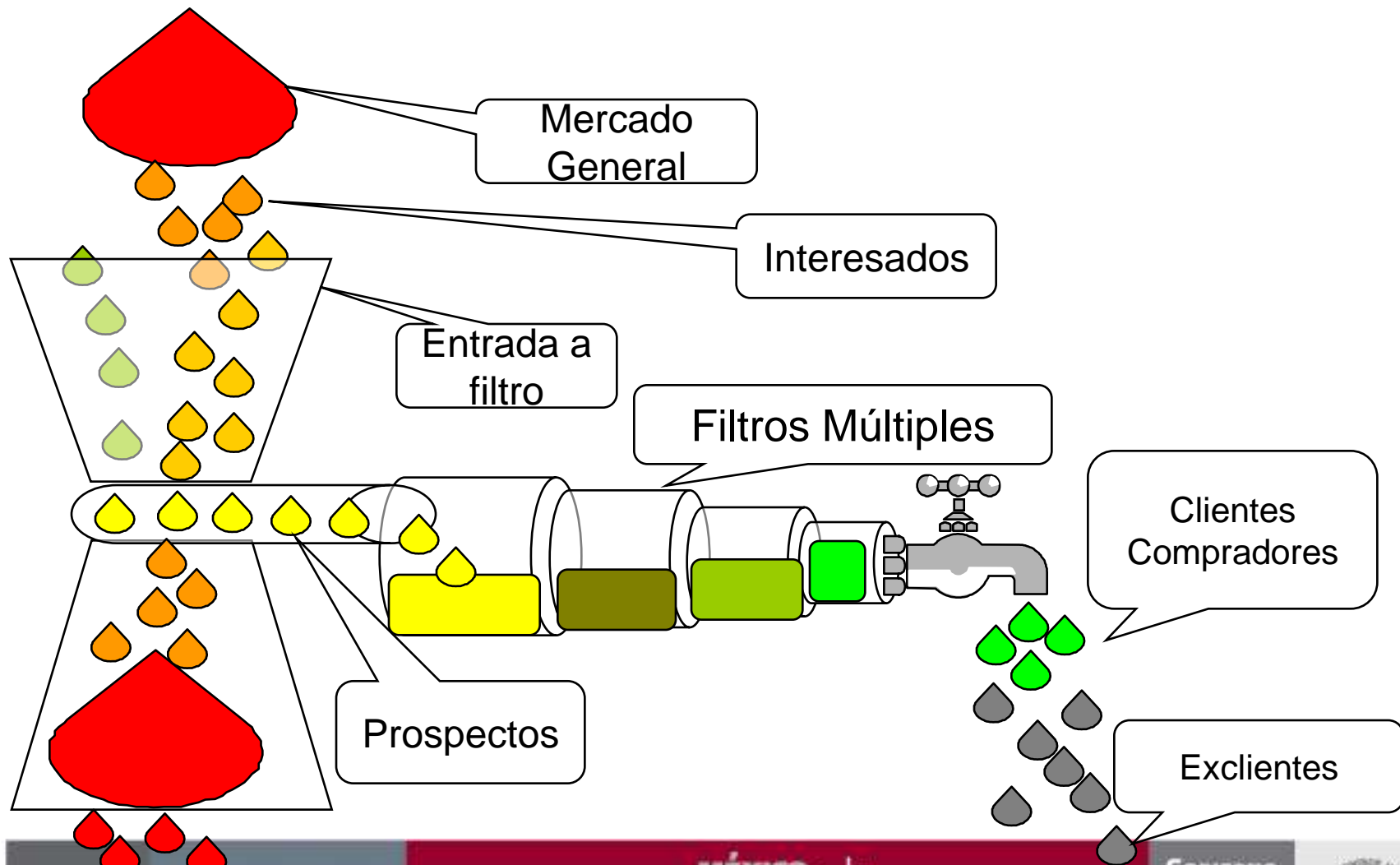


Si Trabajas **PARA** tu Negocio

- Eres el activo más costoso de la empresa.
- Te desvelas con el agobio de administrar y controlar.
- Tienes el peor jefe del mundo.
- Tienes dinero para gastar; pero falta tiempo para disfrutar.
- Gobierna el corto plazo.



Trabajas PARA tu Negocio...



FONDO
PYME

Tractoras

MÉXICO
emprende
Expo COMPRAS
DE GOBIERNO

GOBIERNO
FEDERAL

SE



Si Trabajas **EN** tu Negocio

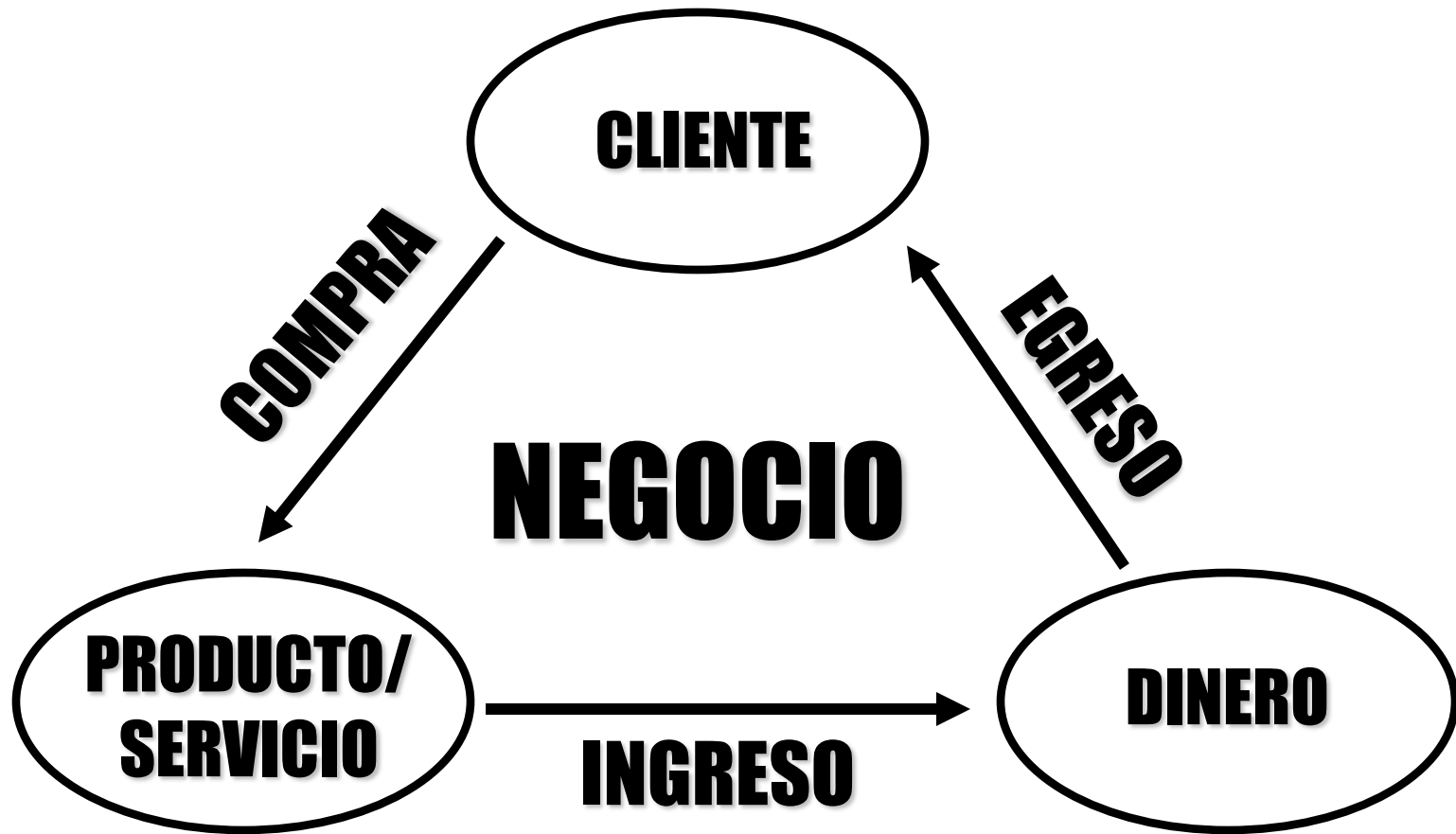


- Eres el principal promotor del negocio.
- Estás concentrado en el proceso comercial y la innovación.
- Tienes un equipo que trabaja para ti.
- Dispones de tu tiempo como mejor te parece.
- Gobierna el largo plazo.

Trabajas en tu Negocio: Sistema de Marketing



Ciclo Básico de un Negocio



3 Caminos Para Tener Más Dinero



Para tener más dinero en el negocio:

- 1. Incrementar los ingresos.**
- 2. Reducir los gastos.**
- 3. Vender activos excedentes.**



FONDO
PYME

Programa Nacional de Fomento
Tractoras

MÉXICO
emprende
Expo COMPRAS
DE GOBIERNO

GOBIERNO
FEDERAL

SE



Que llevan a otros...

- 4 caminos para incrementar ingresos:
 1. Aumentar el número de clientes.
 2. Aumentar el promedio de compra.
 3. Aumentar la frecuencia de compra.
 4. Aumentar la retención de clientes



¿Cualquier Negocio Puede Aprovecharlos?

- Depende del tipo de negocio:
 - Transaccional
 - ***Relacional***
 - Mixto



2. EL CICLO DEL ÉXITO



FONDO
PYME

Programa Nacional de Fomento
Tractoras

MÉXICO
emprende
Expo COMPRAS
DE GOBIERNO

GOBIERNO
FEDERAL

SE

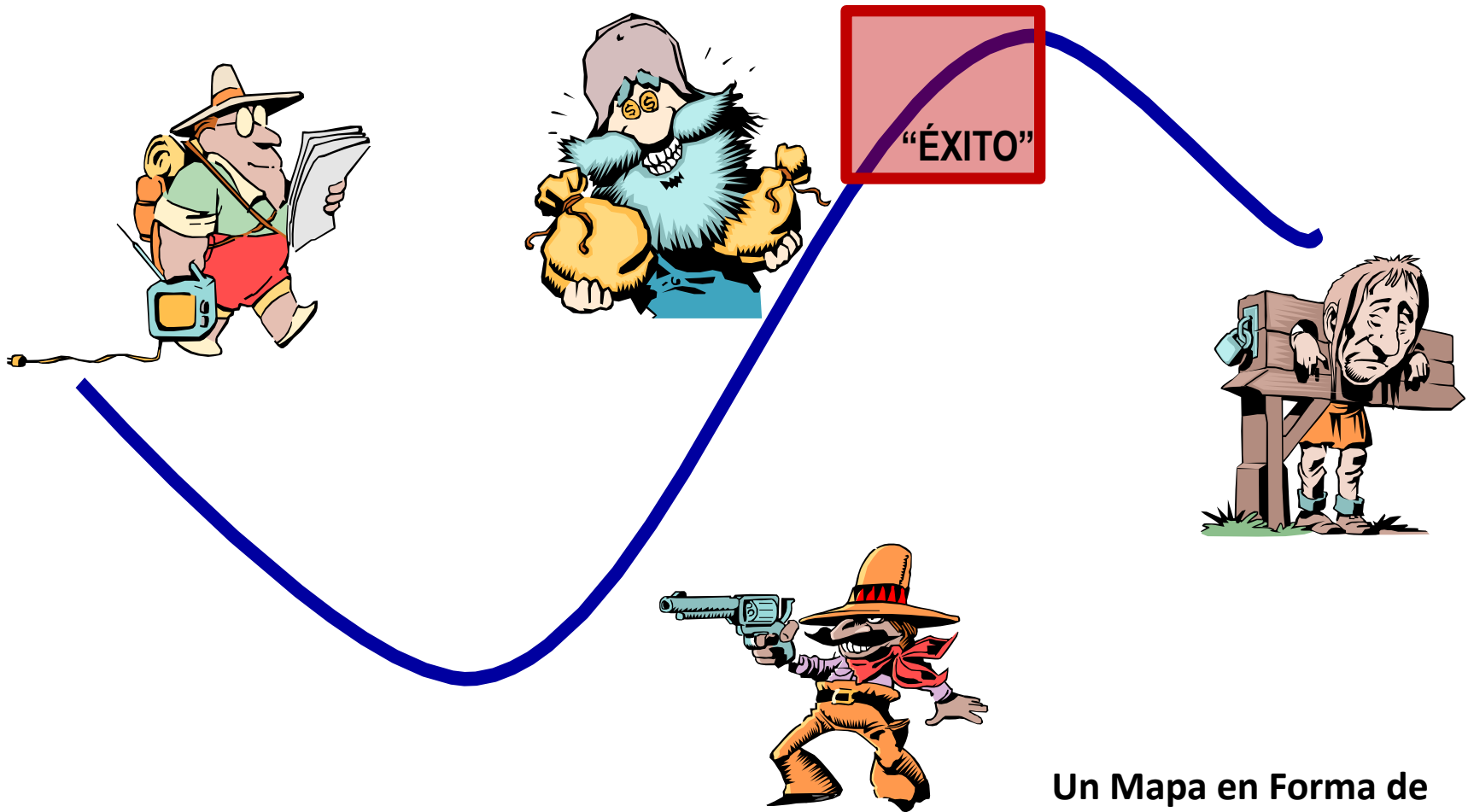


2. El Ciclo del Éxito

- El camino al éxito es incierto.
- Éxito = Insatisfacción.
- ¿Existe el éxito total.
- ¿Hay éxito permanente?
- Un mapa del éxito:
 - La Curva Senoidal.



2. El Ciclo del Éxito



Un Mapa en Forma de Curva Senoidal



FONDO
PYME

Programa Nacional de Fomento
Tractoras

MÉXICO
emprende
Expo COMPRAS
DE GOBIERNO

GOBIERNO
FEDERAL

SE



2. El Ciclo del Éxito

- **Los Acertijos de la Curva**
- Puede medir casi cualquier acto humano.
- Es posible distinguir el punto de desarrollo del evento estudiado.
- Cada curva es distinta.
- Los acertijos:
- ¿Cuánto dura una curva?
- ¿En qué punto nos encontramos?



FONDO
PYME

Programa Nacional de Fortalecimiento
Tractoras

MÉXICO
emprende
Expo COMPRAS
DE GOBIERNO

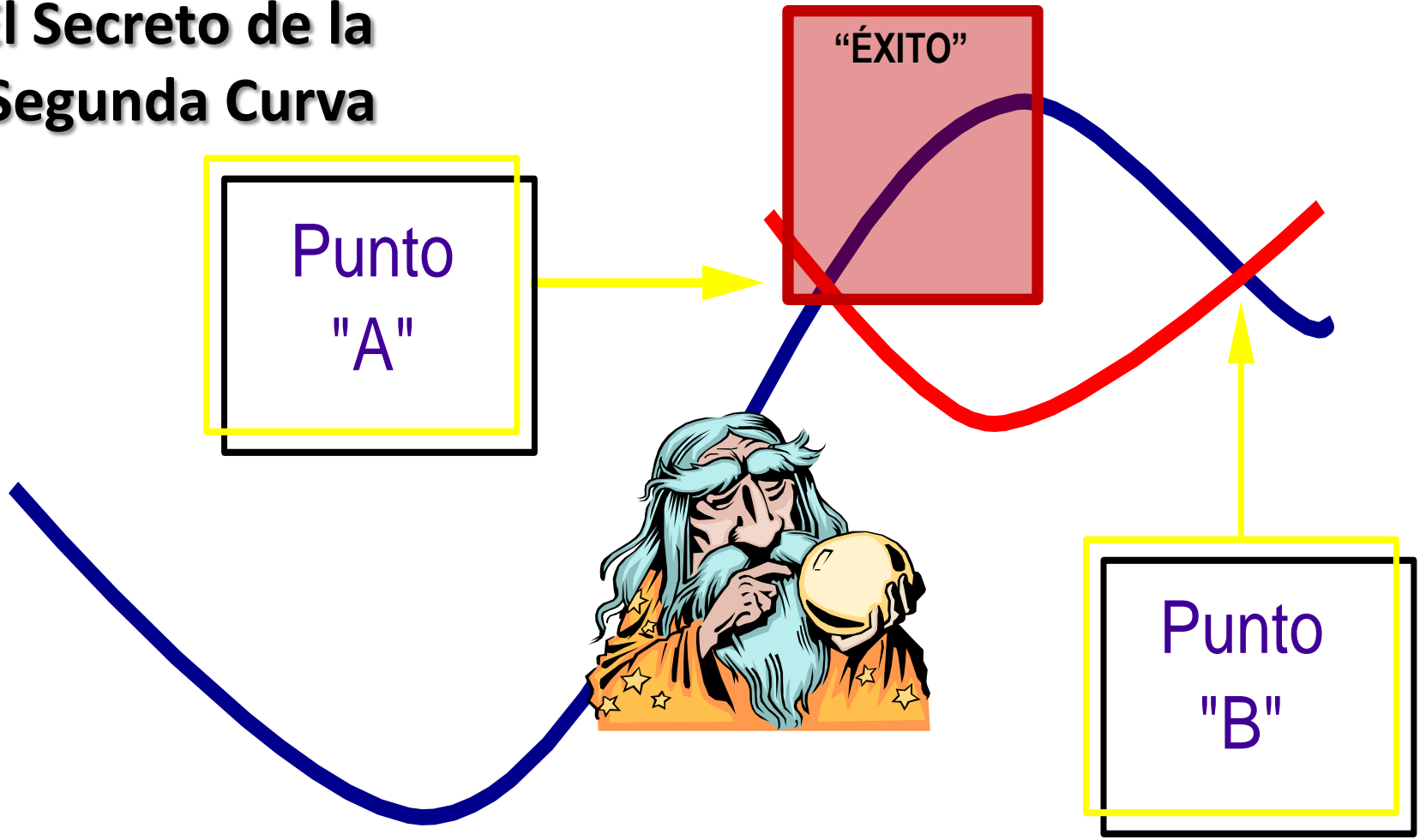
GOBIERNO
FEDERAL

SE



2. El Ciclo del Éxito

El Secreto de la Segunda Curva



FONDO
PYME

Programa Nacional de Fomento
Tractoras

MÉXICO
emprende
Expo COMPRAS
DE GOBIERNO

GOBIERNO
FEDERAL

SE



La Trampa de la Primera Curva

- Dificultad para sincronizar las curvas.
- Empalme de las curvas: Zona de gran incertidumbre.

ATENCIÓN

Aquellos actos que nos condujeron a la cima de la primera curva, no serán los mismos que nos conduzcan a la cima de la segunda.

La clave está en la Innovación.



FONDO
RYME

Programa Nacional de
Tractóras

MÉXICO
emprende
Expo COMPRAS
DE GOBIERNO

GOBIERNO
FEDERAL

SE



3. UNA GUÍA RÁPIDA DE INNOVACIÓN



FONDO
PYME

Programa Nacional de Fomento
Tractoras

MÉXICO
emprende
Expo COMPRAS
DE GOBIERNO

GOBIERNO
FEDERAL

SE



Líneas Generales



- Sigue esta guía:
 - Conoce de Negocio.
 - Conoce tu Mercado.
 - Impulsa tus Productos.
 - Mejora tus Relaciones.
- Innovar sólo en uno de ellos.
 - Cuidado con las revoluciones.
- Medir resultados.
- Continuar o rechazar.
- Clave: Involucrar a tu equipo.

1. Conoce tu Negocio



1. Mantén actualizada la información clave de tu negocio.
2. Revisa objetivamente tu negocio y ajústalo.
3. Haz un plan por escrito y síguelo.
4. Capacita a tu personal.
5. Controla a tu personal.
6. Premia a tu personal.

1a. Conoce tu Negocio

7. Enjuaga....y repite.
8. Revisa tu precio.
9. Destina un presupuesto mensual a inversión de mercadotecnia.
10. Cumple con el punto 9 **aunque te duela.**



2. Conoce tu Mercado = Más Clientes



1. Selecciona un nicho de mercado específico.
2. Revisa tu oferta...y no la confundas con promoción.
3. Dale personalidad a tu negocio.
4. Vuélvete ajonjolí.

2a. Conoce tu Mercado = Más Clientes

5. Cómprate un impermeable.
6. Abre más puertas a tu negocio.
7. Haz promociones.
8. **¿Y yo qué gano?**
9. Haz alianzas productivas.
10. Regalar es más poderoso que descontar.



11. Mide resultados.



FONDO
PYME

Programa Nacional de Fortalecimiento
Tractoras

MÉXICO
emprende
Expo COMPRAS
DE GOBIERNO

GOBIERNO
FEDERAL

SE



3. Conoce tus Productos = Más ventas



1. Diseña la ceremonia de ventas de tu negocio.
- 2. Planea las sobreventas.**
3. Haz promociones ;)
4. Cumple tus promesas.
5. Preséntame a tus cuates.
- 6. Inventa algo nuevo hoy.**
7. Mide resultados :)

4. Haz Crecer las Relaciones = Más Frecuencia



1. Nunca hables con desconocidos.
2. Escríbeme, llámame o te olvidaré.
3. Deja de tratar de venderme siempre.
4. Inventa algo nuevo y avísame.
5. **Haz promociones.**
6. **Mide resultados.**

4. INNOVAR DESDE EL CORAZÓN



FONDO
PYME

Programa Nacional de Fomento
Tractoras

MÉXICO
emprende
Expo COMPRAS
DE GOBIERNO

GOBIERNO
FEDERAL

SE



Retos de la Innovación



- Imposible innovar como actividad personal.
- Es indispensable el equipo.
- Innovación: Actuar de manera diferente.
- Si uno falla; fallan todos.

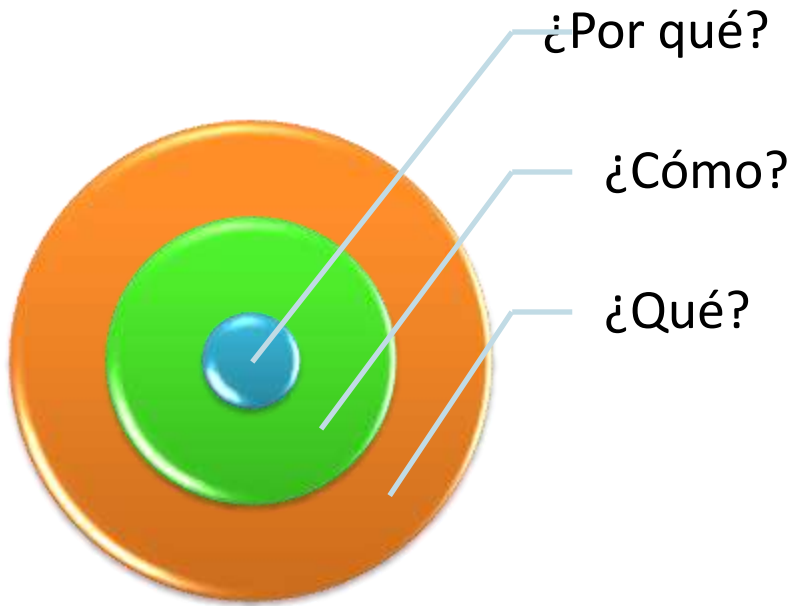
Modificar el Comportamiento

- Sólo dos caminos:
 - Manipular.
 - Inspirar.
- Manipular:
 - Zanahoria.
 - Con una PC
- Inspirar:
 - Contagiar nuestras creencia.
 - Unión voluntaria.



Inspirar tiene un orden

- Simon Sinek:
 - Teoría del Círculo de Oro.
 - Tres preguntas básicas.
 - Dos órdenes posibles.
 - Uno manipula.
 - El otro inspira.
 - Clave. Inicia por el....



Innovar desde el Corazón

- Tu Equipo...
 - Conoce tu ¿Por qué?
 - Lo entiende.
 - Lo acepta como válido.
 - Lo puede identificar en tus acciones.
- Concentrarse en Innovar desde tu ¿por qué?



Recomendaciones Finales

- No es cuestión de trabajar más duro, se trata de trabajar más enfocadamente.
- Recuerda:
- Los intereses en el banco siempre son iguales.



Ahora sí es el final

- Recuerda:
- Todo lo que no se usa... se atrofia.
(Absolutamente todo)



Un Consejo Final

**Deja de Pensar y
Atrévete a
Actuar**



FONDO
PYME

Programa Nacional de Fomento
Tractoras

MÉXICO
emprende
Expo COMPRAS
DE GOBIERNO

GOBIERNO
FEDERAL

SE



Contacto y Propuestas de Negocio:

Enrique Gómez Gordillo R.

maspoderdeventas@gmail.com

Facebook: MAS PODER DE VENTAS

www.maspoderdeventas.com



FONDO
RYME

Programa Nacional de Fomento
Tractoras

MÉXICO
emprende
Expo COMPRAS
DE GOBIERNO

GOBIERNO
FEDERAL

SE



F O N D O
P Y M E MR



Vivir Mejor