

HOJA DE RUTA PARA HACER CRECER TU NEGOCIO CON ÉXITO



www.gabrielaturiano.com

HOJA DE RUTA PARA HACER CRECER TU NEGOCIO CON ÉXITO

¿Hasta dónde quieres llegar con tu negocio?

¿Cuál es tu punto de partida, dónde estás hoy?

¿Vas por el camino correcto?

Siempre que hablo con algunos de mis clientes sobre “hacer crecer tu negocio” dibujo este “paso a paso” en mi mente para poder ayudarlo a organizar sus decisiones, elegir las estrategias correctas y tomar acción (porque en el plano de las ideas todo suena muy bien pero cuando es hora de implementarlo ahí empiezan los problemas). Hoy te voy a compartir este dibujo mental que me ayuda a poder darle claridad, enfoque y energía a cada paso que toman mis clientes. Considéralo como una versión súper simplificada de 7 pasos para hacer crecer tu negocio.

¿Cómo puedes aprovechar este documento?

¿No sabes qué pasos dar a continuación? En función de la fase del ciclo de vida de tu negocio en la que te encuentres, te darás cuenta de cuáles deberían ser tus próximos pasos a dar. Si no lo ves con claridad, si algo no cierra en tu negocio o si simplemente no sabes cómo dar cada paso, no lo dudes, busca ayuda.

FASE # 1 – **CREAR UN NEGOCIO ESPECIALISTA y ENFOCADO**



La mejor decisión que puedes tomar en tus comienzos, cuando decides crear un negocio y ofrecer tu conocimiento, tu experiencia y tu talento de manera independiente es considerar muy seriamente enfocarte en un cliente ideal o nicho de mercado específico, y en una especialización concreta, audaz y que te diferencie de la competencia.

No seas un generalista, no quieras abarcar más de la cuenta, no temas especializarte y acotar tu mercado porque esto es lo que te dará rápidamente el punto diferencial y destacado de tu oferta para que puedas rápidamente validar la demanda de tu mercado y generar ingresos en tu empresa.



FASE # 2 – **EVALUAR TU NEGOCIO**

En tus comienzos es natural que hagas muchas “pruebas” a ver qué tal te va (después de todo hay estadísticas generales pero siempre es bueno saber qué funciona mejor con tu mercado y tu producto/servicio). Así que cuando ya tienes unos meses en el mercado es un buen momento evaluar y medir los resultados de tu empresa.

Hay docenas de métricas que puedes utilizar pero la clave está en poder evaluar qué acciones están generando qué resultados y en qué tiempo. Así te darás cuenta también de aquellas que no están funcionando y tienes el tiempo de corregir el rumbo.

FASE # 3 - OPTIMIZAR SU PERFORMANCE



Esta fase debe llegar inmediatamente luego de la segunda fase. Ambas deben tener una retroalimentación constante. Optimizar tu performance es, entre otras cosas, decidir qué acciones continuar (porque son las que te dan mejores resultados) y discontinuar aquellas que no están funcionando.

De la misma forma, puedes evaluar tus productos o servicios. Aquellos que ya no cumplen tus expectativas, que requieren de más recursos de los que estás dispuesto a invertir (para crearlos, promocionarlos, venderlos, mantenerlos, entregarlos, etc) o que simplemente ya no son tan rentables, deben ser discontinuados.

FASE # 4 – APRENDER A DELEGAR



Cuando comienzas a tener una visión más estratégica de tu negocio, enfocarte en el crecimiento (y no sólo en la puesta en marcha) y especialmente cuando también quieres empezar a tener tus réditos (donde no todo es inversión, ahora quieres tener rentabilidad también) el tiempo empieza a ser el factor escaso.

Delegar es sólo una de las estrategias que puedes utilizar rumbo a invertir mejor tu tiempo pero es la más temida por todos los empresarios que están acostumbrados a ser “sólo ellos” y a hacer todo “a su manera”. La clave para delegar es, justamente, delegar la tarea y no el control, la supervisión ni la responsabilidad.

FASE # 5 - MAXIMIZAR TU NEGOCIO



Una segunda instancia de optimización de tu negocio es hacerlo a nivel estratégico. Esta vez le llamamos “maximizar” porque su enfoque está en sacar el mayor beneficio posible eligiendo qué estrategias pueden dar su “máximo” camino a la excelencia.

Aquí la clave está en tomar decisiones a nivel estratégico y elegir qué caminos son los que mejores resultados (más, más rápido, menos costoso, etc) darán. Estrategias de creación de productos/servicios, de entrega, de apalancamiento de ingresos, de publicidad, de ventas, etc.

FASE # 6 – AUTOMATIZAR PROCESOS Y SISTEMAS



También en un siguiente nivel de tu negocio es ideal comenzar a automatizar ciertos procesos y sistemas que pueden continuar funcionando en (o casi en) “piloto automático” mientras te dedicas a otra cosa: que puede ser trabajar con otro enfoque, conseguir clientes o no trabajar en absoluto (el famoso “funciona mientras duermes”).

Antes de comenzar la fase de automatización es imprescindible que los procesos y sistemas más importantes de tu negocio estén no sólo estandarizados (o sea que siempre se hacen “de esta forma”) sino que estén funcionando en su máximo potencial.

FASE # 7 - ESCALAR TU NEGOCIO



Una vez que llegas a esta fase, es imprescindible dejar de depender de tus servicios “valor hora”. Puedes escalar tu negocio limitando tu participación como simple CEO de la empresa (y entonces delegarías la entrega también en alguien más o en un equipo).

Otra alternativa para escalar, la que más me gusta y la que yo utilizo, es utilizar programas formativos, infoproductos de alto nivel o incluso entrenamientos tipo bootcamps o programas grupales con estrategias que te permitan apalancar tus ingresos y escalar tu entrega de “servicios” pero sin perder la cercanía con tu negocio.

¿POR QUÉ ESTE ENTRENAMIENTO ES IDEAL PARA TI?

Este entrenamiento abierto a toda la comunidad es ideal para ti si quieres desarrollar tu negocio de asesoramiento, consultoría o coaching con un modelo de negocio rentable pero también aprendiendo a ganar más, trabajando menos.

En el primer video, te compartiré cómo crear ese modelo de negocio que te permita tomar impulso y crear tu negocio – si es que recién comienzas – o bien empezar a hacerlo despegar – si es que llevas tiempo en el mercado y no sientes que has logrado desarrollar todo su potencial aún.

Con el segundo video aprenderás qué debes hacer en tu negocio – sí, aún si recién estás comenzando – si quieres tener mejores resultados con menos esfuerzo, o sea ganar más, generar más ingresos, pero trabajando menos.

Y en el tercer video profundizaremos en uno de los mayores dolores de cabeza de todos los empresarios y profesionales independientes: cómo conseguir clientes. Pero esta vez voy a compartirte exactamente qué estrategias están funcionando mejor hoy en el mercado y cómo te recomiendo que las implementes para que empieces verdaderamente a ganar más, trabajando menos.

Suena genial, ¿no?

Pero, es cierto, no todos los negocios funcionan y entiendo si tienes miedo o estás un poco escéptico al respecto. De hecho, estadísticamente más del 75% no supera su segundo año.

Así que he decidido, para cerrar y dar un broche de oro a este entrenamiento, compartirte una masterclass donde te enseñaré cuáles son los 12 secretos de los empresarios exitosos que hacen que su negocio realmente funcione y pueda crecer en menos tiempo, a pesar del vertiginoso cambio constante y aún con la competencia asechando.

Entonces, si recién estás comenzando y no sabes ni por dónde empezar- pero lo quieres hacer bien desde cero...

O bien llevas tiempo en el mercado y quieres aprender a optimizar y maximizar tu negocio para ganar más, sin trabajar tanto, este es el entrenamiento ideal para ti.

Que lo disfrutes!

Gabriela Turiano

MÁS SOBRE LA AUTORA: GABRIELA TURIANO

Mi nombre es **Gabriela Turiano** y soy líder en maximizar pequeños negocios.

Soy empresaria, soy coach, consultora, soy esposa y mamá. Me dedico a ayudar a empresarias ya establecidas (como coaches, mentoras, consultoras y profesionales de alto nivel) que también son madres a que puedan maximizar su empresa y escalar su negocio, creando procesos y sistemas que les permitan optimizar y automatizar gran parte de su negocio para así liberar tiempo y que pueden ganar más libertad para disfrutar de su familia.



En otras palabras les ayudo a ganar más, trabajando menos.

¿Cómo nace mi empresa?

Por si te da curiosidad saber un poco más sobre mis comienzos y cómo nace mi empresa, aquí voy a compartir algo contigo:

Luego de graduarme en Administración y Negocios en la universidad, ya casi quince años atrás, comencé mi carrera en consultoría trabajando para una multinacional dedicada a brindar servicios de IT. Me dediqué especialmente a proyectos en pequeñas, medianas y grandes empresas, diseñando e implementando soluciones a sus más críticos procesos y sistemas de negocios. Hice una excelente carrera corporativa y llegué a ser gerente de práctica, con un área de más de 160 personas y más de 20 líderes y gerentes a cargo. Pero a

pesar de todos los beneficios y el status que me posición gerencial me ofrecía, en 2013 decidí independizarme y crear mi propia empresa. Desde 2013 he estado trabajando de forma independiente ayudando a empresarios y empresarias que querían darle un impulso a su negocio propio, generar altos ingresos, hacer rentable su profesión, su conocimiento, su experiencia. Pero mi vida cambió cuando me convertí en mamá. No quería descuidar a mi hijo ni perderme nada, y tampoco quería postergar mi realización profesional, estancarme o dejar en stand by todo lo que había logrado. Decidí entonces dar un nuevo salto en mi carrera, escalar al próximo nivel y maximizar mi propia empresa de manera que me permita continuar creciendo pero al mismo tiempo poder disfrutar mucho más de mi familia y mi tiempo libre.

Y mientras trabajaba en esta transformación personal de mi negocio empecé a pensar en cuántas empresarias que se convierten en madres se sentirán igual, les pasará lo mismo y necesitarán que las lleve de la mano para maximizar su empresa

¿Cuántas empresarias sienten que su modelo de negocio les quedó obsoleto, que ya no pueden seguir haciendo lo mismo que antes?.

¿Cuántas se verán bloqueadas y no sabrán qué hacer para salir de esta situación?.

¿Cuántas desearán poder escalar su negocio para multiplicar sus ingresos pero sin duplicar sus horas de trabajo?

Y así surgió esta idea, la de crear una empresa dedicada a ayudar a empresarias

madres que quieren continuar creciendo con sus empresas propias pero sin descuidar a su familia y por eso ganando más tiempo y libertad.

Y que entonces quieran maximizar su empresa, para aprender a ganar más, trabajando menos.