

1 Presentarnos ante Dios.
Oración de Apertura **3min.**

2 Viva y eficaz
Exposición de la Palabra **15min.**

3 Nada es Imposible
Oración por peticiones **5min.**

4 Agradecer al Señor
Cita: Mateo 6:3-4
Ofrenda **5min.**

Tema de la PALABRA

8 DESAFÍOS DE LOS NEGOCIOS

Lucas 16:10

Todos los emprendimientos tienen áreas vitales las cuales deben aprender a sortear para poder posicionarse en el mercado y ser relevantes en este mundo cada vez más global. Por eso hoy quiero mostrarles 4 áreas fundamentales que todo emprendedor deben cuidar.

1. INVENTARIO (Génesis 41: 34-37): La verdadera utilidad de su empresa está en las bodegas con productos que nunca rotaron y que usted no ha querido liquidar.

Muchos emprendedores compran grandes volúmenes de mercancía los cuales no rotan y después se queda almacenados en bodegas y esos productos son la verdadera utilidad la cual nunca se logra recuperar. Hay un principio que se llama la ley de Pareto el cual dice que el 20% de enfoque genera el 80% del resultado y en las ventas es igual, normalmente el 20% de los productos que vende una empresa genera el 80% de los resultados.

El reto está en identificar cuáles son esos productos y servicios que más rotan e invertir en ellos para así mejorar el margen de rentabilidad. Ejemplo Empresa de calzado.

2. FLUJO (Levítico 19:13): Vender a crédito es uno de las acciones que más afecta el flujo de dinero de las empresas. Muchos emprendedores se emocionan por las grandes ventas que realizan, pero cuando llega el fin de mes no se ve el dinero por ninguna parte y es por que venden todo a crédito y se demoran en pagarles hasta 60 días. Cuando usted hace esto afecta su flujo de efectivo llegando a estados de iliquidez en donde incumplen pagos a proveedores, empleados y hasta de servicios públicos.

Cree una política de pagos en donde pide el mayor % de anticipo para desarrollar los negocios y con eso asegura un flujo de efectivo.

3. MARGEN (Proverbios 10: 4 NTV): La empresa debe generar el margen necesario para seguir creciendo. Otras de las pesadillas más frecuentes en los emprendimientos es que no calculan bien sus costos fijos y variables, tampoco tienen contemplados inversión en publicidad y en reinversión en crecimiento de la empresa.

Al no tener contemplado estos costos en el precio de venta de los productos o servicios, el emprendimiento no tiene el capital suficiente para reinvertir en su propio crecimiento. Por eso es muy importante contemplar todos los costos en su precio de venta ya que esto le permite tener el margen suficiente para crecer. Cuando usted se vende barato no tiene margen para crecer.

4. CLIENTES (Deuteronomio 25: 13-15): Enfóquese en construir una relación, mas que una transacción con sus clientes.

Los clientes son la razón de ser de todos los emprendimientos y el reto está siempre en generar estrategias no solo para captar nuevos clientes, sino acciones para fidelizarlos con la marca.

Por eso le aconsejo que cree su escalera de consumo con el cliente en el cual establezca los productos y servicios que el cliente puede adquirir con usted en el transcurso de esa relación comercial.

CONCLUSIÓN: Si quiere triunfar en su emprendimiento debe cuidar estas 4 áreas vitales inventario, flujo, margen y clientes.

5 ¡Importante!

MUY PRONTO:

Seguimos con la Tarea Responsable:
oremos por nuevos amigos

MISIÓN AMIG

DEL 9 AL 15 DE MAYO

En todas las reuniones y grupos bíblicos.

RETO DE LA SEMANA

PRACTIQUEMOS: Vamos a establecer identificar cual es el 20% de esos productos o servicios que me generan el 80% de la venta.

“Envié la evidencia del desarrollo de la actividad a su pastor y comprométase a alcanzar sus resultados.”