

DESTRUYE PARA CONSTRUIR

Por paradójico que suene el título, cualquier proyecto debe desintegrarse para abordarse a través de cada uno de sus elementos de forma individual para aumentar la oportunidad de éxito.

Generalmente, el diseño de un proyecto se realiza alrededor de un fin. Se quiere alcanzar cierta meta al final del proyecto. Entre más grande sea el objetivo, más grande es el proyecto; y entre más grande es el proyecto, mayor el número de elementos o procesos que participan en él.

Por ejemplo, un pequeño empresario podría tener en mente el proyecto de “vender más” de lo que ya lo hace. Es un proyecto GIGANTE que hay que desmembrar para afrontarse por partes. No hay una única acción que pueda tomarse para incrementar significativamente las ventas. Por el contrario, hay que concentrar nuestros esfuerzos en varios rubros del proceso de venta, pero siempre UNO por UNO, definiendo un objetivo por cada uno de ellos y las acciones para conseguirlo.

A grandes rasgos, algunos de los puntos del proyecto de “vender más” se vería así:

(1) *Mejorar la atracción de prospectos.* Revisar y pulir la campaña de marketing (por pequeña que sea), centrando el esfuerzo en el *mercado y cliente ideal*.

(2) *Mejorar la conversión de prospectos a clientes.* Esto se consigue comprendiendo mejor las necesidades del cliente, ofreciéndole la solución que busca.

(3) *Retener a clientes con compras repetidas.* Dar SIEMPRE al cliente un excelente servicio y darle seguimiento post-venta.

El incremento en ventas puede ser cercano al 40% si estas acciones se conducen correctamente, reflejando una mejoría del 10% por cada una de ellas (10% más de prospectos, 10% más de tasa de conversión y 10% de más retención de clientes) por que el efecto de cada una de ellas es acumulativo. Un mayor número de prospectos aumenta potencialmente la cantidad de clientes si se acompaña de una mejoría en la tasa de conversión e imagínese los resultados si a eso se le añade que los clientes en lugar de hacer una única compra la van a repetir. Todo esto es sin contar que el pequeño empresario puede hacer más eficientes sus costos y gastos, lo que dispararía las utilidades a un aumento de cerca del 50%.

Estos principios se pueden aplicar a casi cualquier proyecto. Tome cualquiera de los elementos de su idea y procure mejorarlo individualmente. El impacto que puede tener en el objetivo final es sorprendente.



¿Cansado de trabajar mucho sin tener las ganancias esperadas en tu negocio?

¿Quieres arrancar tu negocio y quieres saber por dónde empezar?

Da el primer paso para obtener esos resultados ya y llama sin compromiso para conocer nuestro programa en español de excelencia para pequeños negocios.

Llama al 512 3771743 o envía un correo a Elias@SoyTuCoach.com