

Crecimiento de tu empresa

Encargarse del crecimiento de una empresa es como operar una empresa de ferrocarril. Se trata de que los trenes lleguen a la estación puntualmente ya que los clientes esperan horarios precisos. Se trata de aumentar la cantidad de vagones para hacer frente a los incrementos del volumen de pasajeros. Además, se trata de ser innovadores en toda la empresa, por ejemplo, en las áreas de operaciones, recursos humanos, finanzas y ventas.



Innovación
=
Crecimiento

La innovación te llevará a la mejora de la eficacia, productividad, calidad, competitividad y cuota de mercado.



Guía de Scotiabank para hacer fortuna con el ferrocarril

Tu empresa progresa al pasar cada empalme.

Seleccionar la siguiente etapa

- ¿Deseas ingresar a nuevos mercados?
- ¿Deseas adoptar alguna innovación especial para lograr el crecimiento?
- ¿Es el momento oportuno para analizar las franquicias?



Consejos para identificar las oportunidades

Reunirse con tu equipo de asesores de negocios a fin de recopilar sus ideas sobre la etapa siguiente de tu empresa. Comparar sus recomendaciones con tus ideas. Investigar la factibilidad de la lista resumida de opciones de crecimiento para seleccionar la mejor.

Ofrecer más a tus pasajeros

- ¿Qué más puede vender tu empresa a los clientes?
- ¿Qué es lo que mejor se vende?

Consejos para agregar productos o servicios

Al igual que los pasajeros de un tren, tus clientes son como un público cautivo. Piensa en los productos o servicios adicionales (o algunos de los ítems que más se venden) que tus clientes desean comprar. Por ejemplo, los pasajeros hambrientos compran bocadillos, comidas y bebidas.



La vía hacia nuevas fronteras

- ¿Exportará tu empresa?
- ¿Puedes agregar un segmento de mercado secundario en tu país?
- ¿Qué información necesitas sobre los nuevos mercados?



Consejos para buscar nuevos mercados

Prestar servicio a nuevos clientes en otro país o apuntar a clientes diferentes en el mismo país requiere una investigación cuidadosa. Infórmate bien para saber exactamente cómo es el mercado que deseas explorar.

Agregar vagones del tren

- ¿Cómo manejarás los negocios adicionales?
- ¿Dónde obtendrás el dinero para pagar la infraestructura?
- ¿Cuál es tu calendario para efectuar mejoras a la capacidad?

Consejos para mejorar la capacidad

Ten cuidado de no abarcar más de lo que eres capaz. Colabora con tus asesores financieros para asegurarte de que tu empresa tiene los fondos suficientes para adquirir más equipo, instalaciones y personal.



Vender más boletos de tren

- ¿Cómo captarás nuevos clientes?
- ¿Qué apoyo necesita tu departamento de ventas para lograr los objetivos?



Consejos para captar más clientes

Permite que tus clientes potenciales ensayen con un riesgo mínimo tus productos o servicios. Ayuda a tu equipo de ventas con una campaña de mercadeo asequible para generar más contactos. Considera incrementar tu publicidad.

Mantener en buen estado las ruedas del tren

- ¿Cuánto dinero necesitas para apoyar tus objetivos de crecimiento?
- ¿Dónde obtendrás el dinero?
- ¿Los inversionistas son una opción?

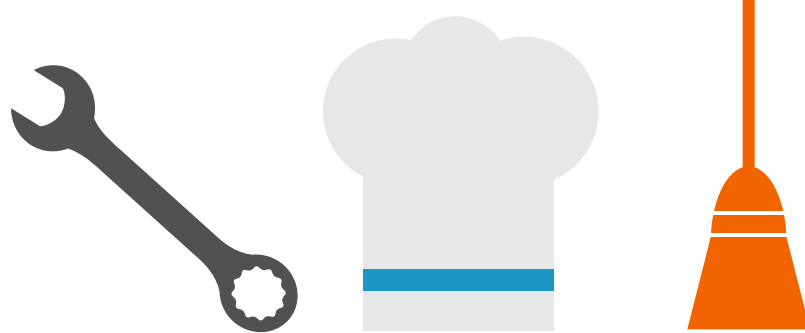


Consejos para recaudar fondos

Piensa en términos de las necesidades de capital adicional y capital circulante para aumentar la capacidad de tu empresa y atraer más clientes. Colabora con tu equipo de asesores para explorar las soluciones de financiamiento de deuda o de capital.

Contratar a más miembros del equipo del tren

- ¿Cuáles son las habilidades que necesita tu empresa actualmente?
- ¿Dónde encontrarás a jóvenes talentosos?
- ¿Necesitas más asesores?



Consejos para aumentar los recursos humanos

Alinea tus objetivos de crecimiento con tus necesidades de recursos humanos para identificar a las personas que debes contratar para las operaciones y ventas. Colabora con agencias de empleo calificadas para respaldar el proceso de contratación. Identifica todas las deficiencias de conocimientos con tus asesores, por ejemplo, podrías necesitar contratar a un especialista en franquicias, si ese fuera tu plan.

Vender las piezas de tu locomotora

- ¿Desarrollaste un proceso innovador que tus competidores desean usar?
- ¿Se trata de una estrategia de exportación?

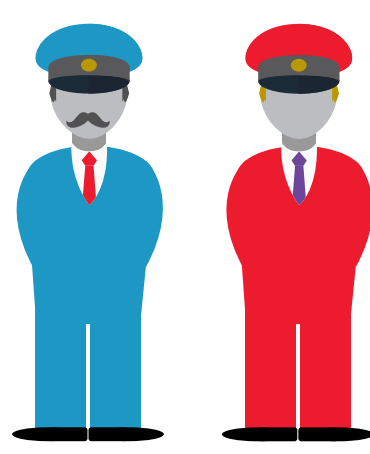


Consejos para ofrecer licencias de tus activos

Es posible que tus procesos o tecnología ofrezca licencias de tus socios del mercado. Esto resulta más barato que instalar tu empresa en otros países, así entrarás rápidamente en muchos mercados más.

Designar al siguiente magnate

- ¿Quién desea comprar tu empresa?
- ¿Tienes una fecha para la transición de la propiedad de tu empresa?
- ¿Qué harás después?



Consejos para una estrategia de retiro

Si bien tal vez no estás listo para dejar tu negocio, es mejor planear anticipadamente la búsqueda de un sucesor, comprador o equipo de dirección que se encargue de seguir operando la empresa. Colabora con tus asesores para hacer un plan. Diviértete pensando en qué harás luego de retirarte de este negocio, por ejemplo, ¡emprendiendo otro!

Adelante a todo vapor

Si pudiste pasar estas intersecciones, ¡felicitaciones! Estás sacando adelante a tu empresa. Si sientes que tu tren está desacelerando, asegúrate de consultar a tu equipo de asesores de confianza para mantener el dinamismo.

