

El inicio de una empresa

Piensa que tu nueva empresa es similar a una panadería.

Invertiste mucho dinero y tiempo para instalar un negocio y equipo, desarrollar una marca y capacitar al personal. Las ventas están aumentando y los clientes siguen llegando. Te gusta colaborar con tu equipo y hablar con los clientes que adoran tus donas.

Quieres asegurar la sobrevivencia a largo plazo de tu panadería, por lo que centras tu atención en la mejora de la rentabilidad.

5 características principales de los empresarios de éxito



Pasión **Ingenio** **Curiosidad**
Mentalidad abierta
Perseverancia

(Fuente: Entrepreneur.com)

Guía de Scotiabank para producir donas más rentables

Deléitate con una docena de donas y descubre las oportunidades para reducir costos, aumentar las ventas y estimular la productividad.

Crear un plan

- ¿Qué puedes hacer para lograr el crecimiento de tu empresa?
- ¿Existe una mejor práctica de una industria similar que puedes adoptar?
- ¿Puedes probar algo innovador?

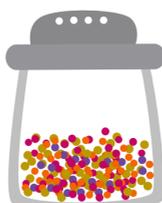


Consejos para identificar oportunidades

Es difícil imaginar las vías para lograr el crecimiento de tu empresa mientras tienes el encargo de la operación de la misma. Reserva un poco de tiempo para intercambiar ideas. Repasa tu plan de negocios para inspirarte. Reúnete con tu equipo de asesores. Evalúa lo que están haciendo las empresas de otras áreas de negocios.

Reducir gastos innecesarios

- ¿Qué puedes hacer para reducir los gastos?
- ¿Los proveedores te ofrecen un mejor negocio?
- ¿Los empleados están trabajando eficazmente?

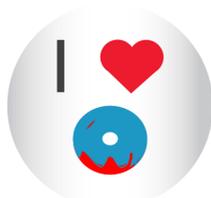


Consejos para reducir costos

Examina las partidas de gastos para identificar dónde puedes reducir tus costos. Pide a tus proveedores que revisen tus gastos y te hagan recomendaciones para ahorrar dinero. Revisa las actividades rutinarias de tus empleados para evaluar qué tareas se pueden acelerar, eliminar o automatizar.

Amantes incondicionales de donas

- ¿Puedes identificar a tus mejores clientes?
- ¿Cómo puedes recompensarlos?
- ¿Cómo harás para que tus clientes vuelvan más seguido?



Consejos para mantener felices a los clientes

La última cosa que deseas es que tus clientes asiduos compren sus donas en otra parte. Sin embargo, esto es exactamente lo que puede suceder si no atiendes correctamente a los buenos clientes. Asegúrate de que vuelvan siempre gracias a un programa de fidelidad para clientes, productos innovadores (por ejemplo: rellenas de crema) y un servicio excepcional.

Una experiencia única para degustar donas

- ¿Por qué crees que los clientes compran en tu empresa?
- ¿Qué puedes hacer mejor que tus competidores directos?
- ¿Hay alguna forma de sorprender a tus clientes?



Consejos para vencer a tus competidores

Puedes mejorar tu ventaja competitiva estudiando a tus competidores y hablando con tus mejores clientes. Tal vez te sorprenderás al descubrir que lo que los clientes desean es algo que tus competidores no ofrecen, por ejemplo: sabores personalizados de donas o entregas a domicilio.

Donas con café

- ¿Qué otros artículos puedes vender?
- ¿Dónde puedes encontrar más clientes?
- ¿Puedes hacer la comercialización de boca en boca de tu empresa?



Consejos para aumentar las ventas

Reflexiona sobre los ítems que podrían complementar tu oferta actual de productos y servicios. Ofrece combinaciones de compra al momento de hacer el pedido. Reevalúa la estrategia de mercadeo para identificar las posibles fuentes de nuevos clientes (por ejemplo: un juego de fútbol). Permite que tus clientes fieles se encarguen de la comercialización de boca en boca de tus deliciosas donas y asegúrate de producir siempre un producto de calidad.

La tecnología de la panadería

- ¿Cómo mejora tus resultados la tecnología?
- ¿Cómo fortalece las ventas la tecnología?
- ¿Cuáles son los sistemas eficaces para los negocios similares?

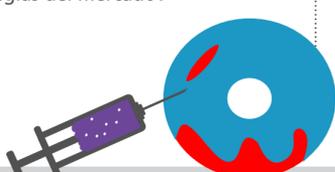


Consejos para mejorar la eficiencia

Habla con tus proveedores sobre las innovaciones más recientes en caso de que no te hayas enterado de algo útil, por ejemplo, un congelador más eficiente. Explora las técnicas para mejorar el servicio. Consulta publicaciones sobre tu industria y participa en eventos en este campo, descubre aplicaciones y herramientas para mejorar el método que utilizas para fabricar helados, administrar el inventario o llevar los libros de contabilidad.

Producir más donas

- ¿Verificaste últimamente el costo de tus productos?
- ¿Tu margen actual cubre tus gastos operativos?
- ¿Tus precios concuerdan con las reglas del mercado?



Consejos para aumentar el margen

Reúnete con tu contador para hacer cálculos a fin de asegurarte de que tus márgenes son suficientes. Revisa la investigación sobre tus competidores para evaluar el precio que están cobrando. Podrías descubrir que necesitas reducir los costos de los insumos o aumentar los precios, o ambas cosas.

Optimizar la venta de donas

- ¿Actualizaste últimamente tus previsiones de flujo de efectivo?
- ¿Puedes ahorrar efectivo para tus proyectos de expansión?
- ¿Puedes reducir los plazos de los cobros y retrasar los pagos a los proveedores sin incurrir en penalidades?



Consejos para mejorar el flujo de efectivo

Usa una planilla o programa de flujo de efectivo para controlarlo diario o semanalmente debido a que el mismo cambia continuamente. Examina los gastos y evalúa de qué manera contribuyen a la productividad o las ventas, si no lo hacen, elimínalos. Sacar provecho de los términos favorables de los proveedores. Abre una cuenta corriente bancaria para aceptar tarjetas de débito y crédito y recibir pagos a través de terminales de punto de venta (POS).

Receta secreta de donas

- ¿Qué riesgos enfrenta tu empresa?
- ¿Está protegida tu propiedad intelectual?
- ¿Tus sistemas propios son un obstáculo para tus competidores?



Consejos para reducir tus riesgos

Solicita a tu contador, abogado y representante bancario que te ayuden a identificar las amenazas para la supervivencia de tu empresa. Es posible que desees tomar medidas para proteger ciertos activos (como tu proceso secreto para obtener la masa perfecta de tus donas) para garantizar tus ingresos futuros.

¡Suculentas, dulces y listas para comer!
¡Felicitaciones! Ya tienes la receta para lograr el éxito.
El siguiente pedido, por favor