

Un Box exitoso:

Finanzas y Marketing

Tener control de las finanzas del negocio es una tarea básica de todo emprendedor, sobre todo en las etapas iniciales del proyecto, sin embargo para tener control de los gastos y de los ingresos, primero tiene que haber dinero entrando a la empresa, es decir, tiene que haber ventas...

Un proverbio de la Biblia dice "Contruyelo y ellos vendrán" aunque esta fue una verdad hace muchos años, en donde lo que se requería para lograr el éxito era tener un excelente producto, hoy en día no es así, hoy en día todo lo que se tenía que inventar ya se inventó, lo único que hacemos la mayoría de los emprendedores es cambiar algunas partes del modelo existente, esto supone una gran competencia en todos los sectores, cada vez hay más y mejores opciones que la nuestra. Entonces como es posible lograr la ventaja sobre nuestros competidores? La respuesta es muy sencilla... Muestra tu producto...

"Tu problema no es tu producto, tu problema no es tu servicio, tu problema no es tu precio... Tu problema es que nadie te conoce..." - Grant Cardone-

Marketing Digital

Hoy en día estamos más conectados que nunca, tenemos una serie de herramientas diseñadas para interactuar con personas que jamás hemos visto, inclusive fuera de nuestra ciudad o país. Las redes sociales son una de las herramientas más grandes que el hombre haya creado, sin embargo los emprendedores no aprovechan estas herramientas o las aprovechan de manera en la que no son efectivas ya que no generan contenido con el cual los "clientes potenciales" puedan identificarse y sentirse atraídos.

¿Cómo crear conocimiento de tu producto?

La cantidad de información que transita a través de las redes sociales es enorme, y para poder lograr un impacto con el contenido generado en redes sociales, los pequeños negocios que no cuentan con el capital para iniciar campañas de marketing Digital necesitan compensar la falta de recursos económicos con volumen, calidad y diversificación.

Volumen

La cantidad de contenido publicado por semana debe de ser alto, aunque generar contenido a gran escala impactara la calidad de las publicaciones, este es necesario porque lo más importante, sobre todo en las primeras etapas del negocio es dar a conocer el producto. Publicar contenido 2 o 3 veces por día, es fundamental para mantenerse relevante en los feeds. Los algoritmos de las redes sociales están pensados para desaparecer el contenido de empresas lo antes posible de los feeds de los clientes potenciales con la finalidad de que las empresas se vean obligadas a pagar por mostrar los servicios de las personas en las redes de los clientes potenciales.



Calidad

Imagina estos dos diferentes escenarios, imagina que pasas por una agencia de autos y no tienes intenciones de comprar un auto, pero te llama la atención el nuevo modelo que acaba de salir al mercado, pero es solo eso, solo quieres verlo, no tienes ni el dinero ni los medios para poder realizar una compra, o quizás si los tienes pero no está dentro de tus prioridades actuales. Sabes que si en cuanto entres lo primero que hagas será evitar el contacto visual con cualquiera que pudiera ser un agente de ventas, ya que sabes que en cuanto lo hagas este comenzará su labor de venta y te hará sentir incomodo porque no sabes como decirle que no puedes darte el lujo de pagar el auto o no sabes como decir que no. Así que al final después de mucho pensarlo decides que después de todo no entrarás a la agencia...

Por el contrario cuando si tienes los medios y está dentro de tus prioridades, al llegar a la agencia lo primero que pedirás es que un asesor de ventas te brinde asistencia.

Es muy importante entender que nadie quiere que le vendan, y usar las redes sociales para vender tus productos es una buena estrategia siempre y cuando no estés vendiendo tu producto. ¿Te perdi? Las redes sociales son eso UNA RED SOCIAL en donde accedas para ver que están haciendo tus amigos o tus ídolos no para adquirir productos y servicios.

El contenido que tu generes tiene que estar pensado de manera que se de a conocer tu producto en un tono muy sutil, algo que genere cierta tensión en la persona que pueda estar interesada en un producto como el tuyo, y que ello la lleve a descubrir por ella misma cual es tu producto y que es lo que se necesita para conseguirlo. Si tu generas alguna publicación para tu gimnasio en donde muestres temas que conecten con tus clientes potenciales, tales como las metas (estéticas o de rendimiento), comunidad (sentido de pertenencia), profesionalismo de los coaches hacia los atletas (Seguridad), entonces los clientes potenciales pueden sentirse atraídos por alguna de estos temas y entonces ellos serán los que se pongan en contacto contigo lo cual abre la puerta para comenzar la venta.

Diversificación

No basta con tener contenido en una sola plataforma, es necesario tener contenido en todas las plataformas disponibles, ya que así podemos incrementar nuestras oportunidades de llegar a más clientes potenciales. Las plataformas que te recomiendo explotar son Instagram (Los atletas son personas muy visuales) Facebook (prácticamente todo aquel al que quieres llegar está en Facebook), Podcasts – Esta plataforma está tomando fuerza, aun se encuentra en las primeras etapas en México y Latinoamérica y es una excelente herramienta para poder no solo dar difusión de tu producto si no también de obtener crecimiento y acceso a personalizadas con las que normalmente no tendrías contacto.

Twitter

Aunque en México y Latinoamérica no es una plataforma aún muy fuerte es muy probable que pase lo que con las otras plataformas conocidas, que terminemos usando mucha de nuestra atención en los siguientes años.



Aunque tener contenido en todas las plataformas es importante, ser consciente de donde tienes la mayor cantidad de influencia es esencial para determinar la cantidad de recursos que otorgaras a cada una de ellas.

Finanzas

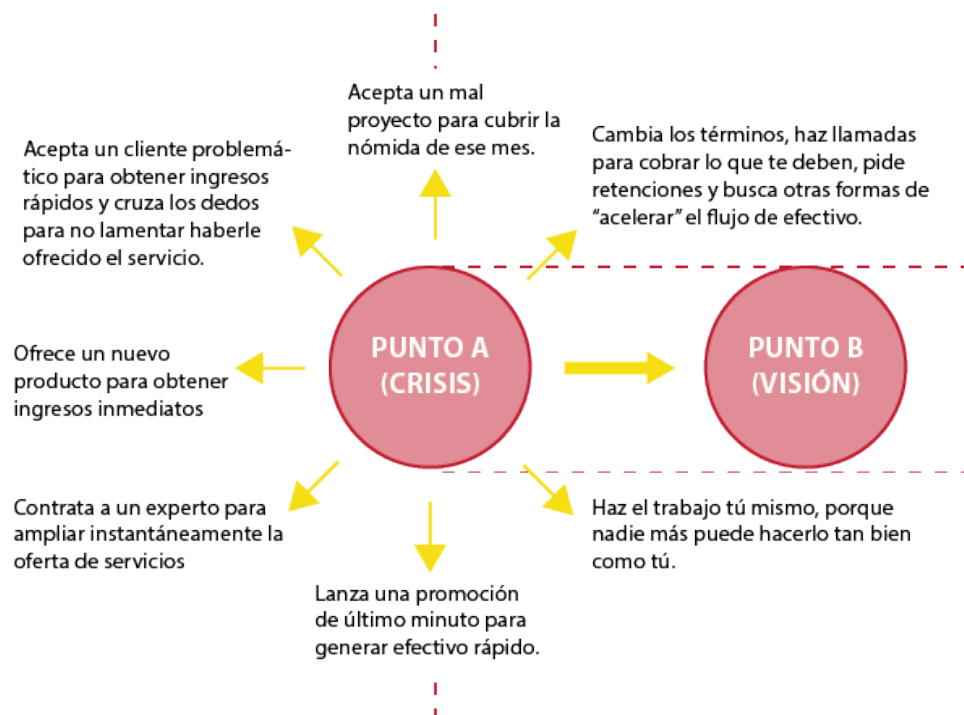
Ser rentable no depende exclusivamente de tener una idea de negocio que genere grandes cantidades de dinero. El éxito de tu negocio depende tanto de tu producto como de la manera en como lo administras.

Así que para empezar lo que necesitas es empezar a crear un “colchón” para cuando vengan momentos difíciles – Y créeme, van a venir – estés lo mejor preparado para que tu negocio sobreviva.

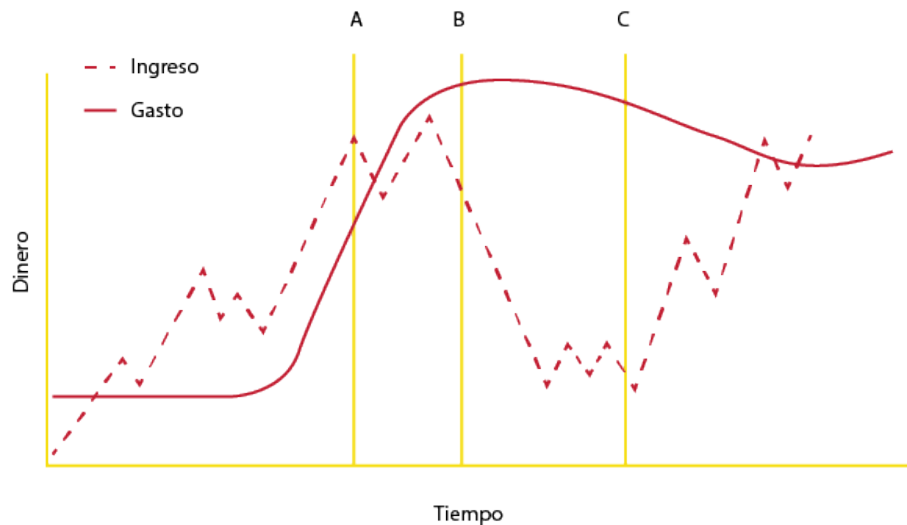
El Flujo de efectivo es la sangre del negocio, es lo que lo mantiene vivo. En el caso de los gimnasios de Crossfit el flujo de efectivo no es un problema ya que no se vende una materia prima que se da a crédito si no mas bien se cobra por un servicio por adelantado así es muy probable que tu negocio siempre tenga flujo de efectivo constante.

Hay que entender que un negocio es una maquina de hacer dinero, pero a si mismo es un monstruo que devora grandes cantidades de dinero así que aprender que la diferencia entre generar Dinero (ingreso) y Obtener dinero (ganancia) son dos cosas muy diferentes.

Mantener un flujo de efectivo constante es más difícil de lo que parece, sin embargo, nuestros gastos normalmente se mantienen bastante estables, por ejemplo, habrá meses en donde el negocio no genere un flujo de efectivo alto, sin embargo, la renta del inmueble en donde se encuentra ubicado el negocio sigue costando lo mismo.



Un error de muchos pequeños (Y grandes) negocios es pensar que las cosas siempre van a ir en aumento, quizás tuvieron un trimestre muy bueno y con el dinero excedente los propietarios deciden reinvertirlo en el negocio pensando que siguiente trimestre será igual. Pero los periodos de sequía en muchos casos llegan sin avisar y es cuando el negocio se ve en aprietos. Y a partir de ese momento todo es cuesta abajo... Cuando los negocios se encuentran "desangrándose" recurren a métodos poco efectivos como bajar sus precios, pedir prestamos con intereses muy altos, vender equipo necesario para la operación, en fin, se hace lo que se puede para salir del hoyo, sin embargo, el descenso parece ser imposible de parar.



Empezar a construir un fondo que te permita mantener las finanzas saludables durante el año es tu principal meta. No debes de considerar hacer ninguna compra hasta que este fondo no este cubierto.

¿Como empezar a construir mi fondo de emergencias?

Lo primero es aprendes a hacer mas con menos, revisa las finanzas de tu negocio, revisa cuales son tus gastos actuales y cuales de ellos pueden disminuirse sin impactar la calidad del producto, quizás en este momento estés pensando que cada centavo que gastas es esta bien invertido, créeme si ese fuera el caso no estarías buscando ayuda financiera para tu empresa. Un ejemplo puede ser bajar tu presupuesto de gastos fijos como la Luz, cambiando los focos o simplemente teniendo mas disciplina en los horarios en los que debe de estar prendido el refrigerador o las luces del letrero afuera del gimnasio. Un ahorra del 10% de Luz de un recibo de 3mil pesos son \$3,600 anuales... se que no parece mucho, pero si haces este ejercicio con cada uno de los gastos de tu negocio al final del año te sorprenderá la cantidad de dinero que te sobra en la bolsa.

Ya que aprendiste a ser mas eficiente con los mismos recursos el siguiente paso es abrir una cuenta bancaria la cual llamas "cuenta de Ganancias" (¡Suponiendo que ya tienes una cuenta de ingresos, si aún no tienes esta cuenta entonces ábrela ahora mismo!) esta cuenta recibirá el 1% de cada deposito o pago que recibas por parte de tus clientes. Como verás el 1% no tiene

nada de complicado, si puedes manejar tu negocio con \$1000 pesos seguramente o puedes manejar con \$999.

Las siguientes cuentas que deberás de abrir.

1. Ingresos
2. Ganancias
3. Compensación del inversionista
4. Impuestos
5. Gastos de Operación

Tus dos cuentas intocables son la de Ganancia e Impuestos, así que deber de hacer todo lo necesario para evitar tener acceso a estas cuentas, elimina el Token y la tarjeta para que te sea mas difícil retirar el dinero cuando una “eventualidad” se presente (muchas veces esa eventualidad se llama impulso...).

¿Cuanto dinero deber de ir a las cuentas?

En el caso de la cuenta de ganancias esta deberá de recibir el 1% el primer trimestre, el 3% el segundo trimestre, el 5% el tercer trimestre y así sucesivamente hasta llegar a un tope del 16% trimestral. Esta será la cuenta que servirá para mantener a flote el barco en caso de tener temporadas en donde el negocio no este generando dinero.

A continuación, se separa el porcentaje de la compensación del inversionista. Este será el porcentaje que se fije en la negociación inicial, pero recomiendo que no pase del 9% trimestral en los primeros 3 a 4 trimestres.

La siguiente cuenta es al de Impuestos, cada negocio paga impuestos diferentes así que para poder mandar el porcentaje correcto infórmate con tu contador de cuanto dinero debes de estar guardando por mes para que al final del año hacienda no te haga la vida imposible.

La cuenta de Gastos de operación será la que usarás para nóminas y pagos de luz, agua etc.

Cada 90 días se repartirán las ganancias, teniendo en cuenta que el primero que cobra siempre es el dueño que es empleado, es decir si tienes inversionistas que solo aportaron dinero o capital, pero no mano de obra entonces ellos pasan a recibir su compensación hasta el último.

Para definir el sueldo que deberás de pagarte tienes que fijar los precios de los sueldos de las personas a las que contratarías para hacer este trabajo que te encuentras haciendo actualmente, (en algunos casos es el trabajo de varios departamentos) Una vez que hayas fijado ese monto debes de analizar lo siguiente, ¿podría pagar estos sueldos si no yo no estuviera? Si la respuesta es no entonces el barco esta en graves problemas y hay que evaluar la situación, si la respuesta es si entonces hay que empezar a pagarte lo justo y en el camino buscar maneras de mantener los sueldos lo más bajos posibles sin que eso impacte la calidad del producto o

servicio que estas proporcionando.

Ojo: Cualquier excedente ira a la cuenta de ganancias hasta lograr acumular 6 a 12 meses de gastos operativos del negocio, solo entonces se podría empezar a pensar en reinvertir en el negocio.