

12 propósitos para empresarios

1. **Realiza un plan de negocios.** Si ya tienes uno, actualízalo.
2. **Establece metas de venta** que sean realistas y específicas. Por ej. vender 100 unidades en enero e incrementar 20 unidades mensuales o que cada vendedor cubra una meta de \$3,000 mensuales.
3. **Realiza un cronograma.** Que lleve 4 columnas: actividad, responsable de realizarla, duración y calendario. De esta manera será más fácil darte cuenta de las tareas que debes realizar. No dejes fuera ningún área de la empresa.
4. **Delega responsabilidades.** Crea un organigrama funcional, es decir con cada una de las áreas que intervienen en tu empresa y empieza a asignar funciones a tus colaboradores para hacer más eficientes los procesos y comunícaselos.
5. **Actualiza tu base de datos.** Revisa qué clientes están vigentes y cuáles no. Dale seguimiento a los clientes perdidos.
6. **Incrementa tu cartera de clientes.** Proponte visitar semanalmente mínimo 3 clientes nuevos, busca en directorios, internet, revistas especializadas o bases de datos.
7. **Crea alianzas.** Puedes empezar con los comercios vecinos por ej. si tienes una cafetería puedes hacer alianza con una panadería para que te surta los pasteles. También puedes inscribirte a las cámaras de comercio, textil, alimentos, etc. que existen en tu región y crear nuevos contactos.

8. **Invierte en mercadotecnia y publicidad.** Si no te das a conocer, difícilmente las personas desearán comprar tus productos. Invierte en un buen empaque, en volantes, trípticos, lonas, página web. Antes de invertir investiga, por ej. si tus prospectos no utilizan internet, entonces no será necesario comprar una página web.
9. **Lee.** Mantente informado, lee el periódico, noticias en internet y libros que te ayuden a mejorar personalmente y en el negocio.
10. **Separa los ingresos personales de los de la empresa.** Esto te permitirá tener un mayor control en las entradas y salidas de la empresa.
11. **Busca un curso.** Inglés, computación, diplomado, baile, etc.
12. **Ahorra.** Establece una cantidad semanal, quincenal o mensual. Por ej. si ahorras mensualmente \$1,500 al final de año tendrás \$18,000 que puedes invertir en el negocio o en la mejora de tus productos.