



Las 3 Acciones para **Permanecer**

hazquesucedaoak.com

REDACTA TU VISIÓN

REDACTA TU MISIÓN

o Para planificar en tiempos de crisis sigue estos tres pasos:

1. RECONOCE LA SITUACIÓN:

2. CONTABILIZA TUS RECURSOS:

3. PLANIFICA DIFERENTES ESCENARIOS:

ACTIVIDADES DE BAJO RENDIMIENTO

- o Piensa en 3 tareas que estás haciendo ahora mismo que no aportan nada al crecimiento de tu negocio y que podrías delegar o incluso dejar de hacer para ganar más tiempo y concentrarte en aquellas que aportan valor real a tu negocio.

1.

2.

3.

ACTIVIDADES DE ALTO RENDIMIENTO

- o Piensa en 3 tareas que no estás haciendo pero que sabes que son necesarias para que tu empresa tenga un rápido crecimiento o que influyen directamente en un aumento de tu facturación.

1.

2.

3.

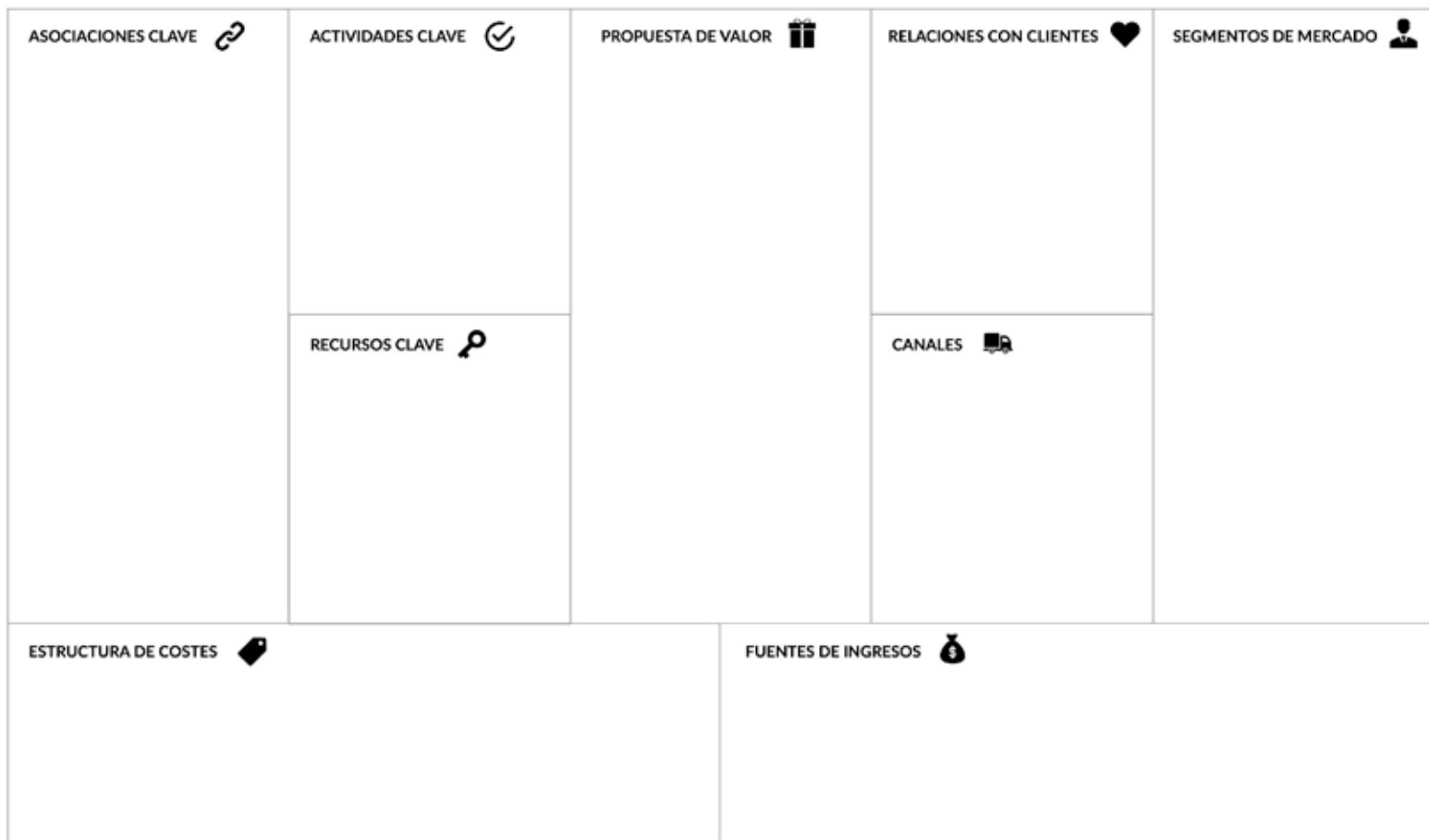
LA RUEDA DORADA DEL ÉXITO ONLINE



¡Empieza a aplicar los conceptos aprendidos en la formación online desde HOY mismo!

- o ¿Cómo vas a atraer tráfico?
- o ¿Qué magnet le vas a ofrecer?
- o ¿Qué e-mails de facturación les vas a enviar?
- o ¿Qué oferta irresistible les vas a ofrecer?

EL MODELO CANVAS



EL MODELO CANVAS: EXPLICACIÓN

<p>ASOCIACIONES CLAVE </p> <p>Proveedores</p> <ul style="list-style-type: none"> - Material - Freelance - Empresas 	<p>ACTIVIDADES CLAVE </p> <p>Qué ofrece nuestro negocio para que éste funcione</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ingeniería - Consultoría - Producción 	<p>PROPUESTA DE VALOR </p> <p>Problemas o necesidades que resuelve tu producto o servicio.</p> <p>Tu factor diferencial.</p>	<p>RELACIONES CON CLIENTES </p> <p>Qué ofrece nuestro negocio para que éste funcione</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ingeniería - Consultoría - Producción 	<p>SEGMENTOS DE MERCADO </p> <p>Nicho al que te diriges</p>
<p>RECURSOS CLAVE </p> <p>Elementos para que tu negocio funcione</p> <ul style="list-style-type: none"> - Financieros - Físicos - Intelectuales - Humanos 		<p>CANALES </p> <p>Cómo llego al cliente</p> <ul style="list-style-type: none"> - Tienda - A domicilio - Online 		
<p>ESTRUCTURA DE COSTES </p> <p>Costes para arrancar y mantenerse</p> <ul style="list-style-type: none"> - Fijos - Variables - Impuestos - Economía de escala 			<p>FUENTES DE INGRESOS </p> <p>Cómo monetizo y medios</p> <ul style="list-style-type: none"> - Efectivo - Paypal - Financiación - TPV online 	

EL MODELO CANVAS: Preguntas que deberías hacerte para buscar nuevos modelos de negocio en tiempos de crisis

<p>ASOCIACIONES CLAVE </p> <ul style="list-style-type: none"> - ¿Cómo de afectados estarán tus colaboradores en un futuro próximo? - ¿Con qué otros puedes colaborar estratégicamente en tiempos de crisis? 	<p>ACTIVIDADES CLAVE </p> <ul style="list-style-type: none"> - ¿Cómo deben cambiar tus actividades clave para cumplir las necesidades de tus clientes? - ¿Cómo te debes adaptar y cuánto tiempo necesitas? 	<p>PROPUESTA DE VALOR </p> <ul style="list-style-type: none"> - ¿Tu producto o servicio todavía encaja en el mercado? - ¿Cómo puedes adaptar tu propuesta de valor a las nuevas necesidades del mercado? - ¿Debes cambiar tu propuesta de valor? 	<p>RELACIONES CON CLIENTES </p> <p>¿Todavía son efectivas tus herramientas de comunicación para mantenerte en contacto con tus clientes?</p> <p>¿Qué nuevas estrategias puedo usar para atraer clientes? Ejemplo: online</p>	<p>SEGMENTOS DE MERCADO </p> <ul style="list-style-type: none"> - ¿Cómo les está afectando o les va a afectar la situación actual a tus clientes actuales? - ¿Han cambiado sus necesidades? - ¿Cómo te puedes adaptar a sus nuevas necesidades? - ¿Puedes diversificar tus segmentos de mercado? - ¿Debes cambiar totalmente de nicho y pivotar a otro? - ¿Cómo puedes reducir la barrera de entrada para nuevos clientes?
<p>ESTRUCTURA DE COSTES </p> <ul style="list-style-type: none"> - No te preguntes "Y si corto este gasto..." piensa en "¿Qué es lo que realmente necesito?" - Escribe en papel o en excel diferentes escenarios de qué pasaría si... - ¿Cuántos meses puedes aguantar sin ingresos o con ingresos mínimos? - ¿Puedes mantenerte con tus recursos actuales? - ¿Qué proyectos planificados deben ser aplazados porque ya no son una prioridad? - ¿Hay alguna ayuda en tu país de la que puedas acogerte? - Llama a tu banco para saber qué crédito están ofreciendo en tiempos de crisis 		<p>FUENTES DE INGRESOS </p> <ul style="list-style-type: none"> - ¿Tienes riesgo de que tus clientes actuales dejen de pagar? - ¿Tus clientes están dispuestos a pagar los mismos precios en tiempos de crisis? - ¿Puedes cambiar tu precios y formas de pago? 		

- ASOCIACIONES CLAVE

- o ¿Cómo de afectados estarán tus colaboradores en un futuro próximo?
- o ¿Con qué otros puedes colaborar estratégicamente en tiempos de crisis?

- ACTIVIDADES CLAVE

- o ¿Cómo deben cambiar tus actividades clave para cumplir las necesidades de tus clientes?
- o ¿Cómo te debes adaptar y cuánto tiempo necesitas?

- RECURSOS CLAVE

- o ¿Qué recursos sigues necesitando y de qué recursos puedes prescindir?
- o ¿Qué otros recursos puedes necesitar a partir de ahora?

- PROPUESTA DE VALOR

- o ¿Tu producto o servicio todavía encaja en el mercado?
- o ¿Cómo puedes adaptar tu propuesta de valor a las nuevas necesidades del mercado?
- o ¿Debes cambiar tu propuesta de valor?

- RELACIONES CON CLIENTES

- o ¿Todavía son efectivas tus herramientas de comunicación para mantenerte en contacto con tus clientes?
- o ¿Qué nuevas estrategias puedo usar para atraer clientes? Ejemplo: online

- CANALES

- o ¿Están en peligro tus canales de distribución actuales?
- o ¿Puedes vender desde casa, a domicilio, online, o buscar otros canales?

- SEGMENTOS DE MERCADO

- o ¿Cómo les está afectando o les va a afectar la situación actual a tus clientes actuales?
- o ¿Han cambiado sus necesidades?
- o ¿Cómo te puedes adaptar a sus nuevas necesidades?

- SEGMENTOS DE MERCADO

- o ¿Puedes diversificar tus segmentos de mercado?
- o ¿Debes cambiar totalmente de nicho y pivotar a otro?
- o ¿Cómo puedes reducir la barrera de entrada para nuevos clientes?

- ESTRUCTURA DE COSTES

- o - No te preguntes "Y si corto este gasto..." piensa en "Qué es lo que realmente necesito"
- o Escribe en papel o en excel diferentes escenarios de qué pasaría si...
- o ¿Cuántos meses puedes aguantar sin ingresos o con ingresos mínimos?
- o ¿Puedes mantenerte con tus recursos actuales?

- ESTRUCTURA DE COSTES

- o ¿Qué proyectos planificados deben ser aplazados porque ya no son una prioridad?
- o ¿Hay alguna ayuda en tu país de la que puedas acogerte?
- o Llama a tu banco para saber qué crédito están ofreciendo en tiempos de crisis

- FUENTES DE INGRESOS

- o ¿Tienes riesgo de que tus clientes actuales dejen de pagar?
- o ¿Tus clientes están dispuestos a pagar los mismos precios en tiempos de crisis?
- o ¿Puedes cambiar tu precios y formas de pago?