



**RONDA INTERNACIONAL
DE NEGOCIOS**

XII CONGRESO DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

“PyME: El desafío de ser protagonista en el escenario actual”

Ciudad Autónoma de Buenos Aires, 25 y 26 de junio

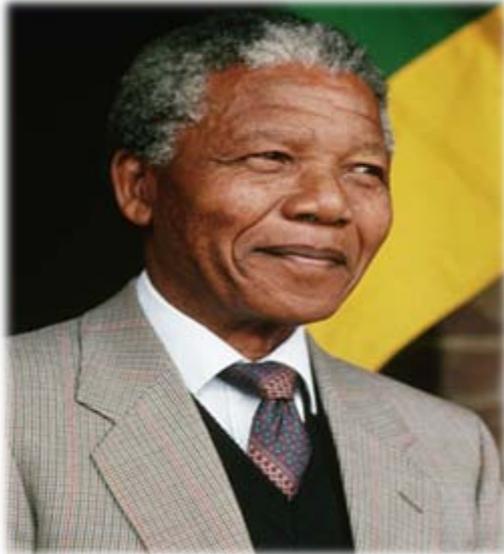
Estrategias exitosas para emprendedores

¿Qué es INICIA?

INICIA, **emprender para el futuro** es una Asociación civil sin fines de lucro que impulsa la creación y el desarrollo de emprendimientos sustentables con el fin de crear valor para la sociedad.

Nadie nace para ser empleado, menos sino intentó nunca emprender

No esperar a ver qué pasa...



“La Visión sin Acción no logra nada. La Acción sin Visión sólo hace que el tiempo pase. La Visión con Acción puede cambiar el mundo”.

Nelson Mandela

SER antes de ser emprendedor

Consigna

¿Qué soy y qué no soy, qué quiero?

¿Cuanta gente existe que no disfruta lo que hace y solo espera que llegue el viernes?

- Escribir 3 objetivos personales y profesionales
- Por 30 días pegarlo en el espejo del baño y leerlo todas las mañanas

Conocerse

Reconocer debilidades y fortalezas como emprendedor y como persona.

	Positivo	Negativo
Análisis Interno	Puntos Fuertes	Puntos Débiles
Análisis Externo	Oportunidades	Amenazas

EL EMPRENDEDOR NO NACIO PARA QUEJARSE NI PARA LLORAR...
NACIO PARA VENDER PANUELOS

IDEA

MAS IMPORTANTE QUE TENER UNA IDEA,
ES DEFENDERLA

Un emprendedor es una persona que toma riesgos;

¿Que hacemos con nuestra vida?,
¿que riesgos queremos tomar?

PRODUCTO O SERVICIO A OFRECER

.....Innovaresintegrar

Toda empresa que se destaca tiene al menos una ventaja competitiva sustentable respecto del resto.

¿Cuál es la tuya?

Lanza tu producto o servicio y utiliza al consumidor para mejorarlo y adaptarlo a sus necesidades

¿Qué es la Estrategia según Michael Porter?

Estrategia

- Dar algo que el cliente aprecie
- Hay que tener claro porque nuestros clientes nos compran
- Combinar Actividades
- Decidir qué **no voy a hacer**
- Hacer las mismas actividades que los rivales pero de forma diferente.



Michael Porter

ATERRIZAR LA IDEA

“fracasar dura poco en Argentina”

- VENTAJAS
- FINANCIAMIENTO
- EQUIPO

Conocer al Cliente: Tipos de cliente



El cliente Transaccional compra cuando encuentra la mejor relación entre costo y Beneficio. Es muy difícil de fidelizar

¿cuál es el costo de atenderlo?



La cliente Relacional compra cuando establece un vínculo con la empresa. Es fidelizable.

¿cómo se crea y se desarrolla El vínculo?



El cliente Incógnita compra en algunos casos como T y en otros como R. Su decisión depende de varios factores

¿Cuáles son los Factores de Compra?

Shh... esto es un secreto!

- No todos los pesos de ingreso cuestan lo mismo
- No todos los clientes contribuyen de igual manera a nuestro éxito:
 - Objetivos de rentabilidad
 - Metas estratégicas
- Tenemos que aprender cómo vender valor:
 - Traducir resultados de performance a resultados financieros
 - Esta es la única forma de no sólo hablar de precio (erosión de margen)

Importancia de la marca

"En la fábrica producimos perfumes y en la perfumería vendemos ilusiones"

Peter Revson (Revlon)

El equipo

Si quieres construir un barco, no empieces por buscar madera, cortar tablas o distribuir el trabajo, sino que primero has de evocar en los hombres el anhelo de mar libre y ancho.

Antoine De Saint-Exupéry

10 máximas en finanzas de Pymes

1. Manejarse bien con los efectos de la inflación
2. Clave: velocidad de circulación de activos
3. La tasa es el costo de un insumo: el dinero
4. Los problemas económicos siempre empiezan siendo financieros
5. El acceso al crédito tiene un costo, que debe medirse

10 máximas en finanzas de Pymes

- 6 Muchas veces, la oportunidad es “todo”
- 7 No financiar clientes en forma directa
8. Nunca perder liquidez (la caja es “casi todo”)
9. Ojo con el endeudamiento a mediano plazo
10. Evitar el descalce de plazos: activos y deudas

Ventaja competitiva de los emprendedores: ADAPTACION



“No sobreviven los más inteligentes, ni los más fuertes, sobreviven los que se adaptan mejor”

Charles Darwin

FIN

**¡A trabajar, existen muchas
oportunidades esperándonos!**

mghirardotti@llyasoc.com.ar