



GUÍA PARA
administrar tu
MICRO-NEGOCIO

INTRODUCCIÓN

Abrir un micro-negocio puede ser una actividad que asuste a la mayoría, pero si estás decidido a hacerlo, esta guía es para ti.

Cuando se trata de iniciar un negocio, la mayoría de las personas asumen que esta tarea es casi imposible.

De hecho, existe mucha desinformación al respecto, porque la gran mayoría de la gente piensa que abrir un negocio es casi un riesgo innecesario.

Sin embargo, a lo largo de esta guía podrás darte cuenta que abrir y administrar un micro-negocio es más sencillo de lo que crees.

Así que prepárate para aprender cómo administrar tu micro-negocio de forma exitosa.



Elige bien tu micro-negocio



Lo primero que debes de hacer antes de iniciar con tu proyecto de micro-negocio es abrir tu mente a las posibilidades.

Debes tomar en cuenta que no hay inversión pequeña si las metas son grandes y si te administras bien.

Lo que importa es que elijas muy bien el tipo de micro-negocio que quieres abrir y que tengas un gusto o afinidad por el giro al que te dedicarás.

Para hacerlo, apóyate en las siguientes preguntas:

¿Tengo experiencia en esta área?



¿Tengo experiencia en esta área? Si la respuesta es no, probablemente quieras pensar en otro giro.

Si la respuesta es sí, estás listo para el siguiente paso.

Por ejemplo, si lo que quieres es vender pasteles pero en tu vida has horneado uno, puede que éste no sea tu giro.

Pero si por ejemplo, sabes de electricidad, probablemente dedicarte a reparaciones en el hogar sea un buen negocio.

¿Está relacionado con lo que quiero?

Esta pregunta es muy importante ya que te permitirá visualizarte en tu micro-negocio.

Es decir, piensa que tu micro-negocio tiene que estar relacionado con algo que te atraiga, o que al menos no te cause conflicto.

Por ejemplo, si quieres poner un bar, debes estar listo para dormir tarde y lidiar con gente en estado inconveniente.

O si lo que deseas es poner una guardería, tienes qué estar listo para estar rodeado de niños todo el día.

Pensar desde esta perspectiva te dará una idea más clara del tipo de micro-negocio que deseas.





¿Es rentable?

Cualquier negocio de cualquier tamaño tiene como única finalidad el ser rentable para quien lo realiza.

Para que te des una idea de si tu micro-negocio tiene futuro hay dos formas:
Ver que mucha gente está haciendo lo mismo.

Como seguramente habrás notado, las cafeterías y restaurantes abundan mucho.

Esto es porque son buenos negocios y hay mucha gente dispuesta a pagar por este tipo de servicios o productos.

Así que si descubres que tu idea de negocio es muy popular, es porque probablemente sí sea rentable.

Si por el contrario nadie más está haciendo lo que tú quieres llevar a cabo, es muy probable que esa idea no sea muy rentable.

La otra forma es platicar con la gente. Si compartes tu idea con personas, ya sean conocidas tuyas o no, podrás darte una idea del interés que genera.

Si adviertes que la gente se entusiasma con tu proyecto entonces esa es una buena señal.



¿Puedo iniciar en menos de 24 horas?

Responder esta pregunta es fundamental en un micro-negocio.

Todo lo que debes hacer es poner en práctica tu idea de negocio y marcarte metas a conseguir en menos de 24 horas.

Por ejemplo, si tu idea de micro-negocio es reparar ropa dañada, puedes empezar haciendo reparaciones a prendas y compartir este trabajo en redes sociales.

Pregunta a tus amigos qué les parece tu trabajo y aprovecha para tomar algunos pedidos.



La lección importante en este punto es que no siempre debes esperar a tener todo listo para iniciar con tu micro-negocio.

Como has visto, aún sin tener un local o un logo, tu idea ya estará rindiendo frutos.

Lo que importa es que te hagas a la idea de que un micro-negocio puede ser una muy buena fuente de ingresos extra.

Además, al tener esta actividad productiva podrías estar sembrando las bases de tu patrimonio.



Establece tus objetivos

Es muy importante que antes de que inicies con tu negocio, analices muy bien qué objetivos deseas cumplir.

Además, si ya los estableciste, debes seguirlos al pie de la letra para que más tarde puedas evaluar si los estás cumpliendo o si debes cambiar algo para cumplirlos.

Un ejemplo de objetivo a corto plazo puede ser que, si te dedicas a la venta de comida, en determinado tiempo tu número de clientes aumente.



Y si tienes los objetivos más que claros, podrás saber qué funciones o tareas son claves para lograrlos.

Aquí va una serie de preguntas que puedes hacerte para conocer los objetivos que debes llevar a cabo para tu micro-negocio.

- ¿Qué es el negocio y qué necesito?
- ¿Cuánto cuesta y dónde obtengo los recursos?

- ¿Cuáles son mis costos y mis ventas posibles?
- ¿Quiénes son los consumidores potenciales, dónde viven y qué hacen?

- ¿Cuál será mi estrategia para promover y vender mi producto o servicio?

Cuando respondas a estas preguntas, ya podrás tener una idea más clara de los objetivos que deseas cumplir con tu micro-negocio y de cómo llevar a cabo tus procesos de producción.

Lleva un control desde el primer minuto

Esto te hará la vida mucho más sencilla desde el inicio: trata de llevar un control estricto de los recursos que inviertes en tu negocio.

Para ello, necesitas dos herramientas, la primera es tener el control de tu inventario.

Un inventario no es más que una lista ordenada de bienes y demás cosas de valor que pertenecen a una empresa.

Así que si tu negocio será de reparar bicicletas, no basta con que solo digas: "tengo esta caja de herramientas y estas piezas".

Lo que necesitas es un control detallado de todos los elementos que integrarán tu negocio.



Es decir si vas a registrar una computadora, debes hacerlo junto con todos los componentes y accesorios que la integran.

Otro control que necesitarás será el de costos.

Entre los costos que debes toma en cuenta serán:

- Costos fijos.
- Costos variables.
- Costos directos.
- Costos indirectos.

Una vez que conozcas todos los tipos de costos de tu negocio, te será más fácil calcular el precio de tus productos, encontrar mejores proveedores, etc.

Por ejemplo, si tu micro-negocio es de reparaciones eléctricas, no solo debes sumar el costo de tus herramientas; también deberás tener en cuenta tus transportes, la luz, la renta y demás recursos que debas usar.

Este tipo de control también debes ejercerlo sobre tus ganancias. Así, sabrás cuánto has ganado y cuánto tienes que invertir para seguir adelante.



Desarrolla un equipo de trabajo

Puede que tu micro-negocio solo necesite de ti para llevarlo a cabo, pero si todo sale bien, en un futuro puede que necesites ayuda extra.

O también existe la posibilidad de que necesites a alguien que te ayude desde el inicio.

Es importante que tomes en cuenta esta posibilidad ya que incluso el empresario más organizado necesita ayuda.

Ya sea que contrates personal o que subcontrates, es importante contar con un equipo preparado por ti para que puedas delegar responsabilidades.



Para contratar a tu personal, aquí tienes unas sugerencias:

- Define el cargo a ocupar. No importa el tamaño de tu micro-negocio, lo que importa es que la división de cargos hará más sencilla la decisión del trabajo.
- Define el perfil de la persona que necesitas.
 - ¿Necesitas que sepa de cocina?
 - ¿Que sepa de administración?
 - ¿Que sepa de reparaciones eléctricas?

Lo importante es que esta persona pueda cumplir una función que te sea de mucha ayuda.

- Define la forma de reclutamiento.
¿Vas a publicar un anuncio?
¿Vas a pedirle a un conocido que te recomiende a alguien?

Una vez que sepas cómo y en dónde reclutarás, es hora de poner manos a la obra.

- Define la forma de evaluar a tus aspirantes. No importa el tamaño o la sencillez de tu micro-negocio, debes probar que la persona que vas a contratar tenga conocimientos del área o que al menos aprenda rápido.

Si necesitas a un asistente de cocina, puedes pedirle que te prepare algo.

O si buscas a alguien que sepa de carpintería, ponlo a reparar un mueble.

Lo importante es que puedas evaluar sus conocimientos o sus ganas de aprender.

- Que todo quede claro en la contratación. Si tu negocio todavía no está formalizado y necesitas contratar gente, es importante que las condiciones laborales que ofreces queden claras desde el inicio.

Aún si la contratación solo ocurre de manera formal, debes informar a tu personal acerca del salario, horarios y obligaciones.

Mientras más claro seas en esta parte del proceso, mayor posibilidad tendrás de contratar a alguien pronto.



Compara tus resultados con los planes

Si antes de iniciar con tu micro-negocio delimitaste bien tus objetivos, ahora te corresponde comparar los resultados obtenidos.

Lo mejor para estos casos es que te hayas establecido metas a corto plazo para que puedas administrar de forma óptima tu negocio.

Por ejemplo, una meta a corto plazo puede ser alcanzar un número determinado de clientes al mes.

De esta manera puedes administrar tus recursos para que puedas cumplir tu objetivo.

Y si con todo lo que has llevado a cabo estás muy lejos de tu objetivo, entonces debes evaluar lo que estás haciendo y cambiarlo para cumplir tus metas.



Para medir tus resultados, puedes usar alguno de los siguientes parámetros:

- Fíjate en los ingresos. Si las ventas y el flujo de efectivo cumplen con tus objetivos, entonces alcanzaste tu meta.
- Considera la relación con tus clientes. Si tus clientes desarrollan fidelidad y apego con tu servicio, entonces tu trabajo está bien hecho.
- El aumento en tu número de clientes. Si tu servicio o producto satisface a tus clientes, el número de estos debe incrementarse.

Así sabrás que tus esfuerzos habrán rendido fruto.



¿Tienes dudas sobre cómo lograr tus metas financieras? En **Credifiel** nos preocupamos por ti y **te ayudamos a realizar tus sueños y proyectos.**

Solicita una asesoría AHORA:

01800-2802-733

www.credifiel.com.mx