



Renace

Errores más comunes

- **Aferrarte a una sola idea o estrategia y mantenerla como “amuleto de la suerte para operar”.**

Muchos se empeñan en continuar con una idea o estrategia fija porque en el pasado, más de alguna vez les resultó exitosa y la consideran “probada”. Sin embargo, no siempre será así, pues los mercados son dinámicos y cambiantes.

- **Crear que el producto o servicio que deseas lanzar es tan potente y único que por sí solo se venderá.**

En la actualidad, donde la imagen es importante, la información es abundante y circula por innumerables canales, existiendo fuerte competencia en todos los nichos. Un producto o servicio por muy bueno que sea, requiere de estrategias de marketing para posicionarlo en los mercados que se desee.

- **Tener la ilusión de que cada deuda se paga contrayendo otra nueva deuda**

Con ello sólo se produce un endeudamiento prematuro que desencadena un explosivo espiral de deudas acumuladas terminando todas impagas.

- **Entre más evito a mis acreedores, más prorrogaré mis deudas**

De nada sirve eludirlos, toda deuda se paga tarde o temprano.

- **No mantener una actitud positiva frente a los cambios**

Siempre hay que tener flexibilidad para adaptarse a los cambios del mercado de forma tal de mantenerse vigente y competitivo como empresa.



Renace

- **Creer que ser la primera compañía que lanza tal o cual producto/servicio, basta para garantizar el éxito**

Por ser el primero, original o novedoso nadie lo conoce por lo que es imprescindible desplegar estrategias de marketing para que conozcan sus características, impacto y sobre todo sus beneficios y ventajas.

- **Creer que es mejor trabajar solo para así tener el control de que todo se está haciendo como uno quiere**

El trabajo en equipo permite mayores logros por la suma de ideas y esfuerzos. El dueño de una empresa, un director o gerente no pueden solos llevar a cabo la estrategia, requieren del apoyo, los conocimientos y la energía de un grupo de gente que los acompañe, con valores compartidos, con ideales comunes, más allá de las diferencias que inevitablemente existirán.

- **Creer que los clientes siempre estarán cautivos de tus productos o servicios**

Está probado que la fidelidad del cliente se mantiene en la medida que el producto/servicio satisface sus necesidades, las que van variando según la dinámica de la sociedad.

- **Creer que lo más importante en la empresa es vender**

Facturar es importante pero no se debe descuidar la visión integral de la gestión de la empresa en cada una de sus áreas, que permitirán potenciar aún más las ventas.



Renace

- **Centrar todos tus esfuerzos en cumplir únicamente con los clientes más importantes**

Toda la cartera de clientes es importante, como también tener diversificada la cartera de clientes y mercados dado que es una de las alternativas de crecimiento por las que puede optar una empresa a la hora de expandir su actividad y disminuir el riesgo del efecto de la pérdida de un cliente importante.

- **No comunicar los objetivos y metas de mediano y largo plazo de la empresa**

El decir, “todo está en mi cabeza” no ayuda para nada al desarrollo de la empresa. Siempre es recomendable escribir y aclarar hacia dónde se quiere dirigir la entidad, lo que contribuye a sumar esfuerzos de toda la organización.

- **Financiar inversiones de largo plazo con recursos de corto plazo**

Es muy importante planificar las inversiones de las empresas y contar con los recursos adecuados para financiarlas de tal forma de no mal utilizar recursos de corto plazo que podrían limitar la liquidez de la empresa. (Ejemplo utilizar capital de trabajo para comprar una propiedad)