



Claves para alcanzar el éxito empresarial

En el mundo empresarial existe coincidencia en que hay algunos factores claves que si bien no garantizan en un 100% el triunfo, al menos ayudan significativamente a situarse en la senda correcta hacia el éxito.

- 1. Liderazgo:** El personaje clave, eres TÚ. El empresario, el gestor e impulsor de la empresa. El que aglutina con entusiasmo a su equipo en torno a su visión de futuro. TÚ eres el que diseña y pone en marcha la estrategia comercial (*)
- 2. Capital humano y clima laboral:** Nadie pone en duda hoy la importancia del recurso humano. Es imprescindible formar equipos de trabajo motivados, en plena sintonía con la visión de la empresa. Mantén abierto canales de comunicación tanto internos como externos, por donde se transmitan y contagien las metas de tu compañía a todos y a cada uno, de las personas que forman parte de tu empresa.

En cuanto al clima laboral, todos trabajamos no sólo por una cuestión de supervivencia, sino también por sentirnos productivos. Por eso, genera y potencia espacios para que tu gente y tú disfruten de su trabajo.

- 3. Enfoque de mercado:** En las historias de triunfadores siempre está la política de abrir nuevos nichos de mercado. El camino al éxito depende de que tanto conoces a tus clientes. Tu peor pecado es cuando crees saber más que tus clientes. Es importante aplicar un enfoque de mercado por que :
 - Los recursos de la empresa tienen poco valor sin una estrategia clara de planificación y búsqueda de clientes.



Renace

- La tarea clave se encuentra en enfocarse en satisfacer las necesidades de los consumidores.
 - El éxito se encuentra en ofrecer ofertas competitivas a los clientes y en mantenerlos gracias a su satisfacción.
- 4. Innovación:** Cliente y producto, dos inseparables que requieren permanente innovación orientada a mejorar la calidad una y otra vez.
 - 5. Flexibilidad:** Diseña una estructura organizacional horizontal. Te facilitará y agilizará tu capacidad de respuesta ante los cambios del mercado o situaciones nuevas que pueda experimentar, de un momento a otro, tu empresa.
 - 6. Jerarquía:** Para dar mayor dinamismo y rapidez, diseña un organigrama reducido, con los justos y necesarios niveles de decisión. Esto te ayudará a resolver con diligencia cualquier situación, evitando enredarse en el laberinto burocrático.
 - 7. Beneficios y costos:** Preocúpate siempre de aumentar la productividad, conteniendo lo que más puedas los gastos. Si hay necesidad de “abrocharse los bolsillos”, no lo dudes.

(*) Cómo se construye una estrategia

1. Crea una propuesta de **Valor Única**. Ofrece algo único a tus clientes. No te obsesiones en entregar un producto mejor que el de tu competidor; concéntrate en diseñar algo singular. Despliega tu energía creativa



Renace

elaborando una estrategia que ponga en marcha las “ventajas únicas” que otorga tu idea de negocios.

2. Construye una **Cadena de Valor Distinta**. Orientada a lograr mayor eficiencia dentro de cada uno de sus eslabones (fabricación, distribución y marketing). Los expertos recomiendan que es preferible elegir y concentrarse en uno para obtener “una ventaja sustentable”.
3. **Eficiencia**. La cual debe existir en cada una de las parte de la Cadena de valor, es primordial entender lo eficiente que somos en cada parte de la Cadena y ver en qué parte de esta podemos ser únicos.
4. Da siempre **Continuidad a tu Estrategia**. Una vez que la diseñes, persiste en seguir los pasos trazados pero mejorándola e innovando. Incorpora, por ejemplo, nuevas tecnología. No cedas a las presiones que te tienten a salirte de lo esencial que es el “posicionamiento estratégico” de tu empresa.

(Texto basado en artículo del Portal Netsoft sobre Michel Porter, reconocido experto mundial en Estrategia Competitiva de la Escuela de Negocios de la Universidad de Harvard, sobre el “Modelo de las Cinco Fuerzas”)