



Glop

7 acciones para que tu negocio sea mucho más rentable

Cuando tienes un negocio esperas beneficios, beneficios y más beneficios. A veces olvidas que para llevar a tu negocio a lo más alto debes trabajar mucho desde abajo.

Responde:

1. ¿Has recuperado lo ingresado y aumentado esta cifra?
2. ¿Has gastado o has invertido?
3. ¿Aumentas tu productividad? ¿Cuentas con la mejor selección de recursos y te permite ahorrar tiempo?



1. Registro y control



Los números son los únicos que dicen la verdad.

Los números son los únicos que te dicen cómo está funcionando tu negocio. **Registra** todas las operaciones de ventas, inversiones y gastos (entendemos este concepto como gastos de seguro, luz...).

Un error muy común de todos los empresarios es no saber cuánto han pagado, a cuánto asciende el total de los gastos. Olvidan los gastos que han tenido de seguros, luz, alquiler...

Consejos



Tener una tarifa plana en cualquier banco (sin comisiones de mantenimiento, ni de transferencias, ni de tarjetas). **Revisa todas las condiciones**, no te encuentres sorpresas al cabo de 6 meses, por ejemplo. Pregunta tantas veces como desees antes de firmar nada.

Revisa el pago de los seguros y todas las condiciones de estos. No pagues una cantidad desmesurada por ellos y asegúrate de todo lo que te cubren. En el caso de que tengas un vehículo: coche, furgoneta, cualquier maquinaria. Revisa el coste del seguro, en muchos casos el seguro está mal calculado.

2. Usa un buen software de control de operaciones



El papel y el “boli” han pasado a la historia. Esto nos lleva a errores, desorganización y pérdida de control. Tu sueño puede terminar en pesadilla si no tienes un buen **sistema de software** eficaz para guardar todos tus productos, base de datos de clientes... Ten un **TPV actual, intuitivo y eficaz**.

Tu plan B se llama **Glop**. Te recomendamos que te descargues el **software** que mejor se adapte a tu negocio:

GLOP:

Hostelería- Comercios

Moda- Alimentación

¿Por qué Glop?



Es la mejor manera de saber como **funciona tu negocio**, de controlar el horario de tus empleados, el descuadre de caja... Nos da todos los datos necesarios para mejorar nuestro negocio.

Por ejemplo, si observamos que pasan los meses y un producto no se vende, nos planteamos retirarlo o pedir menos cantidad de este producto para que no se quede en stock. Además podemos conocer con certeza en cuantos días se ha vendido, qué días de la semana se vende más.

Nos da a conocer en profundidad la gestión del negocio. Conoce las razones por las que contratar nuestro **Software**.

Invertir en informática es una de las mejores por no decir **la mejor decisión** que puedes tomar. Recuerdas que uno de los factores para ser rentable es ganando en productividad, pues aquí tienes un buen motivo para empezar con ello.

3. Aumenta tus precios

¿Cómo hago esto?

- **Mejora la imagen de tu negocio:** No hacen falta obras ni nada por el estilo. Antes de subir el precio, avisa a tus clientes más fieles.
- **Anualmente:** Mejorando cada año tu servicio, podrás subir tus precios. Es una manera de no oxidar tus conocimientos y cuidar a tu negocio año tras año.
- **Encuentra un gancho:** McDonald's es capaz de vender una hamburguesa doble con queso con pérdidas porque sabe que al mismo tiempo los consumidores adquirirán patatas fritas y refrescos (que son más rentables). La idea es usar el producto que funciona como gancho para hacer que los clientes crucen la puerta para luego vender productos con más márgenes de beneficio para la empresa.
- **Revisa tu cartera de clientes:** En todos los negocios hay clientes que "el mantenimiento" siempre será más alto que el beneficio que de te dejen. Por ello, revisa una vez al año qué tipo de cliente interesa más a tu negocio. No todo vale.



¿Sabías qué?

El 80% de los negocios de servicios infravaloran sus precios. ¿Por qué sucede esto? No tienen en cuenta todos los costes.



4. Mejora tus habilidades de venta:



Capacidad persuasiva, flexibilidad, autoconfianza y creatividad.

Para mejorar tus habilidades de venta cara al público debes aprender a tener **“Don de gentes”**. Para ello te vamos a mostrar una serie de pautas para que puedas ponerlas en marcha **¡Hoy mismo!**

- **Capacidad de persuasión:** Influye en los demás para cumplir los objetivos profesionales, sin manipular a nadie. Se coherente entre lo que estás diciendo y lo que estás vendido, que tus ideas tengas fuerza.
- **Flexibilidad:** Un profesional se caracteriza por su eficacia de adaptación en los distintos ambientes, situaciones y personas. Por ello aprende cada situación, no te cierres a la nuevas tendencias, ni a la nuevas formas de trabajar.
- **Autoconfianza:** Confiar en ti mismos hará que tengas infinitas ganas de emprender nuevos retos. Asume riesgos y pierde el miedo a equivocarte.
- **Creatividad:** Cuando hablamos de creatividad nos referimos a la capacidad de resolver, de encontrar nuevas soluciones.

5. Planifica

Es una de las tareas más complicadas para los empresarios. El **“luego lo haré” no vale**. Imagínate que te propones salir a correr y estar en forma en tres meses. Y sin pensarlo sales de trabajar y sin cambiarte inicias tu primera carrera. **Error**.

No has pensado cuánto tiempo vas a correr, no llevas la ropa adecuada para empezar con tu nueva meta. Con tu negocio es exactamente igual.

Pretendes aumentar las ventas de un producto (servicio) y de repente lanzas una acción sin planificar. Tienes muy pocas posibilidades de que tu objetivo se cumpla. Por ello, planifica tus tareas, que quieres conseguir con cada acción. Para ello:

- Establece las áreas de enfoque prioritarias.
- Realiza tareas que puedas dedicarle tiempo diariamente.
- Ve a por metas objetivas, reales y alcanzables .



6. Motiva a tus empleados

En este apartado conocerás cómo motivar a tu empleados sin un coste económico:

- **Se generoso en los halagos:** A todos nos gusta que nos reconozcan nuestro trabajo bien hecho. No escatimes en halagos y reconocimientos.
- **Haz que tengan sus propias ideas:** Anima a tus empleados para que tengan sus propias ideas, valóralas y estudia como ponerlas en "marcha".
- **Se honesto, transparente y comparte:** Todo lo que le ocurre la empresa afecta a los empleados. Cualquier cambio que pueda haber en la empresa es mejor comunicarlo antes de que se convierta en un "bulo".



Trata a tus empleados exactamente como quieres que traten a tus clientes

7. Conviértete en tu cliente

El cliente cada vez es más exigente, la competencia se lo permite. El decide que quiere, cómo, cuándo...

Identifica a tu **buyer persona** y estudia cuáles son sus necesidades. Cuál será su experiencia en tu negocio. Qué espera de ti.

¿De qué información se trata?

1. Información demográfica.
2. Trabajo y nivel de experiencia profesional.
3. Cómo es un día de su vida.
4. Cuáles son sus puntos de dolor y cómo podemos ayudarle a solucionarlos.
5. Qué es lo que más valora. Cuáles son sus objetivos.
6. Dónde busca información.
7. Qué tipo de experiencia busca cuando investiga nuestros productos o servicios.
8. Objetivos más frecuentes a nuestro producto.

EM
PA
TI
ZA



Glop

¡Enhorabuena!

Desde Glop queremos felicitarte por querer mejorar diariamente en tu negocio

DESCÚBRELO EN [GLOP.ES](https://glop.es)