
Habilidades Laborales y Personales que se Aprenden cuando se Emprende

Herramientas simplificadas de apoyo para la puesta en marcha de micronegocios en Zaragoza



Emprender



Ejecuta y cofinancia:

Confederación de Empresarios de Aragón
Ayuntamiento de Zaragoza

Dirección y autoría:

Javier Val Burillo

Imprime:

Gráficas Forum

Derechos:

Puede ser utilizado citando autoría y
financiadores



<p>Deficiencias del plan de negocio</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ No darle la suficiente importancia al plan de negocio ▶ No tener previsión de caja para solventar problemas iniciales de liquidez ▶ No implicación de todos los socios en su redacción ▶ Apartado de previsiones económicas insuficiente ▶ No establecer previsión de precios, márgenes y umbral de rentabilidad ▶ No establecer objetivos e indicadores 	<p>La decisión de contratar trabajadores por cuenta ajena</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ Análisis previo: Qué aporta ese trabajador, perfil profesional y análisis de puesto ▶ Cuántas ventas son necesarias para justificar una nueva contratación ▶ Empresario que debe compaginar labores fuera del establecimiento con local abierto ▶ Tipología de contrato ajustado a la estacionalidad del negocio ▶ Posibles subvenciones por contratación ▶ Es necesario revisar el convenio sectorial o el que le fuera aplicable ▶ Posibilidad de flexibilidad en relación con las necesidades puntuales ▶ Análisis de los costes indirectos de la contratación ▶ Posibilidad de externalización de determinados servicios en profesionales
<p>Retraso en el momento de puesta en marcha</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ Establecer un momento inadecuado en relación con la estacionalidad ▶ No prever desviaciones de plazos en oficinas, proyectos y licencias ▶ No prever alternativas en caso de demora en la puesta en marcha ▶ Previsión de liquidez para paliar desviaciones en el momento de puesta en marcha ▶ Prever demora en permisos, retrasos en gremios o problemas con la financiación ▶ Condicionar el alta a la solicitud de subvenciones. Puede que no nos las den 	<p>Ubicación</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ Local: 3 análisis previos: comercial (otros comerciantes), técnico (ingeniero o arquitecto técnico), jurídico (asesor jurídico) ▶ Decisión de compra o alquiler ▶ Con la crisis el precio de los arrendamientos es muy desigual por zonas ▶ Vinculación con las superficies comerciales de la zona ▶ Los pioneros tienen que tener resistencia para aguantar hasta que llegan los clientes. Ubicación en nuevos barrios ▶ Revisar cláusulas: carencia primeros meses, resolución anticipada, posible traspaso ▶ Establecer la duración del contrato en relación con el plan económico
<p>Incorporación de socios inadecuados o franquicias innecesarias</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ ¿Qué me aporta el socio? Si no me aporta algo esencial mejor que no sea socio ▶ No todo el mundo que aporta cosas tiene porque ser mi socio ▶ Establecer desde un principio roles y tareas de cada socio ▶ Qué nos aporta la franquicia. ¿Podemos hacer lo mismo sin ella? ▶ Valorar la veracidad en la transferencia de un know-how consolidado ▶ Cotejar experiencias con otros establecimientos de esa franquicia ▶ Cuidado con la duración del contrato de franquicia, canon de entrada, royalties, compras mínimas, exclusividad, compatibilidad otra actividad y otros gastos 	<p>Horario de apertura</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ Necesidad de posibilidad de adecuación. Flexibilidad ▶ Tener en cuenta el punto de vista y hábitos del cliente ▶ Coordinación con horarios de mayoristas en determinados negocios de distribución ▶ Efecto arrastre de los horarios de grandes establecimientos ▶ En determinados tipos de negocio es importante la apertura al mediodía o en horario de fin de semana ▶ Detectar los meses y días en los que es peor. Estacionalidad
<p>Precios</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ No conviene empezar muy barato. (Distintas son las promociones de inicio) ▶ Análisis de los precios de mercado y de la competencia. Relación con costes ▶ Paquetización, dar más productos por el mismo precio ▶ Valorar el efecto subjetivo del IVA no desglosado imputado al producto Familiarizarse con el sistema de recargo de equivalencia 	<p>Dimensión del negocio</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ Ser realistas, no sobredimensionarlo y empezar con lo estrictamente necesario para no estar ahogados con los préstamos, los alquileres, las nóminas, los gastos corrientes ▶ Necesidad de tener un número de centros de negocio abiertos para que sea rentable ▶ Tener cuidado cuando un solo cliente representa más de la mitad de la facturación

<p>Competencia</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ Ser Diferentes ¿en qué nos diferencia de los demás? ¿Existen barreras a la entrada para ese sector? ▶ Grandes superficies (aspectos favorables y peligros). Los horarios comerciales de las grandes superficies condicionan los de los pequeños comercios. Atenciones prioritarias de los proveedores a las grandes superficies. Contratos de exclusividad firmados con clientes. Aprovechar el tirón de los grandes. Garantías La competencia ilegal. No dudes en denunciarlo. Aunque sea ilegal sigue siendo tu competencia. El problema del intrusismo. "El problema no es que no sepan meter mano el problema es que la terminan metiendo" ▶ La competencia on line. Crear experiencias presenciales de compra y generar vínculos emocionales con el cliente presencial 	<p>Liquidez</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ Necesidad de un plan inicial realista de tesorería ▶ Planificar formas y plazos de cobro y pago ▶ Previsión de tensiones de tesorería con las entidades financieras previsión de crédito ▶ Necesidad de compras por temporada ▶ Análisis de tensiones de tesorería por desviaciones en previsiones de ventas ▶ Morosidad ▶ Cuándo el banco deja de darle crédito
<p>Compras</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ Es necesario tener referencias de varios proveedores antes de empezar ▶ No confiar todo a una compra inicial de un solo proveedor ▶ Ser cautelosos con las compras iniciales ▶ Es bueno asistir a ferias para conocer proveedores y aprender más ▶ Prestar atención al volumen mínimo necesario y al ciclo de renovación ▶ Estar atentos al tipo de productos que se quedan obsoletos o perecederos ▶ Prestar atención a gastos de transporte, condiciones de devolución de mercancía ▶ Pactos sobre plazo forma de pago ▶ Valoración del stock mínimo necesario y la necesidad de almacenaje ▶ Preferentemente poner los acuerdos por escrito para evitar malentendidos 	<p>Fase de crecimiento</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ El comercio electrónico, Posibilidades y problemas. ▶ Comercio electrónico no es solo abrir una web ▶ Apertura de nuevos establecimientos físicos ▶ Optimizar recursos y espacio vendiendo más productos o distintos. Sinergias entre los distintos productos ▶ Oportunidad de venta fuera de zona o en otras localidades ▶ Necesidades de crecimiento: financiación, personal ▶ Valoración de nuevas inversiones ▶ Central de compras con otros negocios ▶ Crecimiento por fusión o colaboración con otros
<p>Atención al Cliente</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ La importancia de escuchar al cliente descartando nuestros prejuicios previos ▶ Atención a reclamaciones de clientes ▶ Legislación en protección del consumidor ▶ Importancia del servicio post-venta y estrategias de fidelización ▶ Es importante hacer pruebas a ciegas de la amabilidad de nuestros trabajadores con los clientes cuando no estamos ▶ ¿No me conoce, no entra, no compra, no repite? ▶ Definición de canales de distribución y sistemas seguros de cobro 	<p>La decisión de cerrar o traspaso</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ Retraso en la decisión de cierre acarrea graves riesgos personales ▶ Análisis de las consecuencias y de los compromisos adquiridos ▶ Forma de disolución de la sociedad e implicación de los bienes en deudas ▶ Cuidado con los plazos para la devolución de las subvenciones solicitadas ▶ Posibilidad de traspasar. Posibilidad de sucesión empresarial ▶ Necesidad de cotejar los contratos existentes y sus cláusulas antes de traspasar ▶ Consecuencias tributarias y de indemnización a trabajadores del cierre o traspaso
<p>Costes</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ Saber diferenciar entre costes fijos y costes variables ▶ Renegociar costes fijos ▶ "Ahora pagamos inversiones de vacas gordas con ventas de vacas flacas" ▶ Pequeños costes que aumentan en gran medida 	<p>Asociacionismo comercial y redes</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ Necesidad de establecer redes distintas en consideración a intereses comunes ▶ La pertenencia a asociaciones ▶ Posibilidad de estudiar ofertas colectivas. La competencia colaborativa ▶ Empatizar con otros empresarios o emprendedores en situaciones similares