Modo Avión

TALLER CAPACITACIÓN Y ACCIÓN 2020

Planificación anual

HULK!

Negocios & TransformAcción

LOGÍSTICA

- HORARIOS
- BREAK
- AGUA Y MATES
- BAÑOS
- AIRE ACONDICIONADO
- USO EL TELEFONO
- ENTREGA DEL MATERIAL
- RELAJATE NOSOTROS PILOTEAMOS

SONDEO

¿Establecés por escrito tus metas anuales?

SONDEO

¿Por qué las personas y empresas no establecemos metas?

DISEÑA TU 2020

Un dibujo de tu 2020

y

Una palabra o frase refuerzo

Nuestra filosofía

“Los planes son inútiles, pero la planificación lo es todo”

Dwight Eisenhower

“El mayor error que se comete al planificar es centrarse en el resultado en vez del proceso”

Amy Cuddy Psicóloga Universidad de Harvard

Gestionanza

Gestionanza

Fanáticos del **“PARAQUEÍSMO”**

Gestión por objetivos y resultados

Gestión por proyectos

Lo que no se **MIDE,**

no se puede **GESTIONAR,**

y lo que no se gestiona

NO SE PUEDE MEJORAR

¡ENTERATE!

Ponete el Saco del:

Dueño de negocio

Gerente de

Administración

Finanzas

Gerente de

Operaciones

Gerente de

Marketing y

Ventas

HULK!

Negocios & TransformAcción

CREAR EL FUTURO

Gestionar significa
guiar los hechos
para que los **resultados reales**
coincidan o superen
a los esperados

HULK!
Negocios & TransformAcción

Panorama de lo que se viene…

- Inflación
- Tipo de cambio
- Tasas de interés
- Consumo y poder adquisitivo Familias
- Consumo Empresas

¿¿¿Qué Sectores???

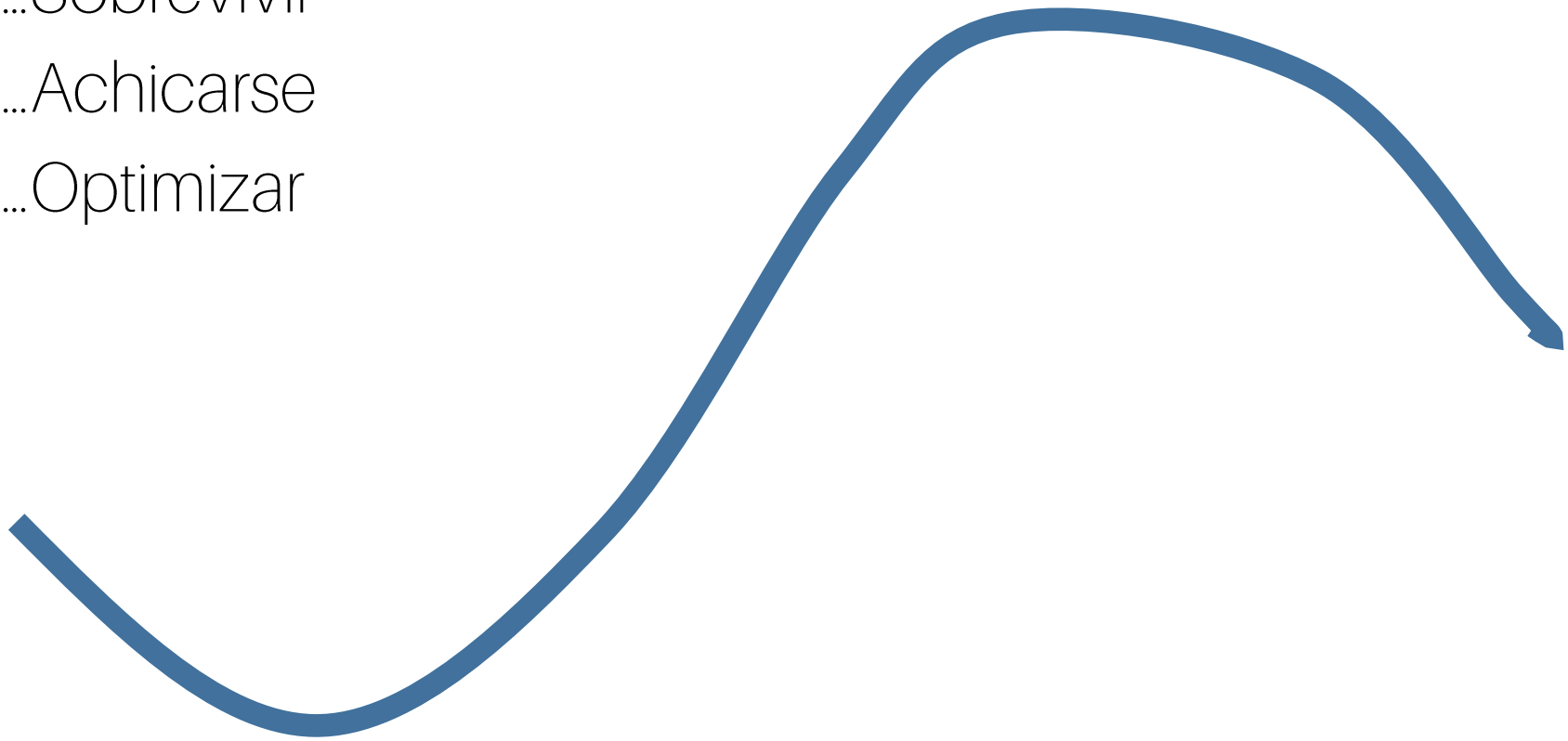
“Que pasaría si…”

- Escenarios (pensar bandas)

- Pensar en extremos

Curva "S" del crecimiento

- ...Crecer y Expandirse
- ...Sobrevivir
- ...Achicarse
- ...Optimizar

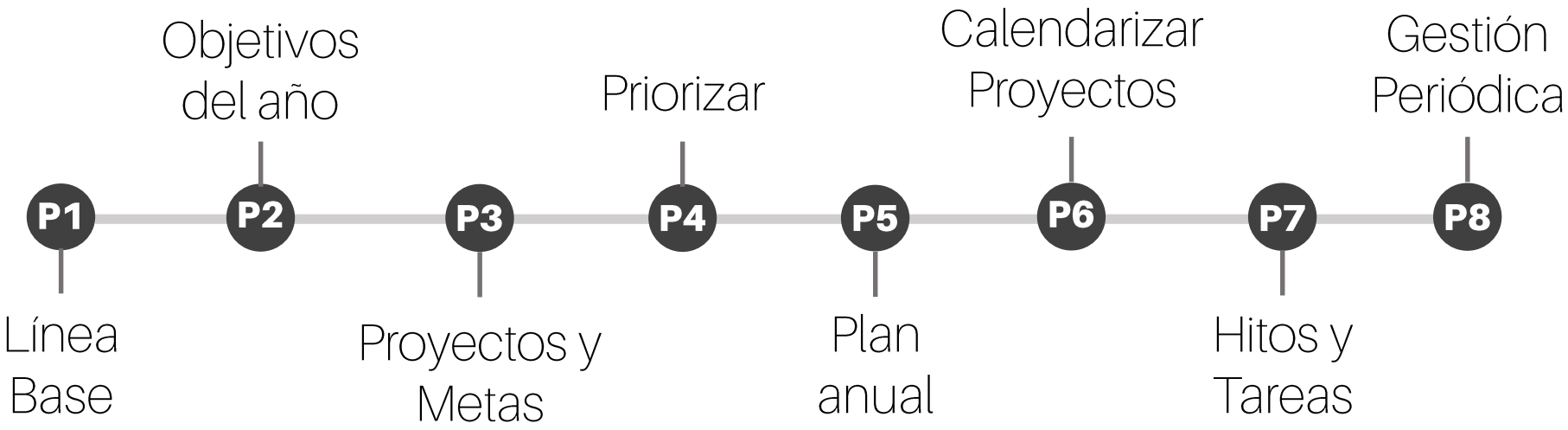


Como se mide el desempeño de un negocio

¿Cómo y cuanto dinero gano?

¿Donde está mi dinero y con qué recursos cuento?

8 Pasos



HULK!
Negocios & TransformAcción

PASO 1

Línea Base

- ✓ ¿Cuánto fueron **LOS INGRESOS TOTALES** del año pasado?
- ✓ Cuales fueron **LAS FUENTES DE INGRESOS** y como aportó cada una?
- ✓ ¿Cuanto **GANASTE** ?

PASO 1

Línea Base

DETALLE POR MES Y SUBTOTAL

- ✓por cantidades
- ✓por $$$

CHEQUEOS

- ✓estacionalidad
- ✓hechos extraordinarios

¿Qué hay que fomentar?

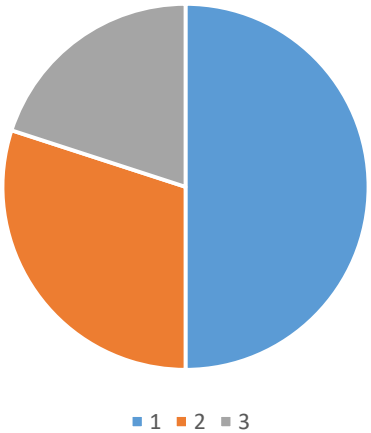
Vender lo que más me compran

Vs.

Vender lo que mas me conviene

¿Que hay que fomentar?

Proporción de INGRESOS
por Unidades de Negocios



Proporción de MARGENES
por Unidades de Negocios

Proporción de TIEMPO o
ESFUERZO por Unidades de
Negocios

PASO 1

Línea Base

✓5 hechos importantes del año
✓Que te dió **MÁS RESULTADO**

✓5 hechos malos del año
✓Que te dio **MENOS RESULTADO**

¿Que aprendiste?

✓Que vas a cambiar
✓Que vas a potenciar
✓Que vas a hacer menos
✓Que vas a eliminar
✓Que vas a agregar

PASO 1

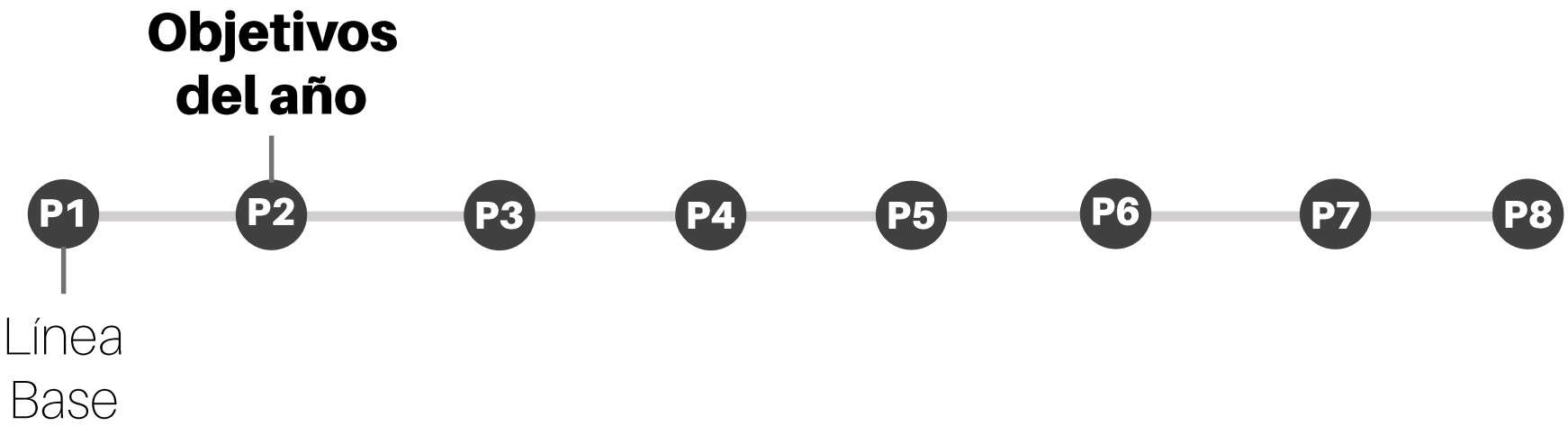
Línea Base

¿Qué creés
que le hace falta
a tu negocio
para crecer?

Check crítico del PASO 1

¿Cuánto vendiste y/o ganaste el año anterior?

8 Pasos



¿Cuál es tu objetivo?

Una empresa con un objetivo claro tendrá progreso incluso en el camino mas difícil.

Una empresa sin propósito no tendrá progreso incluso en el camino más fácil.

PASO 2

Objetivos del año

Foto de fin de año

PASO 2

Objetivos del año

Foto de fin de año

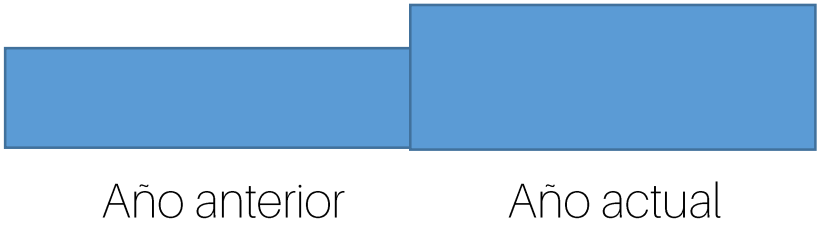
- ✓ Qué cantidad querés haber logrado
- ✓ Cuánto querés haber FACTURADO $
- ✓ Cuánto querés haber GANADO
- ✓ Qué 3 cosas querés haber logrado?
- ✓ Objetivos de las unidades de negocio

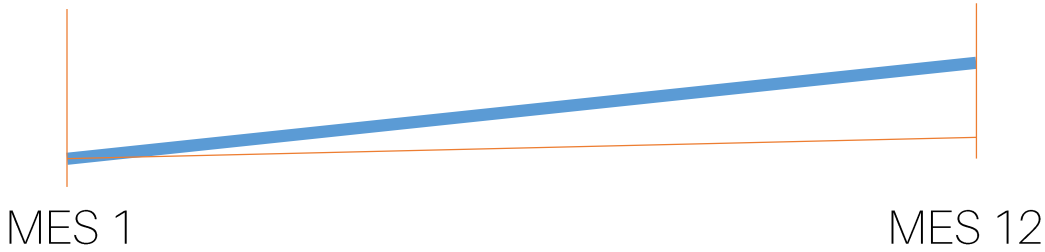
PASO 2

Objetivos del año

Foto de fin de año

✓Superar el año pasado en un % determinado (+ inflación)





PASO 2

Objetivos del año

¿Cuántas debemos vender para poder cubrir los Costos Totales de nuestra empresa?

¿Cuánto querés ganar?

PASO 2

Objetivos del año

Objetivos bien formulados

Quiero vender

Quiero aumentar mis ventas

Quiero aumentar mis ventas con respecto a 2019

Quiero aumentar mis ventas en un 35% vs 2019

Quiero vender $2.400.000 durante 2020

Quiero vender 50% más de Muebles de Cocina antes de 30 de Junio de 2020

Quiero vender 24 Muebles de Cocina antes de 30 de Junio de 2020

PASO 2

Objetivos del año

Objetivos

Quiero Ganar dinero

Quiero Ganar MAS dinero

Quiero Ganar MAS dinero que en 2019

Quiero Ganar 30% más dinero que en 2019

Quiero Ganar $720.000 durante 2020 con mi negocio

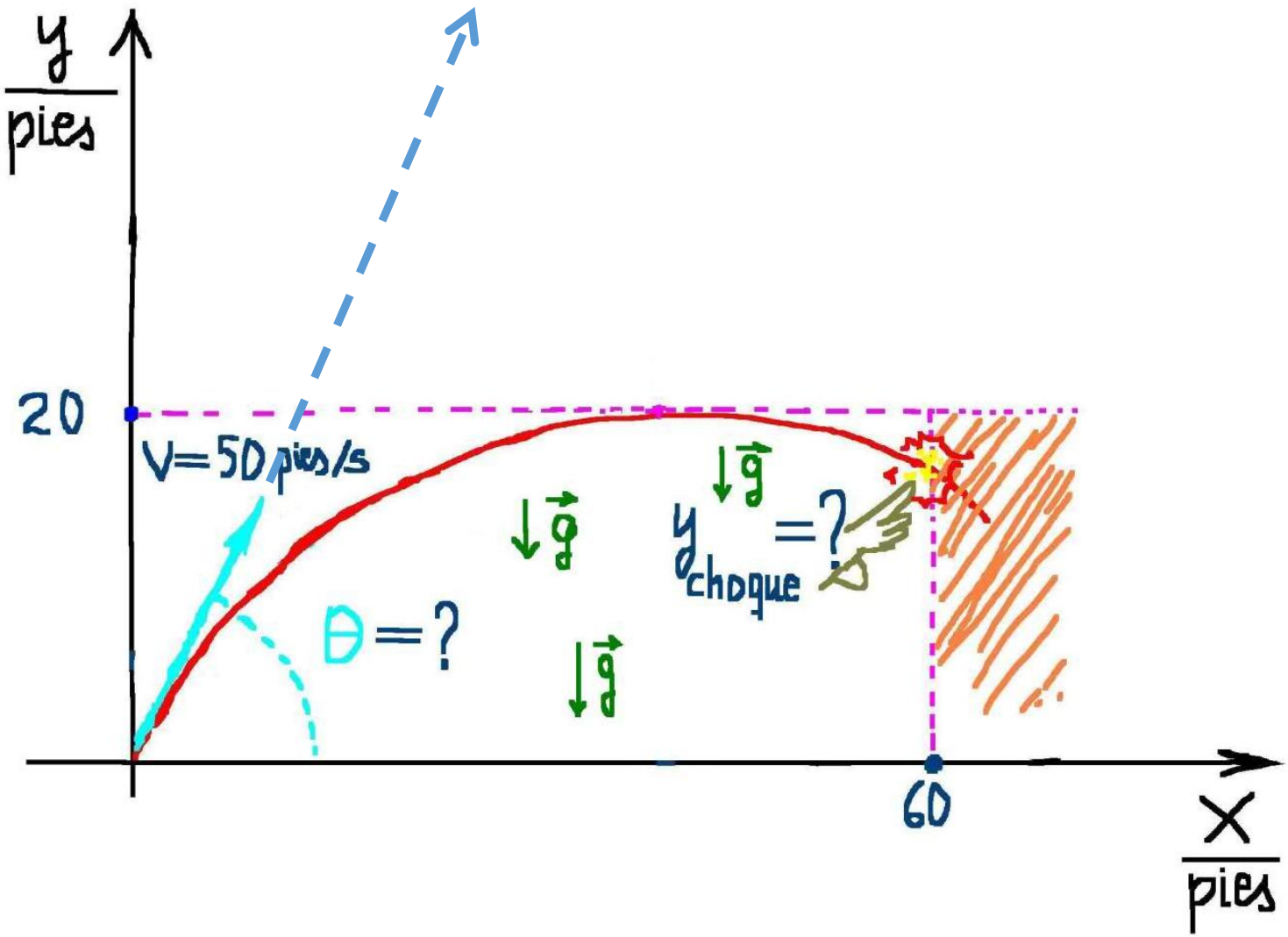
REGLA para Objetivos bien formulados
METAS

PASO 2

Objetivos del año

MEDIBLE
ESPECIFICO
TIEMPO
ALCANZABLE
SIGNIFICATIVO

Apuntar más alto

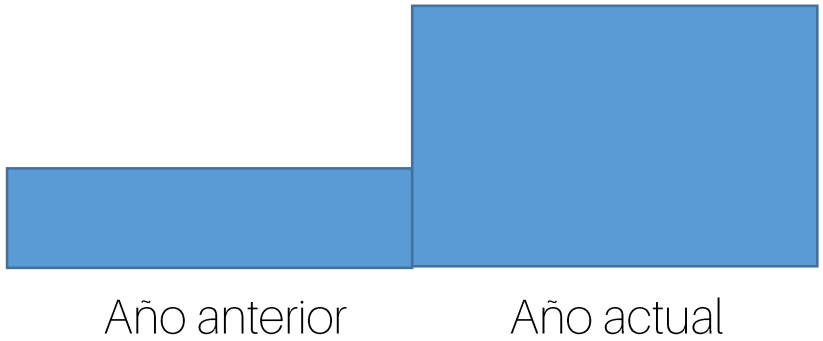


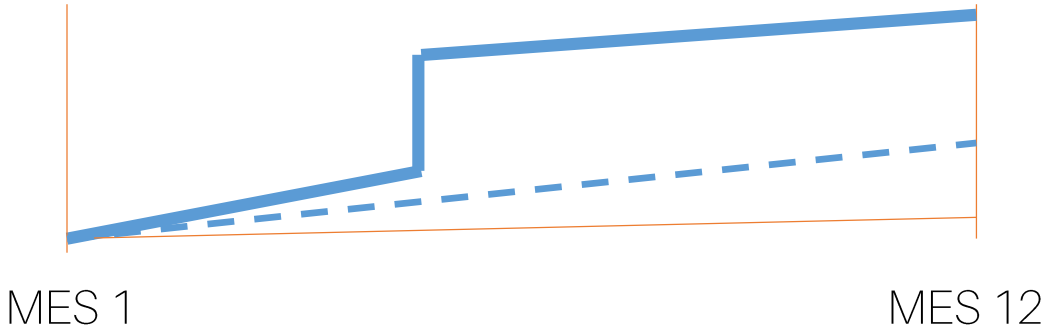
PASO 2

Objetivos del año

Foto de fin de año

✓ Pegar Saltos con proyectos (desafiante pero alcanzable)





Check crítico del PASO 2

Definir tus números Guía

- ✓ Cuanto vas a vender/ganar
- ✓ Objetivos por Unidad de negocio
- ✓ Que 3 cosas querés haber logrado?

La mirada 360° a mi desempeño

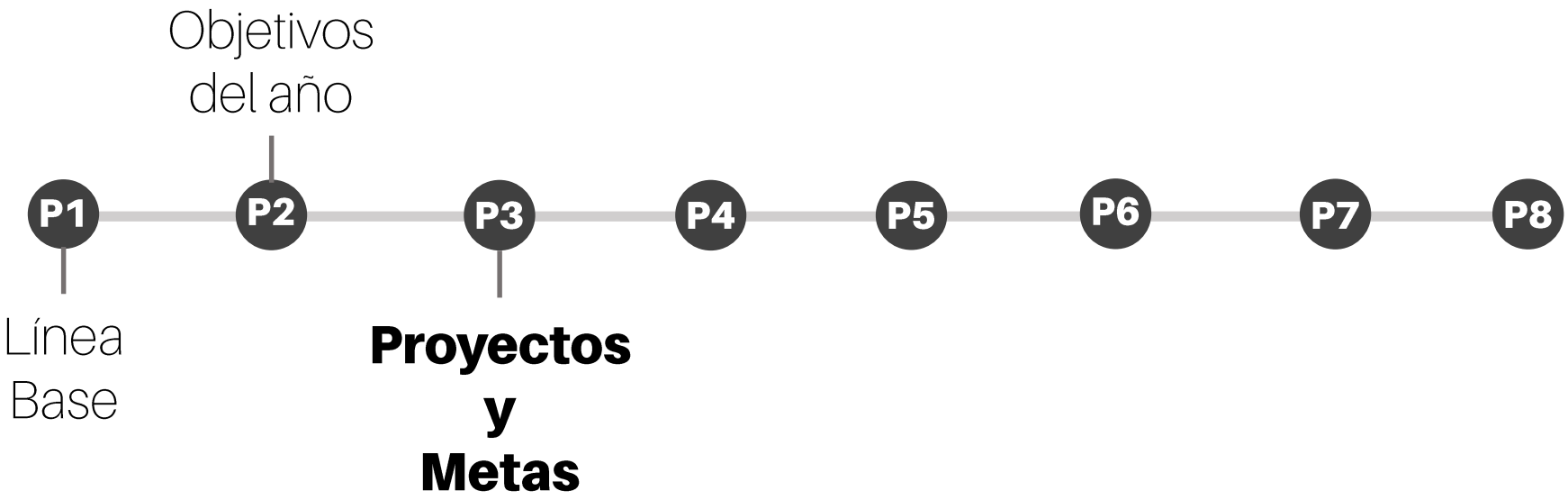
RUEDA DE CONSULTAS

- ✓ EMPLEADOS
- ✓ CLIENTES
- ✓ PROVEEDORES
- ✓ MENTOR / ASESOR / COLEGAS

PREGUNTAS INTELIGENTES QUE ABREN CONVERSACIONES:

- ¿CÓMO ME VES? ¿CÓMO LO ESTAMOS HACIENDO?
- ¿QUÉ HARÍAS VOS EN MI LUGAR?
- ¿QUÉ DEBERÍA MEJORAR?
- ¿QUE PODEMOS HACER JUNTOS?
- ¿COMO PODEMOS POTENCIARNOS?

8 Pasos


Objetivos del año
P1
P2
P3
P4
P5
P6
P7
P8
Línea Base
Proyectos y Metas

PASO 3

Las metas y Proyectos del año

¿Cómo vas a llegar a lo que te PROPUSISTE?

Si el ***objetivo*** es lo que queremos alcanzar,
el punto de llegada,

la ***estrategia*** es la forma de alcanzarlo,
es el camino para lograrlo

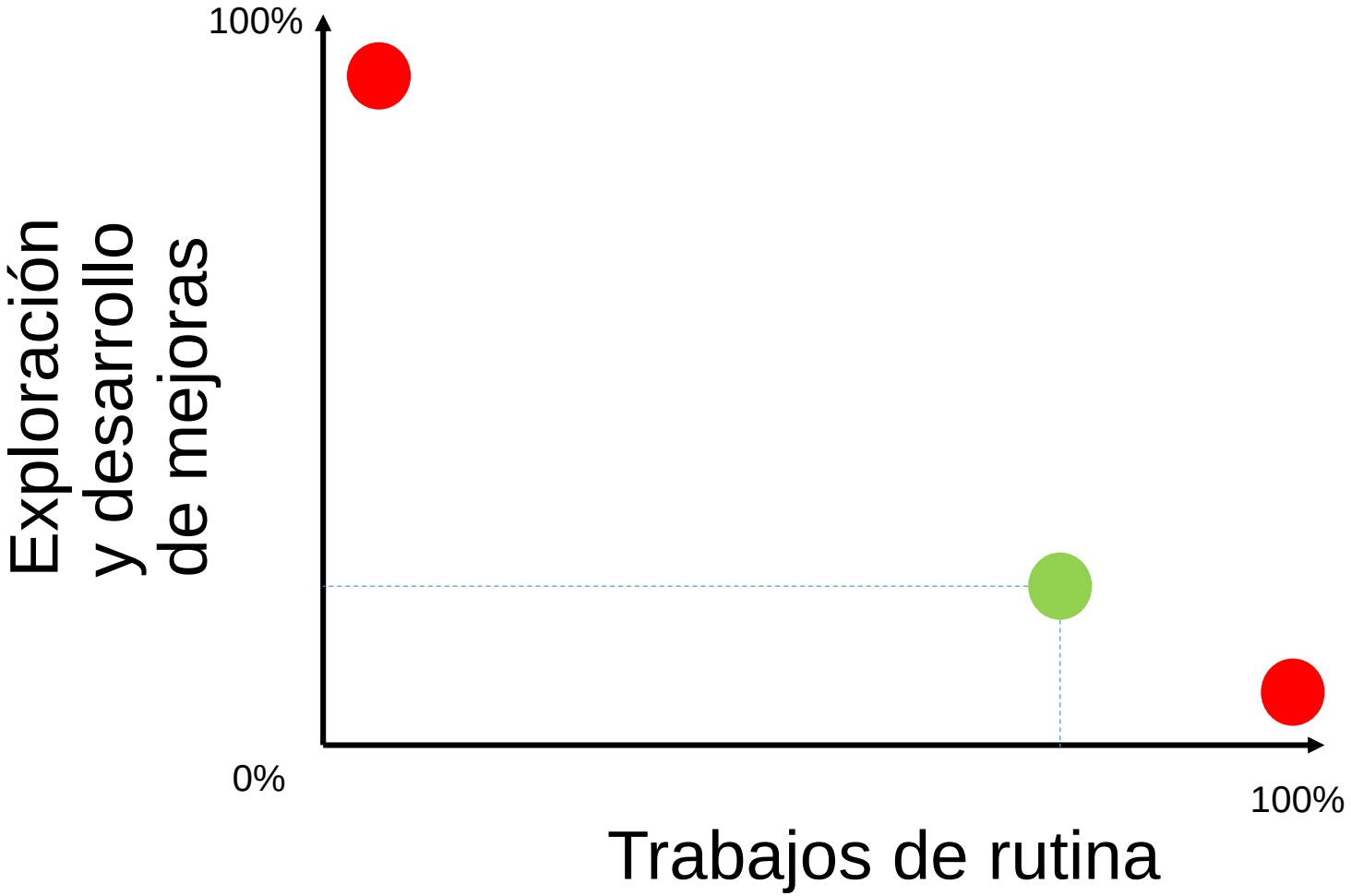
PASO 3

Las metas y Proyectos del año

Chequeos:

- ✓ Capacidad
- ✓ Mercado disponible
- ✓ Inversiones / tercerización
- ✓ Disponibilidad de tiempo

No podés estar al 100% en la rutina y lo urgente



- **Eficaz:**

Conseguir la meta y hacer lo debido

- **Eficiente:**

Conseguir la meta con el mínimo de recursos

Hacer las cosas en la mejor forma

Se puede ser eficaz (conseguir la meta) sin ser eficiente (despilfarrando);

Se puede ser eficiente (ahorrativo) sin ser eficáz (sin conseguir la meta).

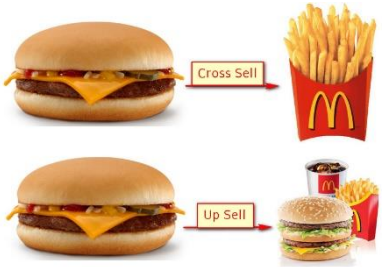
1892

x2

4 formas de crecer

1. Vender a nuevos clientes
   - Del mismo segmento
   - De otro segmento

2. Vender más valor (+ ticket promedio)
   - Mas cantidad ó precio
   - Cross sell (complementarios)
   - Upsell (más valor)



3. Vender más veces (frecuencia)

4. Vender nuevos productos/servicios
   - Al mismo segmento
   - A nuevos Segmentos

PASO 3

Las metas y Proyectos del año

4

ESTRATEGIAS

PARA CRECER

HULK!
Negocios & TransformAcción

		PRODUCTOS	
		ACTUALES	NUEVOS
MERCADOS	ACTUALES	PENETRACIÓN DE MERCADOS	DESARROLLO DE NUEVOS PRODUCTOS
	NUEVOS	DESARROLLO DE NUEVOS MERCADOS	DIVERSIFICACIÓN

PASO 3

Lista de Ideas

Resumen de ideas para la mejora

Marketing	Ventas	Mejora interna

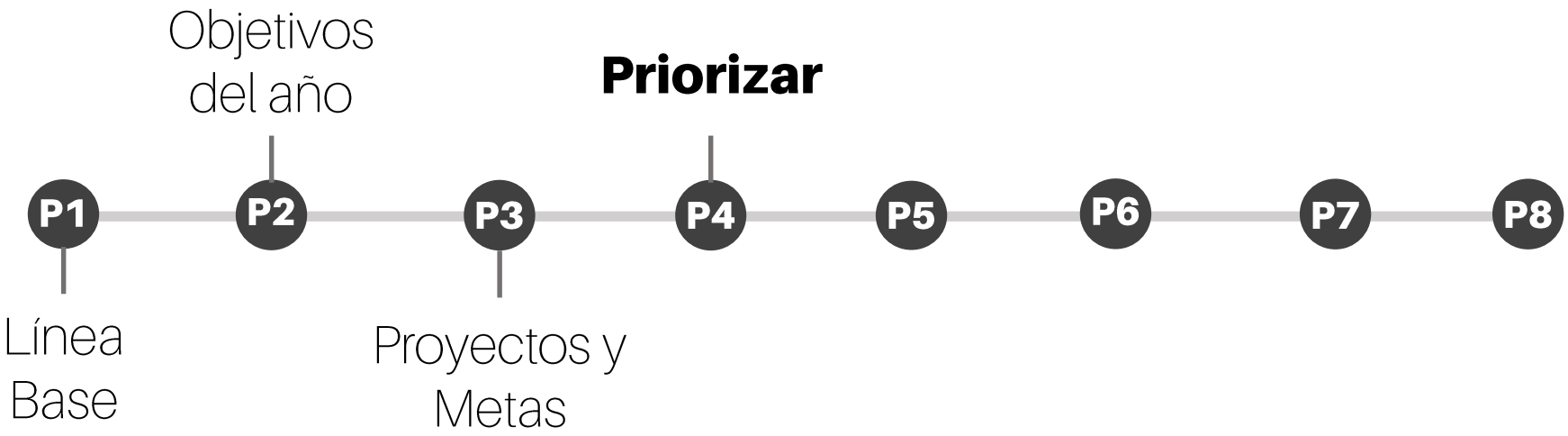
¿Qué necesita tu negocio para crecer?

Check crítico del PASO 3

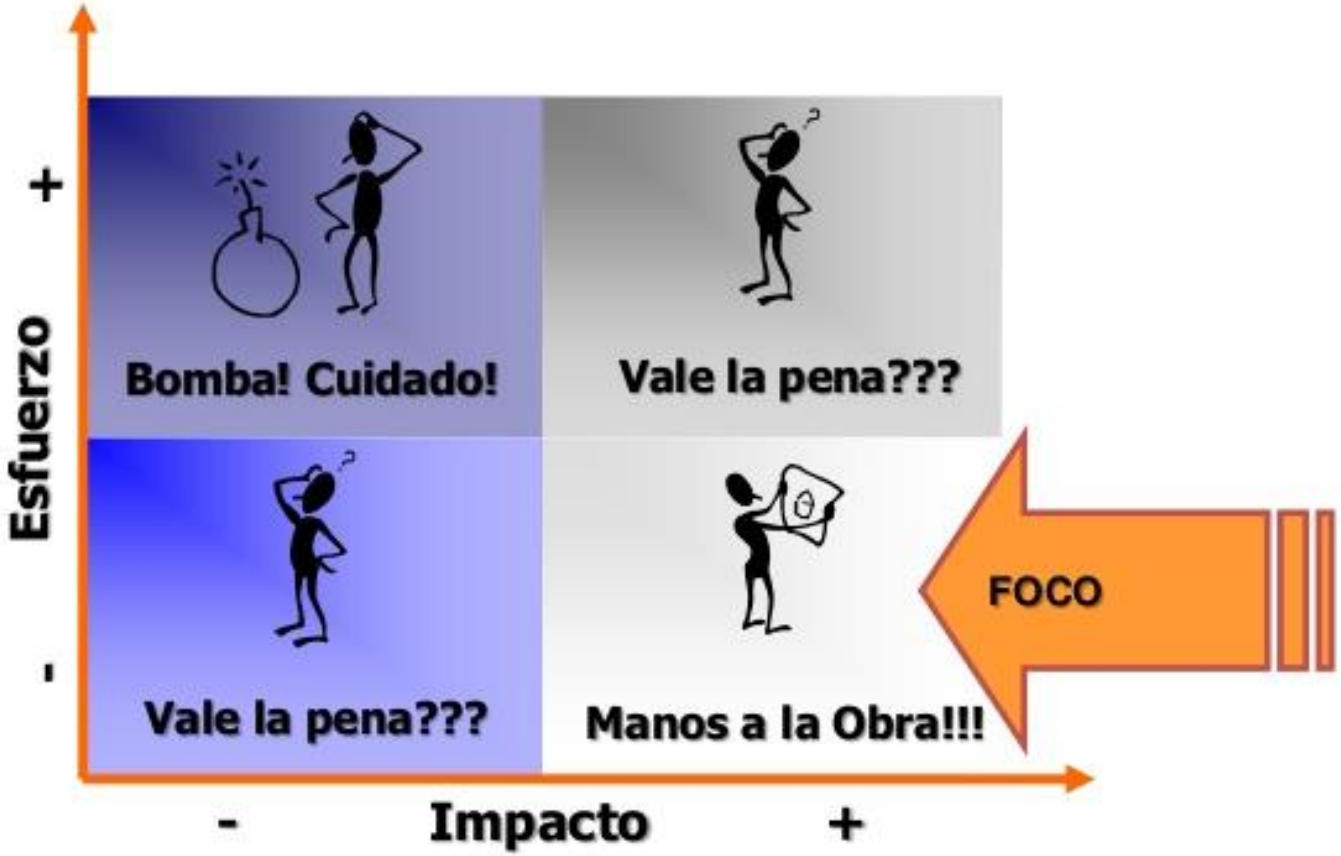
Generación de ideas

- ✓ Tener en cuenta los objetivos del PASO 2
- ✓ Listado de iniciativas para la mejora

8 Pasos


Objetivos del año
Priorizar
P1
P2
P3
P4
P5
P6
P7
P8
Línea Base
Proyectos y Metas

Matriz de Esfuerzo vs Impacto



PASO 4

Priorizar y elegir

Seleccionar

Marketing	Ventas	Mejora

- ✓ IMPORTANCIA / IMPACTO
- ✓ RECURSOS QUE REQUIERE
- ✓ TIEMPO QUE LLEVA
- ✓ COMPLEJIDAD

Causa - Efecto

- Donde quiero llegar (efecto)
- **QUÉ** hago para lograrlo (causa)
- **CÓMO** lo hago para lograrlo (causa)

Acciones IMPACTO

Resultados IMPACTO

Objetivos IMPACTO

Fin

PASO 4

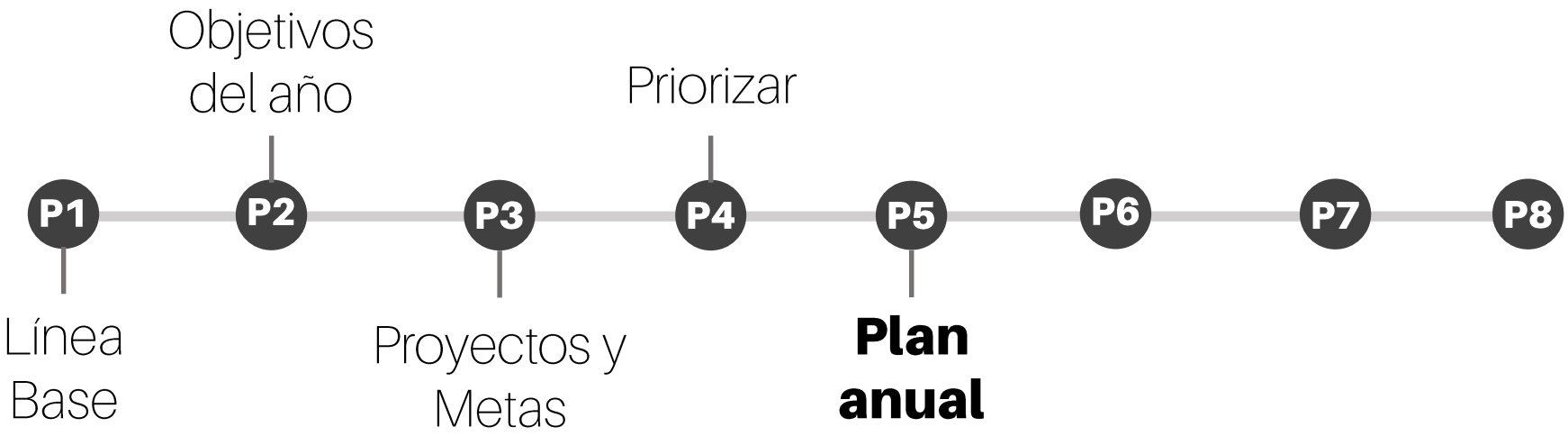
Priorizar y elegir

Seleccionar

Marketing	Ventas	Mejora

- ✓ IMPORTANCIA / IMPACTO
- ✓ RECURSOS QUE REQUIERE
- ✓ TIEMPO QUE LLEVA
- ✓ COMPLEJIDAD

8 Pasos


Objetivos del año
Priorizar
P1
P2
P3
P4
P5
P6
P7
P8
Línea Base
Proyectos y Metas
Plan anual

PASO 5

Plan anual

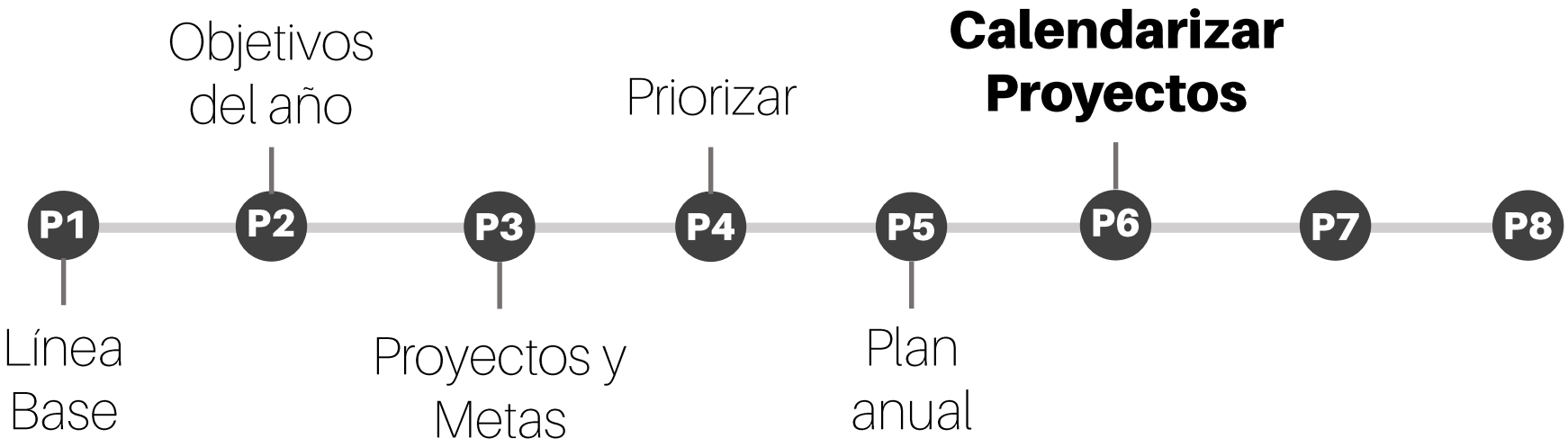
Proyectar cantidades e ingresos por mes:

- Con fuentes de ingresos actuales
- Con nuevos proyectos del año
- Hechos importantes

Check crítico del **PASO 5**

AÑO 2020													
	CANTIDADES												TOTAL
Fuente de ingresos	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembr	Octubre	Noviembr	Diciembre	0
													0
													0
													0
													0
													0
													0
	FACTURACION EN $$$												
Fuente de ingresos	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	TOTAL
	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
TOTAL	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -

8 Pasos


Objetivos del año
Priorizar
Calendarizar Proyectos
P1
P2
P3
P4
P5
P6
P7
P8
Línea Base
Proyectos y Metas
Plan anual

PASO 6

Calendarizar Proyectos

- ✓ Ubicar los proyectos especiales
- ✓ Ubicar los hechos destacados e iniciativas por TRIMESTRE
- ✓ Equilibrar por capacidad

Calendarizar 2020

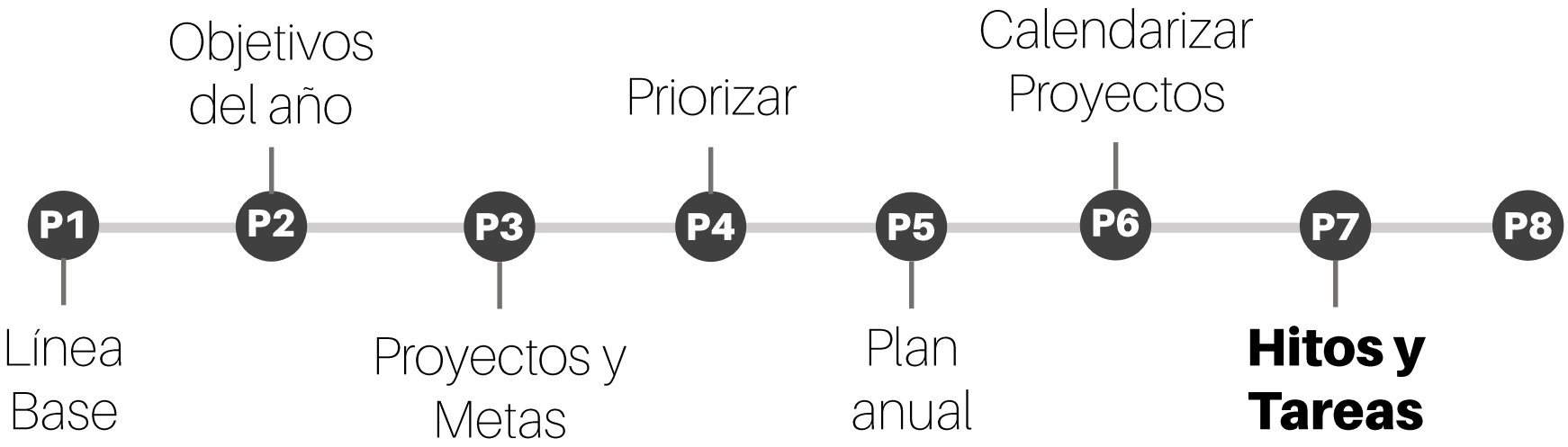
ENERO	FEBRERO	MARZO
	Proyecto 1	
VACACIONES		

ABRIL	MAYO	JUNIO
Proyecto 1		
	PARTICIPACIÓN EN EXPOPYMES	
		SHOWROOM LIQUIDACIÓN TEMPORADA

JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE
		Proyecto 2
Proyecto 2		

OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
	Proyecto 1	
	EVENTO DE FIN DE AÑO CON CLIENTES	

8 Pasos


Objetivos del año
Priorizar
Calendarizar Proyectos
P1
P2
P3
P4
P5
P6
P7
P8
Línea Base
Proyectos y Metas
Plan anual
Hitos y Tareas

PASO 7

Achicar y detallar

- ✓ Identificamos el Crítico Trimestral y mensual (dividir los objetivos anuales)
- ✓ Dividimos los Proyectos del **1er trimestre** en Hitos Claves secuenciales
- ✓ Dividimos los Hitos en tareas diarias terminables

Critico Trimestral

ENERO	FEBRERO	MARZO

¿QUÉ TENGO QUE
LOGRAR SÍ O SÍ ?

Critico Mensual

ENERO

¿QUÉ TENGO QUE
LOGRAR SÍ O SÍ ?

Objetivos y resultados claves

	RESPONSABLE
Objetivo trimestral 1 :	
Resultado Clave 1	
Resultado Clave 2	
Resultado Clave 3	
Resultado Clave 4	

Objetivos y resultados claves

Objetivo trimestral 1 ENE-MAR **Aumentar la facturación de la cafetería**	**Responsable**
RC1 Firmar acuerdos de descuentos para empleados de 4 empresas ubicadas en el perímetro del barrio.	
RC2 Organizar 3 eventos propios	
RC3 Implementar 1 (un) programa de fidelización de clientes	
RC4 Invertir 5% de Facturación en 3 campañas publicitaria online	

Trimestre Q1

ENERO	FEBRERO	MARZO
	Proyecto 1	
Proyecto 1		

HITOS

Proyecto 1
Hito 1
Hito 2
Hito 3
Hito 4
Hito 5
Hito 6
Hito …

HITOS

Proyecto 1 : Tienda Virtual
Hito 1: Seleccionar productos a vender y descripciones
Hito 2: Tener Fotos de Productos para subir
Hito 3: Tener Pagina Web con tienda
Hito 4: Acuerdos con empresas de logística
Hito 5: Organización interna (funciones y roles)
Hito 6: Campaña publicitaria para llevar trafico
Hito ...

Trimestre

Hitos Proyecto 1

ENERO	FEBRERO	MARZO
	Hito 1: Seleccionar productos a vender y descripciones	
	Hito 2: Tener Fotos de Productos para subir	
	Hito 3: Tener Pagina Web con tienda	
		Hito 4: Acuerdos con empresas de logística
		Hito 5: Organización interna (funciones y roles)
		Hito 6: Campaña publicitaria para llevar trafico

Tareas diarias TERMINABLES

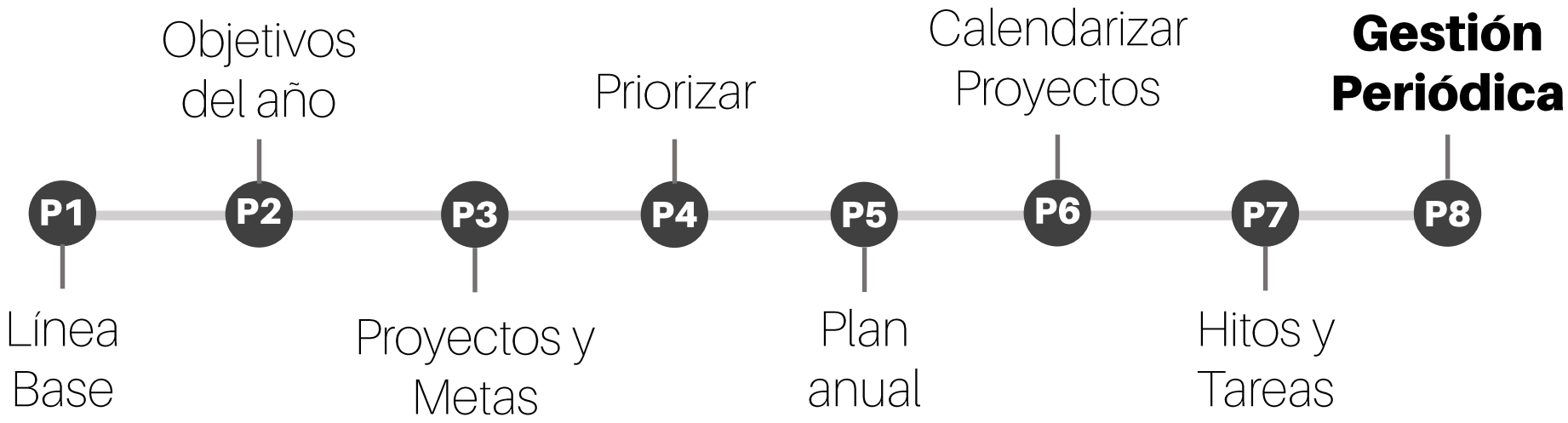
Proyecto 1
Hito 1: Seleccionar productos a vender y descripciones
Tarea 1
Tarea 2
Tarea 3
Hito 2: Tener Fotos de Productos para subir
Tarea 1
Tarea 2
Tarea 3

Check crítico del PASO 7

Achicar y detallar

- ✓ No mencionar más los Objetivos totales
- ✓ Tener en claro que parte podemos hacer hoy / esta semana / este mes

8 Pasos


P1
Línea Base
P2
Objetivos del año
P3
Proyectos y Metas
P4
Priorizar
P5
Plan anual
P6
Calendarizar Proyectos
P7
Hitos y Tareas
P8
Gestión Periódica

PASO 8

Accionar

- ✓ Visualizar siempre las metas del Trimestre y del Mes
- ✓ Setear Alarmas de planificación y revisión
- ✓ Gestionar las tareas semanales
- ✓ Trabajar por día en un proyecto por vez

Alarmas

- Setear estas 4 alarmas: Diarias, semanal, mensual y trimestral

- Hábitos Periódicos:

  - **DIARIO**:
    Encontrar el horario para planear el día y el horario para trabajar.

  - **UNA VEZ POR SEMANA**:
    Revisión y planificación siguiente Viernes, Sábado, Domingo o Lunes a primera hora.

  - **UNA VEZ POR MES**:
    Todos los 31 o 1º

  - **LOS 4 TRIMESTRES**:
    Los 31/3, 30/6, 30/9 y 31/12

Qué hago cada Semana

Los Lunes

- Reviso las actividades de la semana pasada
- Miro el trimestre y veo que Hitos caen esta semana
- Programo las tareas de la semana en el calendario

Qué hago cada Mes

Los 31 de cada mes

- Miro el objetivo del trimestre y el del mes
- Reviso los hitos del mes pasado
- Anoto las metas conseguidas
- Organizo los hitos de este mes

Qué hago cada 3 meses

El 31 de Marzo/Junio/Sept/Dic

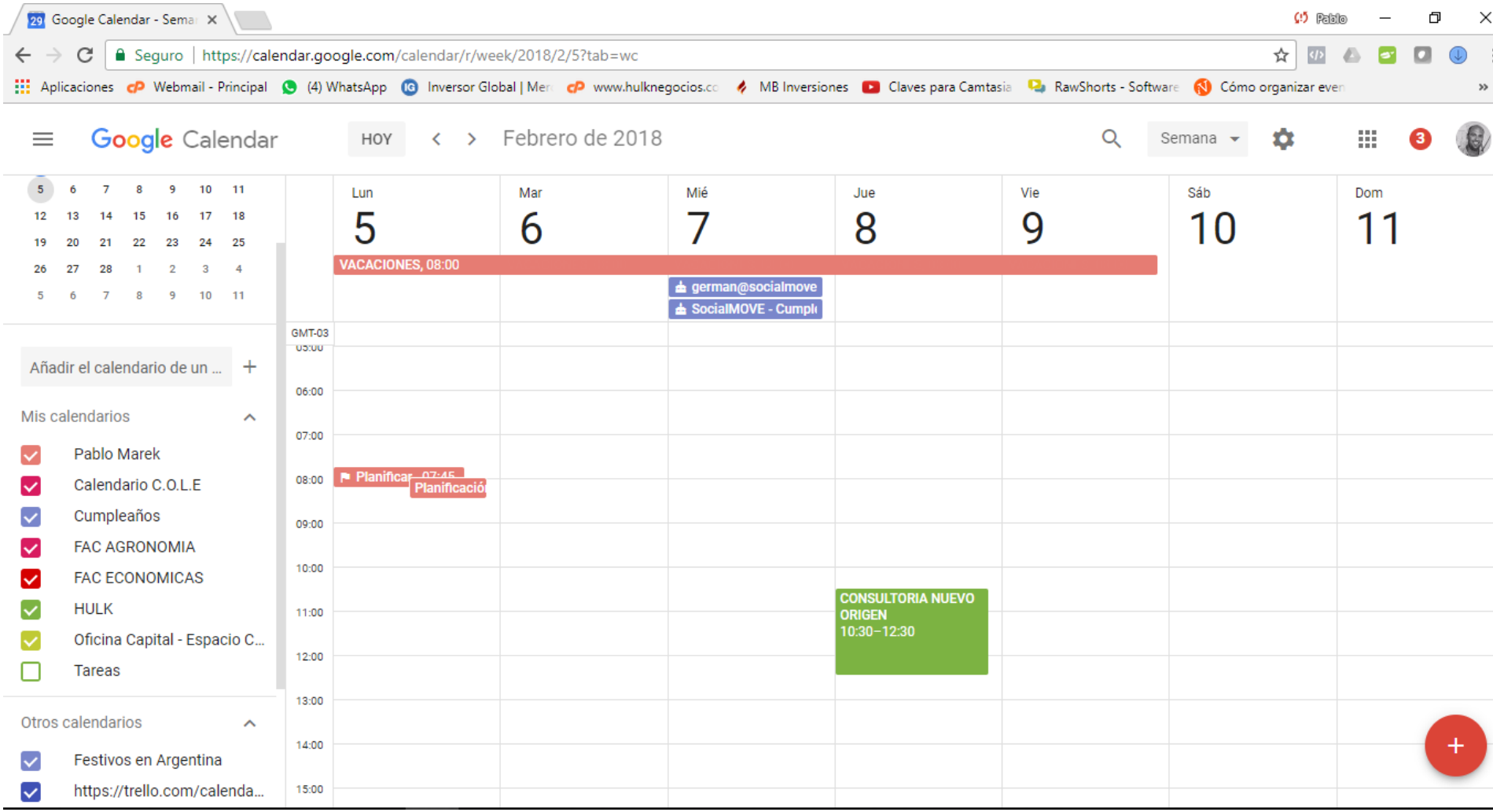
- Miro el trimestre pasado y las metas conseguidas
- Miro el trimestre que entra y las metas a conseguir
- Reviso en general el avance de los proyectos

Qué hago una vez al año

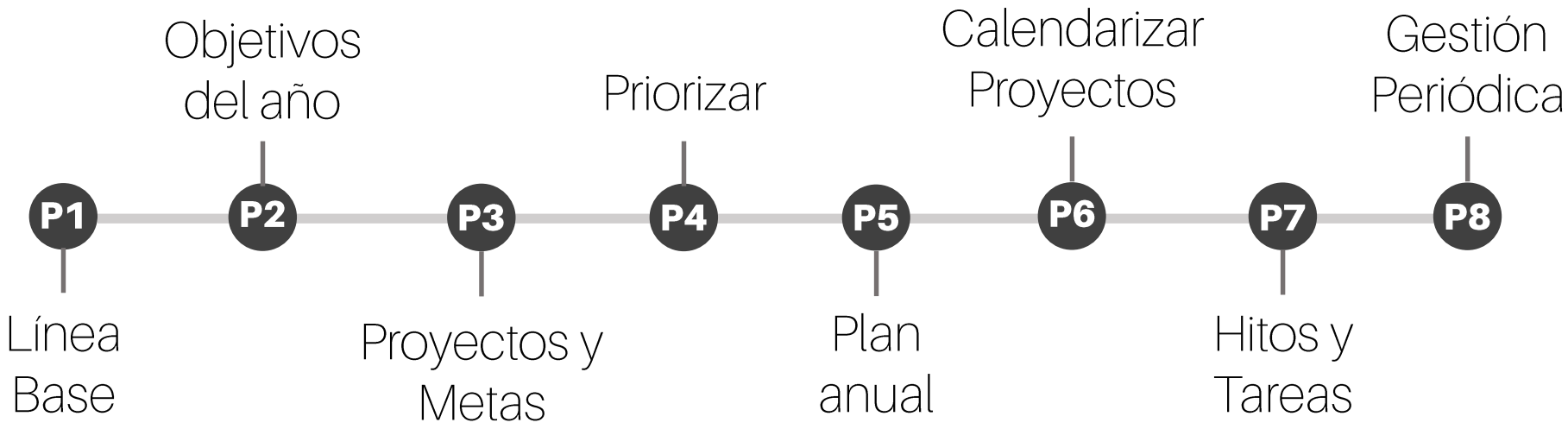
ANUAL 1era semana de Enero

- Repaso el año con logros y errores
- Anoto metas conseguidas
- Planifico el año siguiente

Programar en Calendar



8 Pasos - Resumen



Cerebro: Modo Avión

Concentración y foco
Evitar interrupciones

Resumen

- Superarnos siempre
- Visualizar y definir que queremos lograr
- Causa y efecto
- Eficacia y eficiencia
- Escribir Metas e Indicadores
- Menos es más y no sobreplanificar
- Foco y concentración
- Seguimiento, revisión y persistencia
- Flexibilidad ante imprevistos y cambios

¿QUE APRENDÍ
HOY?

¿QUE VAS A HACER **MAÑANA**?

HULK!

Negocios & TransformAcción