

# LOS PILARES DE UN NEGOCIO EXITOSO



## LOS PILARES DE CRECIMIENTO DE UN NEGOCIO EXITOSO

Es vital que usted conozca ciertos pilares del crecimiento de un negocio para que no sólo pueda conseguir mucho dinero sino pueda mantenerlo y verdaderamente forje el verdadero sueño Americano. Los conceptos aquí mencionados son especializados y probados, puestos de una manera encapsulada para que usted se beneficie de años de experiencia y travesías de negocios en muchas industrias. Estos pilares son vigentes y válidos en cualquier lugar del mundo. Al leerlos trate de pensarlos y discutirlos con sus seres queridos, su pareja y sus socios o colegas. ¡Mantenga una mente abierta y triunfe!

### CONTENIDO

- ✓ SU NEGOCIO Y LA RIQUEZA
- ✓ LOS PILARES DE ÉXITO

## RESUMEN: Los Pilares de un Negocio



Conozca la anatomía de un negocio bien fundado. Antes de entrar en el mundo de los negocios, es vital que descubra “¿Cómo se forma un negocio sólido?” y “¿Cómo edificar una base sólida de negocios?” Conociendo estos parámetros usted podrá saber si va por el buen camino.

La clave de un negocio tiene 2 vertientes:

**La Atracción y La Transacción.** Es decir, el poder de atraer o convocar clientes y el poder de “transaccionar” con ellos. Para hacer esto adecuadamente y de una manera duradera es importante que su negocio tenga pilares bien sólidos: El Producto, La Ubicación, El Servicio, y El Marketing. Aún así, después de formar un negocio sólido y edificar los pilares del crecimiento, usted debe saber manejar los dineros sabiamente. Para eso existe la fórmula del pentágono del dinero que le ayudará a guiarse para tomar buenas decisiones y por consiguiente, conseguir el éxito sostenido.

## Su Negocio y La Riqueza



Aunque las estadísticas nos indican que un porcentaje tan alto como el 90% de los negocios nuevos fracasan, también nos indican que un 75% de los que fracasan, es por falta de preparación básica. Es decir, con conocimientos básicos pero bien fundados (como este material) sus posibilidades de lograr el éxito con un negocio aumentan considerablemente.

El riesgo vale la pena, basta considerar que la riqueza se concentra en un grupo selecto

donde la mayoría son dueños de un negocio propio.

**Un negocio no es un talento. Se aprende. Todos podemos aprender a manejar correctamente un negocio al punto de que, con práctica y guías, podemos ser grandes empresarios.**

## Los Pilares

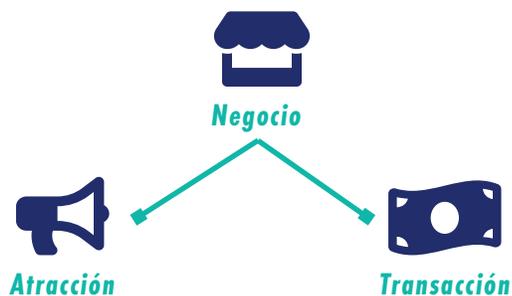
### para un Negocio de Éxito



Se ha preguntado qué es lo que necesita saber para el buen funcionamiento y crecimiento de su negocio? Hay varias áreas de las cuales necesita por lo menos saber que existen, y su importancia e impacto en su negocio. Primero que nada, visualice todo lo que haga con su negocio en 2 etapas:

#### Atracción y Transacción.

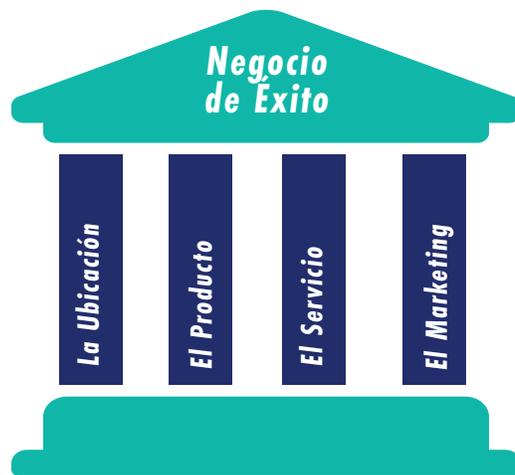
Es decir, su sobrevivencia y éxito depende de estos



dos factores. Cuantos clientes atrae a su negocio y cuantas transacciones realiza con ellos. Su meta sería la de atraer el máximo número de clientes potenciales, y hacer negocio con el máximo número de ellos. Esto se ve simple pero es complicado y requiere mucha atención.

Para lograr la Atracción de clientes necesita saber mercadotecnia, promociones, relaciones públicas, o Internet, por ejemplo.

Para la Transacción necesita saber servicio al cliente, técnicas de precio, módulos de productos, y esquemas de ventas, etc. Y para hacer que los dos marchen bien, necesitaría un plan, dinero, fianzas, y técnicas de negocio que lo apoyen.



En resumen, los pilares más importantes de un negocios son:

1. LA UBICACIÓN
2. EL PRODUCTO O SERVICIO
3. EL SERVICIO AL CLIENTE
4. EL MARKETING

Sea en un negocio existente o en uno nuevo, el análisis del mismo debe considerar estos elementos para poder entender la estrategia a seguir para lograr el éxito.

Aquí expongo otras áreas muy importantes para el buen funcionamiento de un negocio:

- ✓ TRÁMITES Y PERMISOS
- ✓ PLAN DE DINERO, CAPITAL, PRÉSTAMOS
- ✓ MERCADOTECNIA Y PROMOCIONES
- ✓ ERRORES DE NEGOCIO COMUNES
- ✓ TECNOLOGÍA E INTERNET DE APOYO
- ✓ CRECIMIENTO FINANCIERO
- ✓ SERVICIO AL CLIENTE
- ✓ FUNDAMENTOS DE CONTABILIDAD E IMPUESTOS
- ✓ APRENDIZAJE CONTINUO Y CAPACITACIÓN
- ✓ ACCESO A ASESOR DE NEGOCIOS CALIFICADO

**EXENCIÓN DE RESPONSABILIDAD:** Esta guía es una recopilación de información general sobre el tema en ella misma. Sus propósitos son sólo informativos y de referencia. De ninguna manera se intenta dar asesoría legal o técnica, y se recomienda que esta información solo se utilice como una guía general y de ninguna otra manera. El autor no se responsabiliza por ninguna repercusión saliente de esta guía, al proceder con la lectura de la misma, el lector acepta esta exención de responsabilidad.