

PROPÓSITO:**MOTIVACIÓN:**

ASÍ LO HACEN LOS EXPERTOS

LOS REGALOS DE JUANITA Y EMILIO

Hace año y medio Emilio y Juanita decidieron iniciar un negocio de regalos. Su decisión se basó, no sólo en la necesidad de producir dinero para poder atender sus gastos y gustos, sino también en las habilidades de Emilio para manejar el dinero y las de Juanita para el diseño y las manualidades.

Aunque el negocio, durante los primeros 10 meses, rindió frutos, pues mes a mes se superaban las ventas estimadas, hace dos meses y medio, los jóvenes observaron una reducción importante en sus ventas. Por ello, Juanita y Emilio han estado conversando acerca de lo que pudo haber ocurrido.

Emilio le expresó a Juanita: ¿sabes Juanita? La semana pasada alrededor de unas 11 personas se comunicaron conmigo para pedirme información sobre nuestros productos, como siempre les envié las fotos, pero 6 dejaron los mensajes en visto y los demás me preguntaban si podríamos ofrecerles algo diferente.

Analizando lo que viene ocurriendo hace varias semanas, y la información que estas personas me transmitieron, creo que cometí un gran error con nuestro negocio, que el hecho de ser un poco cuadrulado, no me llegaré ver que si no innovamos los clientes pierden interés y motivación. Y yo pensando que entre menos oferta más rápida la decisión de compra...

Juanita intervino: yo no creo que el error sea una de tus principales cualidades Emi, el que tú seas tan esquemático y riguroso nos ha permitido mantener el negocio y superar, durante varios meses las expectativas de ventas. Además, sé que la intención de ofrecer sólo 5 tipos de productos facilitaba mi trabajo y nos permitía realizar una inversión adecuada, en razón de la ganancia que obtenemos por producto y los precios con los que queremos competir. Pero ¿sabes? Coincido contigo en que nuestros clientes se aburririeron de ver lo mismo, yo en algún momento lo pensé, pero en vez de hacer un análisis completo de la situación o buscar información al respecto para ofrecerte más argumentos o un plan de mejora, no insistí y consideré que lo mejor era seguir como íbamos. Pero bueno Emi, acá, más allá de llorar sobre la lecha derramada, como diría tu mamá,

Si mi Juanis, ¿te parece si hablamos con mi hermano? Tú sabes que el es un duro para los negocios, pidámosle que nos ayuda a pensar en acciones de mejora.

Emilio y Juanita fueron a hablar con Diego, le contaron lo que estaba ocurriendo con el negocio, frente a lo cual los dijo:

Bueno pelados, como ustedes saben, en Internet y redes sociales tenemos mucha competencia; competencia que todos los días está innovando, no sólo con el tipo de productos que ofrecen, sino con la atención que le brindan al cliente. Además de que su oferta es limitada, es importante que le den otro toque a sus productos, por ejemplo, que personalicen algún artículo de la anqueta, que las tarjetas o bombas tengan diseños... no sé, ahí les toca informarse y capacitarse. Por otro lado, los tiempos de atención los deben mejorar, si tú estás en el colegio y alguien te escribe Emi y le responde una o dos horas después, el cliente se aburre y busca inmediatamente otras alternativas. La gente espera una respuesta inmediata, busca información sobre cómo puedes automatizar la atención de tus clientes vía Whatsapp, por ejemplo. En Realidad,

Los jóvenes le agradecieron a Diego y se despidieron. Posteriormente se sentaron a revisar qué acciones debían implementar.

Juanita por ejemplo dijo: voy a tomarme un tiempo para revisar lo que hace la competencia y tal vez buscar algún curso en línea con el que pueda aprender otras técnicas para mejorar nuestros productos. Emi, ¿Por qué no averiguas un curso relacionado con atención al cliente, como dijo tu hermano?

¡Un curso Juanita! ¿A qué horas lo voy a hacer? Tu sabes que entre nuestro emprendimiento, el colegio y los entrenamientos con mi equipo gamer, no me queda tiempo para nada.

A ver Emi- dijo Juanita- ¿tu intención es continuar con el negocio y seguir creciendo, o no? Recuerda nuestros propósitos y los sueños que hay detrás de que esto funcione y que para lograrlo debemos esforzarnos. ¿Tú crees que tengo ganas de estudiar más con lo colgada que estoy con español ?, pero necesito producir dinero para ayudar a mi mamá con mis gastos.

Si, Juanis, tienes razón... metámosle la ficha al negocio.

¿Sabes Juanis? hacer negocios se parece a jugar videojuegos, si no mejoras tus estrategias no cumples con tus propósitos. Busquemos la forma de organizar nuestro tiempo para cumplir con los de nuestro emprendimiento.

Luego de buscar información sobre cómo impulsar su negocio y por supuesto, ponerla en práctica, Juanita y Emilio, mirando hacia al pasado, concluyeron que su negocio tomó nuevo impulso no sólo en el momento que detectaron su error, sino especialmente cuando usaron sus cualidades a favor del mismo. Por ejemplo, gracias a la rigurosidad de Emilio pudo definir una estrategia de comunicación y servicio al cliente, de modo que la atención fuera inmediata y cercana para que los clientes se sintieran escuchados y satisfechos con el producto recibido. Por otro lado, gracias a la proactividad de Juanita, la oferta de productos se amplió ajustándose a las nuevas necesidades de los clientes; a la vez, de manera permanente se nutre de nuevas ideas lo que ha permitido que los productos sean de mejor calidad.

EXPLICACIÓN:



APROVISIÓNATE

Somos el resultado de nuestras decisiones y nuestros anhelos. La psicología afectiva habla de “los 3 Yo” para entender un poco más la manera en que tomamos decisiones e interactuamos en el día a día. Somos TRES interactuando constantemente.

EL YO DEL PASADO: Son todas las cualidades, habilidades, hábitos, logros que te hacen ser amoroso, simpático, observador, analítico; cada persona tiene su propia combinación. Hacen parte de tu personalidad, se han ido formando en todos los años que ha compartido con tu familia, tus amigos, el colegio y muchas personas más, recuera te hacen único e irreplicable.

Las 40 FORTALEZAS personales

<ul style="list-style-type: none"> • Creatividad • Curiosidad • Apertura mental • Aprendizaje • Clarividencia • Audacia • Persistencia • Integridad • Vitalidad • Amor 	<ul style="list-style-type: none"> • Amabilidad • Inteligencia social • Ciudadanía • Imparcialidad • Liderazgo • Perdón • Humildad • Prudencia • Autorregulación • Estética 	<ul style="list-style-type: none"> • Gratitude • Esperanza • Humor • Espiritualidad • Resiliencia • Asunción de riesgos • Búsqueda del éxito • Adaptabilidad • Analítica • Comunicación 	<ul style="list-style-type: none"> • Competencia • Coherencia • Desarrollo • Organización • Empatía • Concentración • Personalización • Autoestima • Valor • Estrategia
--	---	---	---

EL YO DEL PRESENTE: El aquí y el ahora, el yo del presente son todas las interacciones y vínculos afectivos que tienes aquí y ahora, todo lo que te hace feliz y lo que no te hace feliz. El yo del presente casi siempre quiere hacer algo que sea fácil y gratificante en este momento, trae los hábitos del yo del pasado y quiere satisfacción y felicidad ahora, ejemplo debes madrugar, suena la alarma y detienes el despertador y para permanecer un poco más en la cama, sabes que se te puede hacer tarde, pero quieres el placer del ahora.

EL YO DEL FUTURO: Se alimenta de tus sueños, anhelos, motivaciones y proyectos. Es un ser constante en busca de sentido, de pertenencia de encontrarse a sí mismo. Pero tu yo futuro necesita que tu yo presente tome la iniciativa ahora para obtener resultados y ganancias más adelante, mientras que el yo presente está mucho más interesado en evitar el dolor inmediato, tu yo del futuro quiere que adquieras buenos hábitos y buenas decisiones que les alcanzar alcanzar el sujeto que quieren llegar a ser. Es como si en realidad fueran dos personas diferentes con dos objetivos diferentes.

Revisa el siguiente video:

[El amo y el esclavo](#)



QUIÉN DOMINA TU VIDA, ¿UN AMO O UN ESCLAVO?

Es muy difícil mantener el disfraz del yo del futuro, pues nos pide que posterguemos muchos beneficios actuales, con el propósito de encontrarlos en el futuro. Esa tarea no es tan fácil de alcanzar, luchamos constantemente con el placer inmediato, queremos alcanzar nuestros deseos lo más pronto posible y preferimos perder algunos beneficios del futuro con la posibilidad de disfrutarlo ahora.

En varias investigaciones se ha demostrado como postergamos los costos y tomamos ahora los beneficios, ejemplo si nos dicen que quieres \$ 80.000 ahora o \$ 120.000 en un año; la mayoría de las personas contesta ahora. Pues anhelan utilizar ese dinero de forma inmediata, mientras que, si esperaríamos un año, recibiríamos 50% adicional.

El Yo del pasado, esta cargado de muchas actitudes, hábitos y cualidades que favorecen o desfavorecen realizar cambios en nuestro yo del presente y nuestros planes futuros, por eso es tan importante conocerse a sí mismo, para ir mejorando poco a poco.



ARCA DE LA SABIDURIA: A lo largo de la sesión vas a encontrar palabras claves que te ayudaran a desarrollar la competencia, memoriza y consúltalas las veces que sea necesario, las definiciones son tomadas del diccionario de la Real Academia de La Lengua Española.

Necesitas saber qué es ...

Ingreso y gastos: Son términos opuestos en un presupuesto, el primero hace referencia a entrada de dinero o recursos y el segundo especifica la salida de dinero o recursos. Los ingresos serán todas las actividades o situaciones que aumentan tu patrimonio y los gastos representa la disminución de

este. *Ejemplo: Al inicio de cada mes recibes un ingreso fijo para tus gastos en el colegio, transporte, comida y papelería para realizar las tareas.*

Flujo de caja: Entradas y salidas de dinero en un periodo de tiempo. *Ejemplo: Al inicio de cada semana recibes \$20.000 para el gasto de transporte y los guardas en un sobre, cada día tomas \$4.000 para tu gasto diario; el flujo de caja será el dinero que queda todos los días en el sobre.*

Imprevisto: Dinero calculado en tu presupuesto para situaciones que se pueden presentar y no las puedes prevenir. *Ejemplo: Creas un presupuesto para comprar un celular en tres meses, pero suben de precio en dos meses. Otro ejemplo tienes proyectado caminar al colegio y ahorrar el transporte, pero los días de lluvia te toca tomar transporte y eso afecta tu presupuesto.*

Holgura: Es el tiempo máximo que se puede retrasar un proyecto, sin que se vea afectado su resultado final. *Ejemplo: Quieres estrenar tu celular en navidad, según tu presupuesto necesitas 5 meses, incluye un mes más para cubrir los imprevistos y no afectar el resultado final.*

Presupuesto: Calculo anticipado de un proyecto. *Ejemplo: Estableces cuánto dinero necesitas ahorrar semanal, para comprar tu guitarra en seis meses.*

EJERCICIOS:



DESAFÍOS DE PRUEBA

Vuelve a leer la historia de Juanita y Emilio, marca con una V los pasos que si realizo y con una F los pasos que no utilizo en la toma de decisiones informada.

1. Identificación del problema o dilema a resolver.

2. Recopilación de información útil relativa a dicho problema.

3. Identificación de prioridades y alternativas posibles.

4. Evaluación de escenarios y consecuencias posibles.

5. Decisión y e valuación de los resultados.

Completa la historia de Juanita y Emilio, según los diferentes momentos de la historia crea los ingresos, gastos e imprevistos del presupuesto necesario para crear su emprendimiento **“Abrigos Perrunos”** :

Recrea la historia	TOMA DE DECISIONES		
	INGRESOS	GASTOS	IMPREVISTOS
LISTA TODOS LOS GASTOS		😊	
LISTA LOS INGRESOS	😊		
IDENTIFICA POSIBLES IMPREVISTOS			😊

EVALUACIÓN:



COMPARTE TUS HALLAZGOS:

¿Conoces historias similares a las de Linn? Comparte con tus compañeros

Describe con tus palabras que te deja la importancia de realizar un buen presupuesto para obtener lo

que queremos.

BIBLIOGRAFÍA: