PROPÓSITO:

MOTIVACIÓN:

Hacerlo sencillo

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 cuadriculado, 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 aburrieron 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 ancheta, 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 amplío 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:

TERCERA LEY

HACERLO SENCILLO, si quieres desarrollar un hábito la clave está en la repetición de este, no en la perfección. Las constantes repeticiones aumentaran la probabilidad de desarrollo gracias a l**a mielina.**

La capacidad para potenciar nuestras habilidades reside en la **mielina**, una sustancia que rodea el núcleo de las neuronas. **El talento no es, por tanto, un don misterioso que responde a las leyes del azar o la genética: puede desarrollarse.**

La práctica intensa se construye sobre una paradoja: el hecho de esforzarte de determinadas maneras para conseguir objetivos específicos (permitiéndote cometer errores y hacer un poco el ridículo) te vuelve más inteligente. Aquellas experiencias en las que te ves obligado a ir más despacio, a cometer errores y a enmendarlos, acaban por volverte más ágil sin que te des cuenta de ello. **Cuando practicas intensamente**, el tiempo se utiliza de una manera más eficaz, los esfuerzos

pequeños producen resultados importantes y duraderos. Es un momento de poder donde el fallo es capturado y convertido en habilidad. El truco consiste en elegir un objetivo que esté más allá de tus habilidades actuales, en concretar la lucha.

Los hábitos se construyen con la frecuencia que se practican, no importa la cantidad de tiempo que te lleve desarrollarlo, importa la frecuencia. La conducta se automatizará en tu cerebro, después de lograr varios esfuerzos exitosos. El cerebro siempre buscara la ley del menor esfuerzo, mientras más energía requiera un hábito, encontraremos mayor resistencia.

Es muy sencillo construir un hábito cuando encaja en tu cotidianidad, ayuda mucho crear un ambiente donde realizar la conducta que quieres habituar sea lo mas natural posible, si quieres leer más, busca en la librería un libro que te guste, genera un espacio agradable en tu casa para sentarte con gusto a leer, recuerda no importa si son 10 minutos o una hora, lo que importa es la frecuencia, por ejemplo, todos los días antes de ir a dormir.

Cuando inicias un nuevo hábito no debe tomarte mas de dos minutos, generalmente cuando nos emocionamos con alguna nueva actividad, queremos hacer muchas cosas y terminamos agotando rápidamente nuestro esfuerzo.

Recuerda que un hábito debe estar establecido en tu mente, antes de buscar hacerlo perfecto, lo importante es hacer algo sencillo, pero de manera constante. Finalmente es la manera ideal para adquirir una habilidad mucho mas compleja, divide en pequeños pasos y pequeñas acciones, pero avanza a medida que vas dominando cada una, no todas al mismo tiempo.

a)Identifica la persona que quieres llegar a ser, esa habilidad que quieres desarrollar y divide en pequeñas acciones que se desarrollan de manera lógica.

b)Generas un espacio adecuado para desarrollar las primeras acciones. Ten muy presente que sean cortas y la asocies a una recompensa

c)A medida que vas apropiando acciones puedes ir mejorándolas para generar unas buenas conexiones neuronales.

Algunas veces el éxito se da gracias a facilitar los buenos hábitos y establecer mecanismos de compromiso, permite tomar ventaja a las buenas intenciones. Por ejemplo, siempre estoy tratando de reducir calorías al comer. Le pido al mesero que divida mi comida en dos y empaque la mitad para llevar.

Lo mismo sucede con los malos hábitos, si quieres eliminar un mal hábito puedes aumentar la tensión y la resistencia hasta que ya no se tenga la opción de actuar. Ejemplo quitar las baterías al control del TV

Analicemos el hábito de **planear, medir y comparar para tomar decisiones.**

Ya con la información organizada por categorías nuestro siguiente hábito importante es la habilidad de planear, medir y comparar:

Planear, la información que recolectamos será útil si al analizarla nos permite organizar un plan de acción, para llevar a cabo nuestra decisión. Al analizar la información buscaremos los pasos que nos permitan alcanzar un futuro deseado, recuerda siempre partir de la situación actual, identificar los factores internos y externos que pueden influir en tu objetivo.

Medir y comparar, todo plan es susceptible de ajustar, por tal razón debemos establecer unas metas de control que nos dejen ver el alcance de nuestras acciones y si existe una mejor forma de hacerlo.

Procedimiento planeación:

a)Identifica nuevamente el problema a resolver.

b)Analiza la información que te permite resolver las preguntas.

c)Desarrolla alternativas

d)Ejecuta las alternativas mas convenientes

e)Evalúa y toma decisiones.

La mejor manera de alcanzar la persona que quieres llegar a ser será automatizando tus hábitos, recuerda que las pequeñas acciones inteligentes que se mantienen en el tiempo nos darán grandes resultados al final.

Recapitulando, siempre que tengamos clara la pregunta y hayamos registrado la información relevante, para la toma de decisiones (Señal) el cerebro debería sentir ansiedad de analizar y planear ese futuro deseado, que te permitirá caminar hacia la persona que quieres formar, el sujeto que quieres llegar a ser.

Observa el siguiente video, Hacerlo sencillo

EXPEDICCIONARIO

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.*

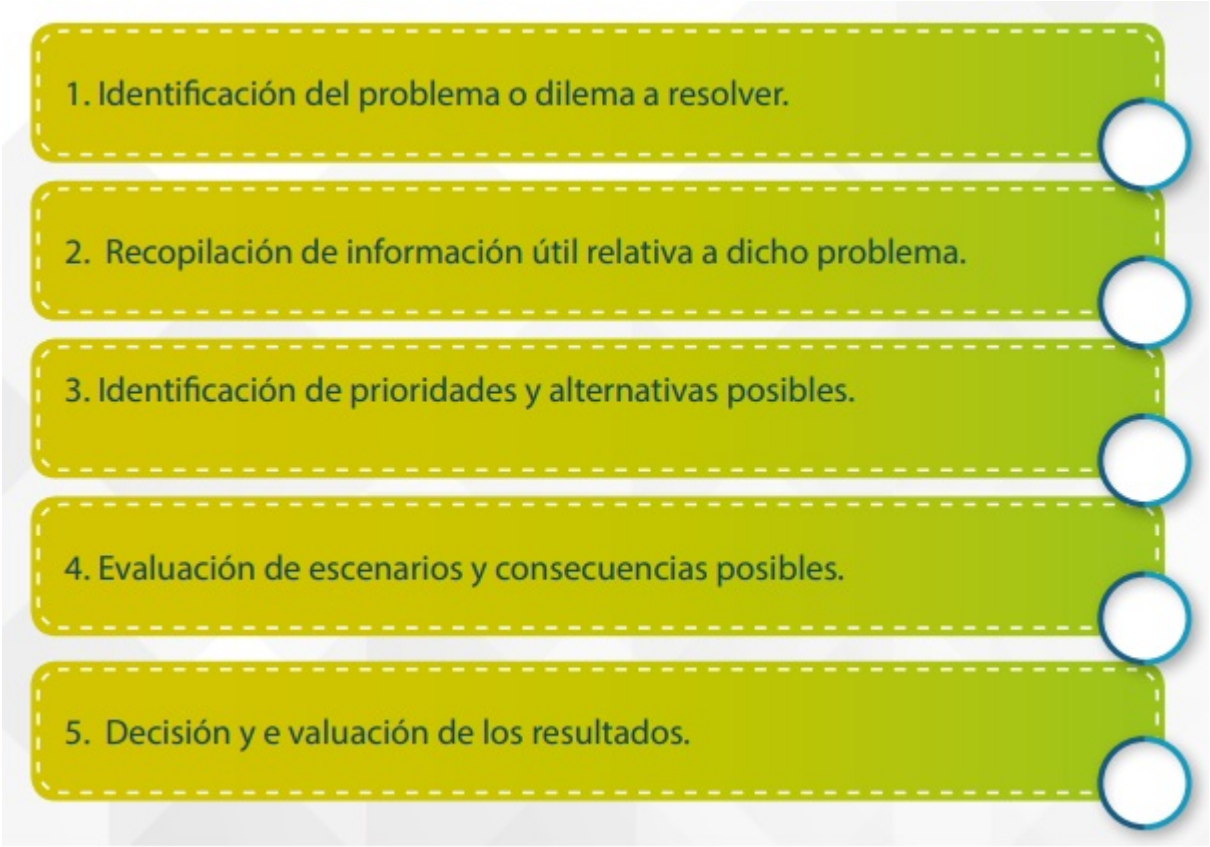
Holgura: Es el tiempo máximo que se puede retrasar un proyecto, sin que se vea afectado su resultado final. *Ejemplo: Quieres estrenar tu celular en navidad, según tu presupuesto necesitas 5 meses, incluye un mes más para cubrir los imprevistos y no afectar el resultado final.*

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.



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: