PROPÓSITO:

Identificar cuándo usar un crédito en mi emprendimiento

MOTIVACIÓN:

https://mundonegocios.net/10-tips-para-el-crecimie...

Aquí las 10 maneras de una pequeña empresa puede crecer sin incurrir en demasiada deuda

1. Examine su flujo de caja. Si usted está buscando dinero para ampliar, el primer paso es comprobar su flujo de efectivo. Antes de que se de cuenta, sus cuentas por cobrar a clientes morosos pueden ser suficientes para financiar un nuevo proyecto o ampliación de su negocio. Las cuentas por cobrar en exceso pueden paralizar, si no matar a una empresa. Después de todo, ya se ha gastado el capital de mano de obra, materiales, tiempo, experiencia, etc de los productos entregados o servicios prestados, mientras que los clientes se están tomando su tiempo para pagar. Apriete su política de pago. Como un incentivo para el pago rápido, puede ofrecer descuentos. Manténgase al día con la facturación.

2. Expandirse a través de los beneficios. A medida que su empresa crezca, distribuya los beneficios sobre todo para los productos y servicios que han demostrado ser rentables. Cuando una determinada línea de productos tiene éxito, es mejor ampliar las ventas en esa línea en lugar de ampliar las otras.

3. Acelerar los ingresos. Usted puede aumentar sus precios o las tarifas, pero si lo hace hágalo de una manera que no pierda clientes. También puede juntar productos o servicios complementarios que se adapten de forma natural en el mix de productos actual. La clave es ampliar el ámbito de la empresa sin incurrir en gastos desproporcionados.

4. Disminuya la velocidad de flujo de efectivo. Usted puede detener el escape de dinero de muchas formas. Puede retrasar los pagos a proveedores: en lugar de pagar inmediatamente. Posponer el pago a la medida de lo posible. Revise los términos con los proveedores habituales y tratar de negociar un término más beneficioso para usted.

5. Formar una alianza estratégica de comercialización. Una alianza de marketing es un esfuerzo conjunto entre su empresa y otras empresas de la construcción de mutuo conocimiento de los beneficios de su negocio de productos respectivos y / o servicios. De esta manera, usted es capaz de obtener un mayor acceso a múltiples servicios y bases de clientes, incluso de cambio. Al asociarse con otra empresa, su mercado se expande de repente sin tener que gastar una fortuna en marketing y publicidad, ya que son capaces de vender a la base de clientes de su socio. Los ingresos también aumentan a medida que gana una cuota de los ingresos del negocio de otro (su socio en la alianza) de la venta de sus productos y servicios a sus clientes.

6. Formar una alianza estratégica de productos. Al entrar en una alianza con otra empresa de productos le permite ofrecer productos de su socio y servicios a sus clientes existentes, mientras que su socio en la alianza vende productos de su negocio y servicios a sus clientes. Como resultado, usted es capaz de ampliar su línea de productos sin que le cueste nada. Recuerde, sin embargo, que una alianza estratégica debe ser ganar-ganar con el fin de ser sostenibles y de beneficio mutuo.

7. Considere estas soluciones para el financiamiento de la deuda. Usted puede buscar soluciones de la deuda no para hacer crecer su negocio. Algunos de estos incluyen la financiación de cuentas por cobrar. Si usted es un comerciante al por menor, puede considerar las fuentes de financiación que ofrecen un adelanto de dinero para futuras compras con tarjeta de crédito.

8. Relacionar los productos y servicios nuevos con los existentes. Si desea ampliar su línea de

productos o servicios, usted puede ahorrar en los costos de comercialización por la vía de aquellos que están relacionados con sus productos existentes. Esta estrategia le permitirá ahorrar algún dinero en marketing y operaciones. Por ejemplo: si usted está vendiendo ropa de lujo para los bebés, puede agregar optar por añadir una nueva línea de zapatos de niño del bebé y venden a los mismos clientes.

9. Optimizar las operaciones. Hacer un balance de sus ingresos sin las actividades que producen (por ejemplo, las operaciones internas, tales como gestión de inventario y la contabilidad).Asegúrese de que estas actividades son capaces de mantenerse a la par con el crecimiento de su negocio. Ellos pueden no estar contribuyendo directamente a la rentabilidad, pero la productividad en estas áreas puede significar una diferencia en el resultado final.

10. Trabajar con los asesores financieros y de negocios. Busque la guía y experiencia de los asesores financieros y de negocios a medida que crece su negocio. Sin recurrir al endeudamiento, pídales que le ayuden a diseñar estrategias para aumentar los beneficios, optimizar las operaciones internas, aumentar la eficacia de su marketing y orientar su negocio.

EXPLICACIÓN:

Las preguntas clave para usar crédito…

Ahora lo que debes hacer es leer los textos que te presentamos a continuación, comprenderlos y continuar con el siguiente paso, que corresponde a la fase de “Traza el mapa para usar crédito”.

Este bimestre se desarrolla a partir de las siguientes preguntas orientadoras: ¿Qué es usar crédito? ¿Qué relación tiene el cuadrante del flujo de dinero con la utilización de crédito?

¿Cómo afectan mis actitudes el uso adecuado del crédito? ¿Cómo usar el crédito? ¿Qué aspectos podrían dificultar el uso del crédito?

El propósito de este bimestre es que desarrolles la competencia USAR CRÉDITO, la cual te permitirá aprender a identificar las oportunidades que ofrece el crédito para financiar el logro de los objetivos de tu proyecto de vida. De esta manera, también podrás orientar a tu familia frente a determinada situación en la que consideren necesaria la utilización de un CRÉDITO. Para ello es necesario que tengas claro el concepto de CRÉDITO y todo lo que se asocia con la competencia (conceptos, insumos, propósitos, procedimientos y actitudes).

DESCARGA SESIÓN 7

¿Qué relación tiene el cuadrante del flujo de dinero con la utilización de crédito?

Persona Tipo Empleado

1. Cuando adquiere una deuda, bien sea con sus tarjetas de crédito o con alguna entidad financiera, es de los que estima conveniente diferir la deuda al mayor número de cuotas posibles, para garantizar que no se le presentarán contratiempos.

2. Es ocasiones, aún teniendo el dinero en efectivo para pagar, prefiere hacerlo con la tarjeta de crédito y se endeuda sin necesidad.

3. En algunos casos ha sido reportado a las centrales de riesgo por incumplimiento

con sus obligaciones financieras.

4. En ocasiones prefiere posponer el logro de sus metas, por temor a contraer una deuda muy alta con una entidad financiera.

Persona Tipo Autoempleado

1. Adquiere deudas para el crecimiento de su negocio, pero sólo si puede diferirlas, preferiblemente a largo plazo.

2. No se traza la meta de pagar un CRÉDITO en el menor tiempo posible.

3. Pone a disposición de las entidades financieras su negocio, con tal de que le aprueben el crédito que está solicitando. No tiene en cuenta que si no cumple con la deuda podría llegar a perder su negocio por haberlo puesto como garantía para acceder al CRÉDITO.

Persona Tipo Dueño de empresa

1. Adquiere deudas pensando en el crecimiento y beneficio de su empresa.

2. Cuando adquiere un CRÉDITO, lo difiere al menor número de cuotas posibles, porque sabe que el valor a pagar en intereses puede resultar más rentable si lo destina a la ejecución de otras actividades.

3. Una de sus principales prioridades es mantener buenas relaciones con las entidades bancarias y financieras con las que ha adquirido créditos, de tal manera que su historial crediticio sea impecable, pues esto favorecerá la aprobación de futuros créditos.

Persona Tipo Inversionista

1. Piensa en adquirir una deuda cuando es para invertir en algo que le represente crecimiento de sus recursos financieros.

2. Cancela sus créditos antes del tiempo pactado y así evita el pago excesivo de intereses.

3. No adquiere créditos para satisfacer gustos o caprichos de consumo, que no aportan ni a su proyecto de vida ni a su proyecto productivo.

4. Aunque en algunas ocasiones prefiere no acceder al CRÉDITO, no lo hace por temor, sino porque cuenta con los recursos necesarios para satisfacer sus necesidades.

EJERCICIOS:

Teniendo en cuenta que ya conoces qué significa cada una de las actitudes propias de la competencia USAR CRÉDITO, ve a tus guías de trabajo y desarrolla el ejercicio propuesto en asume la actitudes correctas para usar crédito.

EVALUACIÓN:

Ahora que hemos resuelto las preguntas clave para USAR CRÉDITO y que tienes las herramientas conceptuales propias de esta competencia, ha llegado el momento de que retomes el cuadro comparativo de presaberes que se encuentra en la fase “Compara lo que sabes” (Actividad 2 de tus guías de trabajo) y que desarrolles la segunda parte. Cuando termines, contrasta lo que acabas de escribir con lo que habías contestado en la primera parte. Evalúa si luego de haber terminado el proceso tu conocimiento sobre el uso del crédito de recursos financieros se ha enriquecido.

BIBLIOGRAFÍA:

Cartilla grado 8 - Programa BBVA