

10 Estrategias Para La Planificación De Año Nuevo De Negocios

Boris Diner

02/01/2018

[Edición 1, volumen 1]

Información procesable

Si desea hacer que los próximos 12 meses sean más exitosos, más rentables y más productivos que los últimos 12 meses, estas 10 estrategias son para usted.

Por cierto, esta lista no es solo para un nuevo año calendario: puede volver a visitar esta lista en

cualquier momento y crear un verdadero punto de inflexión en su negocio si está dispuesto a reiniciar, revitalizar y reimaginar el éxito de su negocio. Aquí hay estrategias para la planificación de Año Nuevo de negocios.

La mayoría de los propietarios de negocios se preocupan más por las personas que cualquier otra parte del negocio. Se preocupan por contratar a las personas adecuadas, la productividad de los empleados y mantener a los mejores empleados. Pero a pesar de que se preocupan mucho, por lo general no toman medidas para impulsar una gestión del talento exitosa.

...

El Año Nuevo trae la emoción de un nuevo comienzo y nuevas oportunidades. Desafortunadamente, tendemos a sobreexcitarnos con la posibilidad de hacer una reposición anual e intentar hacer demasiado. Hacemos 10 resoluciones y, en el plazo de un mes, se olvidará el 80% de todas esas buenas intenciones.

No es tan diferente en el mundo de los negocios. Es posible que haya pasado esos días tranquilos de fin de año reflexionando sobre su organización, pensando en los desafíos y éxitos que tuvo. Es posible que tenga una serie de áreas que le gustaría mejorar para el próximo año para que su empresa sea más receptiva, más eficiente y más creativa. Si bien es admirable ser ambicioso, si bien es admirable ser ambicioso, en lugar de una larga lista de resoluciones, podría tener más éxito si pasa su año trabajando solo en esto: **mejorar las vidas de sus empleados.**

1. Enumere los 3 objetivos más importantes para su negocio durante el próximo año. Estos deben ser logros críticos del "panorama general" que llevarán a ganancias y logros futuros.

2. Para cada objetivo enumerado anteriormente, identifique su responsabilidad para lograr ese objetivo. ¿QUÉ hará? ¿COMO lo hará? ¿CUANDO lo hará?

3. Sea muy claro en la separación de estrategias (el cómo y el por qué) de las tácticas (los cómo y el cuándo) y utilice el formato "Verbo-sustantivo-fecha" para crear pasos de acción específicos y ponerlos en su

calendario.

4. No piense en el año como un todo. Divídalo en métricas mensuales y coloque revisiones trimestrales de planificación de objetivos en su calendario para que pueda ajustar los marcadores de su plan, medir los resultados y tener una visión estratégica de sus actividades de

marketing, ventas y desarrollo de negocios cada 90 días, mientras mantiene "un ojo o un estar atento" a los resultados (ganancias, clientes, proyectos, ingresos) cada 30 días.

5. No vaya solo. Recuerde, los lobos solitarios mueren de hambre. Piense en socios, defensores, aliados, fuentes de referencia y socios de empresas conjuntas (los miembros de su grupo Vistage) que pueden ayudarlo a superar obstáculos y que son un gran complemento y suplemento de sus propios productos y servicios. Póngase en contacto con ellos y desarrolle (o crezca) su relación con ellos para que pueda colaborar más de cerca, comenzando ahora mismo.

6. Escriba una lista de objetivos de desarrollo profesional para los

*La fuerza de trabajo de una empresa es la clave número uno para el éxito, independientemente del tamaño de la organización. Un competidor puede descubrir cómo copiar un producto o servicio, **pero es casi imposible copiar el talento que sus empleados traen a trabajar todos los días.** No solo el talento es tu mayor factor de éxito, también es el gasto más grande: para la mayoría, el 70% (o más) de los gastos comerciales típicos se relacionan con las personas.*

próximos 12 meses. ¿Qué quiere aprender, hacer o en que nuevos negocios quisiera participar? ¿Ir a conferencias? ¿Obtener certificaciones adicionales o designaciones profesionales? ¿Invertir en...? ¿Dar Conferencias? ¿Publicar artículos? Sea específico y coloque estas actividades

en su calendario para asegurarse de que sucedan.

7. Escriba una lista de metas

personales para los próximos 12 meses. ¿Qué quiere lograr por usted mismo y su familia? ¿Cómo le gustaría crecer personalmente? ¿Pasar más tiempo con tu pareja y con sus hijos? ¿Mantenerse conectado con sus hijos a medida que crecen y / o persiguen su universidad o aventuras después de la universidad? ¿Profundizar en un hobby o deporte especial? ¿Bajar 10 kilos? ¿Correr un 5K? ¿Más golf? ¿Más tiempo de vacaciones? ¿Dónde? ¿Cuándo? ¿Con quién? ¡Mapéelo para que suceda!

8. No se distraiga. El síndrome del objeto brillante tiene una poderosa atracción sobre la mayoría de los empresarios y propietarios de negocios. Manténgase enfocado en los objetivos generales que estableció en el Paso 1 anterior, y luego inquisitivamente pregúntese por cada nueva idea, iniciativa o proyecto: "¿Esto respalda uno de mis tres objetivos? Si es así, ¿cómo? "Y no lo suelte tan fácilmente como lo hubiera hecho en el pasado. Si es un no, es un no. Hablando metafóricamente, *¡deje de abrir puestos de hot-dogs en el*

estacionamiento y redoble sus esfuerzos para que su restaurante gourmet prospere!

9. Viva su calendario, no la bandeja de Inbox (entrada) de su correo electrónico. Planifique su día: ¿qué se DEBE hacer y CUÁNDO? Divida su día en bloques y asigne tareas específicas a esos bloques: llamadas telefónicas, correos electrónicos, tareas del cliente, lo que sea que USTED quiera hacer, lo acercará más a sus OBJETIVOS. Mantenga ese calendario debajo de su nariz. Todo el día. Conviértalo en su pantalla predeterminada. Oculte, minimice o incluso cierre su correo electrónico hasta que aparezca "revisar correo electrónico" en su calendario.

10. Respire. Relajarse. YA LO TIENE. Cada vez que está creando un punto de inflexión en su negocio, puede ser aterrador. Está dejando ir lo viejo: deja de lado lo que ya no funciona o lo que ya no le sirve. Y estás abrazando lo nuevo: lo que no se ha probado, lo incómodo, tal vez incluso lo que parece arriesgado. Pero los mayores riesgos de todos son el estancamiento, la arrogancia o la complacencia. Recuerde: una curva en el camino nunca es fatal ... a menos que no gire.