

EBOOK
Maximise

***5 CONSEJOS PARA
PASAR DE SER
EMPRENDEDOR A
MACROEMPRESARIO***



Índice

El salto desde el emprendimiento al mundo corporativo..... **04**

1. Invierte en tecnología..... **05**

2. Contrata al mejor personal..... **07**

3. Respalda toda tu información..... **07**

4. Sistematiza y automatiza todos tus procesos..... **09**

5. Sé innovador..... **11**

Las grandes empresas no se hicieron en un día..... **12**

Conclusiones..... **13**

En Chile, 4 de cada 10 personas adultas (18 a 64 años) se encuentran involucradas en algún emprendimiento. Así lo reveló el Reporte Nacional de Chile elaborado por GEM (Global Entrepreneur Monitor). Y aunque la iniciativa por ser emprendedor está presente en la población, la mayor dificultad es dar el siguiente paso: pasar a un negocio establecido.

Dentro de las principales causas de esta dificultad para avanzar en el mercado y superar las etapas del emprendimiento, hasta convertir el negocio en una macroempresa, están los problemas de financiamiento y una baja rentabilidad.

En este eBook te contamos qué puedes hacer para enfrentar estos principales problemas que rodean a los emprendimientos y así dar el salto, y no solo llegar a ser parte del imponente 90% de PyMEs en Chile, sino para lograr ser parte de esa minoría que son las macroempresas en el país.

En Chile, la iniciativa de emprendimiento es alta; sin embargo, los emprendedores presentan grandes dificultades para pasar de la etapa inicial a la consolidación como empresario.

El salto desde el emprendimiento al mundo corporativo

Tal como lo revelan los estudios económicos, dar ese salto depende de la adaptación al mundo digital y competitivo en el que se desarrollan los diferentes emprendimientos y empresas de todos los tamaños.

Una de las dificultades más grandes es pasar de la fase inicial (con menos de 42 meses de vida y menos de 3 meses pagando sueldo) a la etapa de empresarios establecidos (más de 42 meses de vida pagando sueldos).

Para superar estas barreras es necesario agregar valor a la actividad emprendedora y aumentar la rentabilidad con una reducción de costos que no afecte la calidad del producto o servicio. Para este fin existen 5 consejos prácticos que puedes empezar a aplicar desde ya para abrirte un camino hacia el más alto escalafón empresarial.

1. Invierte en tecnología

En Chile, la incorporación de la tecnología sigue siendo uno de los grandes desafíos para el emprendedor nuevo y consolidado. Tan solo el 16% de los emprendimientos nacientes y el 4% de los establecidos incorporan nuevas tecnologías, lo cual podría explicar también la dificultad para sostenerse en el tiempo.

Una manera de integrar la tecnología en el negocio es con el CRM (Customer Relationship Management) y el ERP (Enterprise Resource Planning). Estos son sistemas para la automatización y digitalización de tareas tan esenciales como la gestión con los clientes y la planificación de los recursos empresariales.

En el caso de nuestro software Maximise ERP Cloud está incluido el módulo de CRM dentro de los 22 que lo componen.

A través de nuestro sistema y el módulo de CRM podrás empezar con paso firme la digitalización de tu emprendimiento y obtener los resultados de ahorro de costos y aumento de la rentabilidad de la siguiente manera:

- »»» Digitalización de la base de datos y administración de esta en menor tiempo, con mayor efectividad.
- »»» Conocimiento 360° de tus clientes para desarrollar estrategias más efectivas con cada uno. El cliente debe estar en el centro de las estrategias de crecimiento de todas las empresas. En sus necesidades se puede encontrar el valor agregado que necesitamos dar para ser competitivos.
- »»» Reducción del esfuerzo de ventas al conocer la etapa en la que se encuentra cada cliente y volcar los esfuerzos de cierre solo en los clientes que ya están listos para comprar.
- »»» Preparación y perfilamiento de los clientes, con mayor efectividad y en menor tiempo.
- »»» Filtro de los clientes que no son ideales o no están listos para tu producto o servicio.
- »»» Gestión posventa para fortalecer la cartera de clientes.
- »»» Centralización de toda la información en un solo sitio, para que todo el equipo pertinente pueda acceder a esta y ser más productivo.

2. Contrata al mejor personal

El talento humano preparado y profesional sigue siendo indispensable para el crecimiento de un negocio.

Tal como lo afirma Deloitte en su informe sobre las tendencias del recurso humano para el 2020, el personal empoderado en el uso de tecnologías es clave para generar un valor perdurable en el negocio y en la sociedad.

A través de la complementación entre un personal preparado y la adopción de las tecnologías se logra la productividad y el valor agregado que necesitan los emprendedores para tener un negocio sostenible y en desarrollo continuo.

3. Respalda toda tu información

La información es hoy uno de los grandes activos de todo emprendedor. Desde la base de datos de los clientes hasta la información contable es fundamental para operar, vender y tomar decisiones.

Por tanto, es indispensable protegerla y tenerla al alcance del equipo autorizado para que la toma de decisiones y toda la gestión se pueda hacer sin restricción de horario o de espacio.

Esta flexibilidad para acceder a la información toma un carácter de urgencia en esta coyuntura por la pandemia, que ha obligado a los negocios en el mundo a trabajar en la modalidad de home office.

La mejor recomendación para conseguir este respaldo y acceso en línea a la información es usar la tecnología Cloud en tu empresa. Por ejemplo, nuestro software Maximise ERP Cloud se soporta en la nube, lo que permite que toda la información y gestión de los 22 módulos se haga a través de la red.

Con esto se logra el acceso desde cualquier dispositivo conectado a la red y se obtienen diversos beneficios:

- >>> Reducción de costos en servidores o computadores en el negocio. ¡Todo se aloja en la nube!
- >>> Ahorro en licencias, actualizaciones y mantenimientos de equipos y servidores.
- >>> Reducción de gastos en la creación de un departamento de IT para la gestión del sistema (cuenta con nuestro equipo técnico y de soporte).
- >>> Se agiliza el acceso a la información con la seguridad que te da el perfilamiento de los usuarios, según el nivel de confidencialidad y la necesidad de acceso del personal a determinados módulos y funciones.
- >>> Costo cero en el despliegue tecnológico o infraestructura. Lo único que se requiere es un computador (desktop o laptop) con características estándar para acceder a la plataforma alojada en la red.

4. Sistematiza y automatiza todos tus procesos

Además del módulo de CRM, encuentras otros 21 módulos para automatizar procesos contable financieros, de bodega, inventarios, importaciones, gestión de proyectos, de recursos humanos, control de producción, puntos de venta, facturación, reportes para todas las áreas y otros procesos específicos y necesarios, a medida que tu empresa crece.

Con toda esta funcionalidad se logra seguir en la tendencia de teletrabajo para las diferentes áreas compatibles con esta modalidad y ahorrar costos en:

- >>> Gastos fijos, como luz, agua, mantenimiento y aseo de instalaciones.
- >>> Mantenimiento de computadores.
- >>> Papelería y archivo. Todo esto se puede archivar y compartir por la red.
- >>> Gastos de presupuesto en desplazamientos del personal.
- >>> Desperdicio de tiempo productivo en el transporte hacia y desde la oficina.

Además del ahorro por la facilidad de teletrabajar con nuestro Maximise ERP Cloud, obtienes las siguientes ventajas con la automatización de los procesos cruciales en las diferentes áreas

- »»» Incremento de la productividad con la automatización. Trabajo colaborativo a distancia.
- »»» Reducción de horas de trabajo para conseguir los mismos objetivos.
- »»» Más tiempo del personal para las actividades de planeación, estrategias y toma de decisiones y menos en tareas repetitivas.
- »»» Reducción del margen de error en tareas mecánicas y repetitivas.
- »»» Reducción de los gastos que implican los errores humanos en áreas sensibles como contabilidad o facturación.
- »»» Mayor motivación del personal.
- »»» Mejora en la percepción del cliente interno y externo hacia tu negocio.
- »»» Mayor visión del negocio.
- »»» Seguimiento objetivo y detallado de la gestión del personal.
- »»» Optimización en los procesos de medición y cumplimiento de indicadores de todas las áreas.
- »»» Efectividad en la toma de decisiones.
- »»» Aumento de las oportunidades de venta y de mejores negocios.

5. Sé innovador

La innovación es lo que nos hace diferentes ante el público o mercado objetivo. Por tanto, es importante que no fallemos en este punto.

Ser innovador no solo se trata de crear un producto sin precedentes, la innovación puede estar implicada en los procesos más tradicionales de cualquier negocio. Uno de ellos y quizás el más importante en este momento es la innovación en el servicio al cliente. Esta puede ser aplicada por todo tipo de emprendimiento y es necesaria para atender la demanda de los consumidores actuales.

Tal como lo confirma una publicación de la PwC (PriceWaterHouseCoopers), un cliente satisfecho está dispuesto a pagar hasta un 16% más por tu producto o servicio y el 32% de los clientes dejaría de hacer negocios con una empresa que ama, por una sola mala experiencia.

Así de sensible es el mercado y esto muestra lo importante que es ser innovador en el servicio al cliente para generar esas experiencias memorables que son tendencia.

Para ser innovadores en el servicio al cliente podemos incluir la tecnología y una atención personalizada y profesional por parte del personal del negocio.

Además, existen muchas maneras de innovar; por ejemplo, en el packaging, en servicios complementarios como el servicio a domicilio, en la redacción de los comunicados y correos, en las presentaciones comerciales, solo por mencionar algunos.

Lo más importante a la hora de escoger en qué y cómo innovar, es revisar el perfil de tus clientes y sus necesidades, para lo cual podrías también hacer uso de encuestas y canales digitales, y así obtener un feedback valioso para el negocio.



Las grandes empresas no se hicieron en un día

Para pasar de ser un emprendedor en etapa “naciente” a un empresario establecido existe una gran dificultad en Chile.

No obstante, hay un porcentaje mínimo de empresas (menos del 10% del total de empresas en Chile) que han logrado llegar a lo más alto del mundo empresarial.

En todos los casos de éxito, el común denominador es la innovación, integración tecnológica, enfoque en las necesidades de los consumidores, un capital humano excepcional y perseverancia. Solo por mencionar un par, tenemos a:

Agrotop: Plataforma para la comercialización de productos agrícolas producidos en Chile, de alta calidad y poco procesados. Fue fundada por una chilena y sus inicios se remontan desde la década de 1960. Hoy exporta a más de 15 países y genera más de 700 puestos de trabajo.

Nicolaides: Fundada en 1953, empezó a suministrar filtro-ayuda para cerveza, para luego volcarse hacia el mercado de los vinos y jugos, entre otros productos. Actualmente, provee soluciones tecnológicas para la industria vitivinícola y actúa en otros sectores con una distinción de alta calidad e innovación entre todos sus clientes de clase mundial.

En estos dos casos, el éxito se atribuye a un trabajo continuo y de adaptación a las necesidades de los consumidores y del mercado, de contar con un personal preparado y profesional, y de una integración armoniosa con la tecnología.



Conclusiones

En Chile, 4 de cada 10 ciudadanos adultos está involucrado en el emprendimiento; sin embargo, la dificultad está dada para pasar de ser uno nuevo a uno consolidado. El reto es aún mayor cuando se trata de pasar de un emprendimiento a una gran empresa.

Los informes coinciden en que las principales barreras para el crecimiento de todo emprendedor radican en la baja rentabilidad y dificultades de financiamiento. Estas problemáticas tienen una gran solución en las estrategias de reducción de costos, a través de la tecnología y de la suma de valor a la actividad de emprendimiento.

En estas estrategias existen 5 consejos a seguir que son aplicados por las empresas grandes y destacadas de Chile y del mundo: I) Inversión en tecnología; II) Contratar el mejor personal; III) Respaldo la información en medios digitales; IV) Sistematizar y automatizar procesos, y V) La innovación.

Con nosotros encuentras la solución adecuada para llevar tu emprendimiento al siguiente nivel.

EBOOK
Maximise

***5 CONSEJOS PARA
PASAR DE SER
EMPRENDEDOR A
MACROEMPRESARIO***

