

OOOO

¡BIENVENIDOS!

**BARRERA**  
PEOPLE & BUSINESS DEVELOPMENT



**Puebla**  
Contigo y con rumbo  
Gobierno Municipal



PROGRAMA DE ACOMPAÑAMIENTO Y  
PROFESIONALIZACIÓN DE MICRO, PEQUEÑAS  
Y MEDIANAS EMPRESAS PUEBLA 2022.



# **DANIEL BARRERA CABRERA**

## **BUSINESS COACH**

### **PERFIL**

- Especialista en Desarrollo y Crecimiento de Negocios.
- Director de PyMES y empresas globales.
- Socio Inversionista en diversos giros.

### **ÁREAS DE ESPECIALIDAD**

- Negociación Efectiva.
- Estrategia Comercial.
- Marketing.

### **FORMACIÓN Y EDUCACIÓN**

CONSEJERO EMPRESARIAL CERTIFICADO  
Universidad Anáhuac México.

COACH TOP 5 IBEROAMÉRICA Y TOP 25 GLOBAL  
ActionCOACH (firma #1 en el mundo en coaching empresarial).

MASTER BUSINESS ADMINISTRATION CON ESPECIALIDAD  
EN MARKETING

Universidad de las Américas Puebla (UDLAP).

LICENCIATURA EN FINANZAS Y CONTADURÍA  
Universidad de las Américas Puebla (UDLAP).

### **EXPERIENCIA**

FUNDADOR Y DIRECTOR GENERAL  
BARRERA MÉXICO & B GROW.

GERENTE REGIONAL DE DESARROLLO DE NEGOCIOS  
Deloitte Consulting.

DIRECTOR GENERAL MERCADOTECNIA INSTITUCIONAL  
Universidad de las Américas Puebla (UDLAP).

DECANO DE LA ESCUELA DE NEGOCIOS Y ECONOMÍA  
Universidad Anáhuac Puebla.

LÍDER NACIONAL VOLKSWAGEN BANK.

Para empezar...  
Esta pregunta es indispensable...

¿Puedo ser TU Coach por  
las próximas  
2 horas?

# ¿Estás Arriba o Abajo del Punto de Poder?

**P**ertenencia  
**C**onfiabilidad  
**R**esponsabilidad



PUNTO DE PODER



*La ÚNICA Falla...*

**Sería fallar en no participar**



**Da el 100% hoy...  
y recibirás el 100%**



Tú sabes lo  
que  
sabes...

¡YA LO SÉ!





Para asegurarte de obtener el  
máximo aprendizaje...



**BFO's**

**Brillantes**

**Flashazos de lo**

**Obvio**

*“Se me prendió el foco”*





# Pensemos en tu negocio...

**Tu negocio te maneja...**

**... o tu manejas tu negocio?**

# La mayoría de las personas solo tienen un...

**E** **J**ust (Apenas)  
**M**

**P** **O**ver (Encima)  
**L**

**E** **B**roke (de quebrado)  
**O**

# La razón #1 por la que los negocios fracasan...

Las actitudes son contagiosas...

La mía te puede matar...



¿Y qué es un  
Negocio?

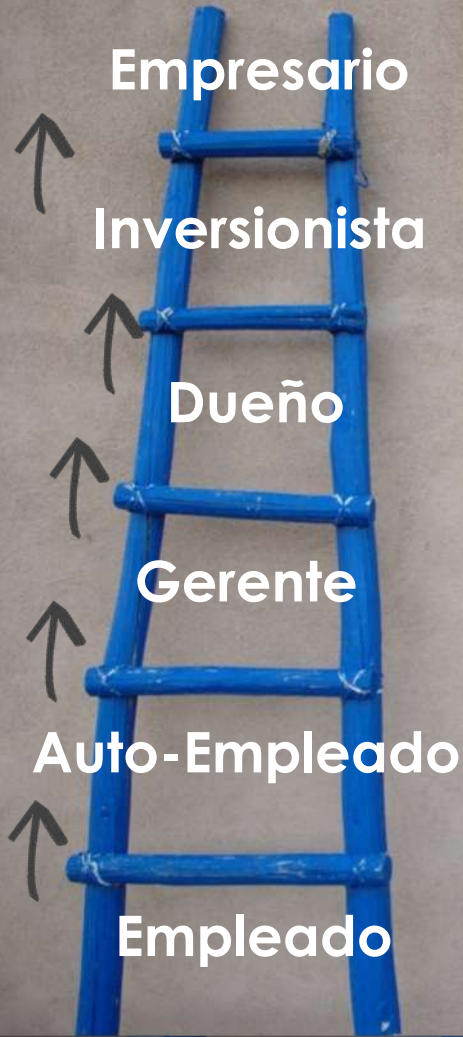
Una Empresa  
Comercial  
Rentable

- que funciona -

Sin Ti

Si no trabaja sin ti, no es un negocio, es un AUTO-EMPLEO...  
Recuerda trabajar 'PARA' el negocio y no sólo 'EN' el negocio...

# Proceso Desarrollo Empresarial



● Genera Dinero con el Dinero de otras Personas.

● Genera Dinero con Dinero  
*Visión limitada*

● Genera Dinero vía otros  
*Apego*

● Gana Dinero por Manejar Bienes y Personas  
*Miedo a Delegar*

● Hace Dinero por sí mismo  
*Control*

● Hace Dinero de su Habilidad  
*Seguridad*



# Los 6 Pasos para Grandes Resultados



# Dominio del caos al control...

## 4 Áreas

- Personas y Educación
- Sistemas y Tecnología
- Entrega y Distribución
- Probar y Medir



## 5 Caminos

- Generación de Prospectos
- Rango de Conversión
- Promedio \$ Venta
- No. de Transacciones
- Margen de Ganancias



- ¿Qué has aprendido hasta ahora?
- ¿Qué es lo #1 que has hecho en tu negocio basado en esto?

# Dominio del caos al control...

## Dominio:

Una empresa comercial,

Resultados

Sinergia

Equipo

Apalancamiento

Nicho

Dominio

# El costo del...

# CAOS

Los estudios sobre los dueños de negocios pequeños y sus familias han demostrado en repetidas ocasiones que la mala gestión financiera es una de las principales causas de fracaso empresarial o bajo rendimiento, daños relacionados a la familia, y poca salud...

Del caos al...

# CONTROL

Una buena gestión financiera es la "clave" para la ejecución de un negocio exitoso. Para ser exitoso, debes saber cómo recolectar, guardar y gastar el dinero que ganas. Debes tener el control de tu dinero ...

# 4 Áreas del Dominio...



**Dominio  
Del Destino**



**Dominio  
del Dinero**



**Dominio  
del Tiempo**



**Dominio de  
la entrega**

**Tomar control de tu Negocio...**



# Dominio del Destino

- No tiene sentido salir y construir un negocio si no tienes idea a donde quieres llegar...
- El inicio del coaching te ayuda a definir tu dirección...
- No definas lo que no quieres...
- Debes definir lo que quieres...
- Dale a una persona dirección y podrá correr muy rápido...
- Claridad más Acción lleva al éxito...
- La Alineación de tu Negocio trata de donde estás ahora y a donde te diriges...
- Después creas el plan de negocios...



# Dominio del Dinero

- No solo necesito saber mis números históricos si no también los que voy a crear en el futuro...
- Muchos dueños de negocios no tienen la habilidad para tomar decisiones, debido a la falta de información...
- Si queremos manejar algo debemos medirlo...
- Debemos entender tanto los números históricos como los KPI's futuros...
- Se trata tanto de cifras contables como de resultados de Probar y Medir...

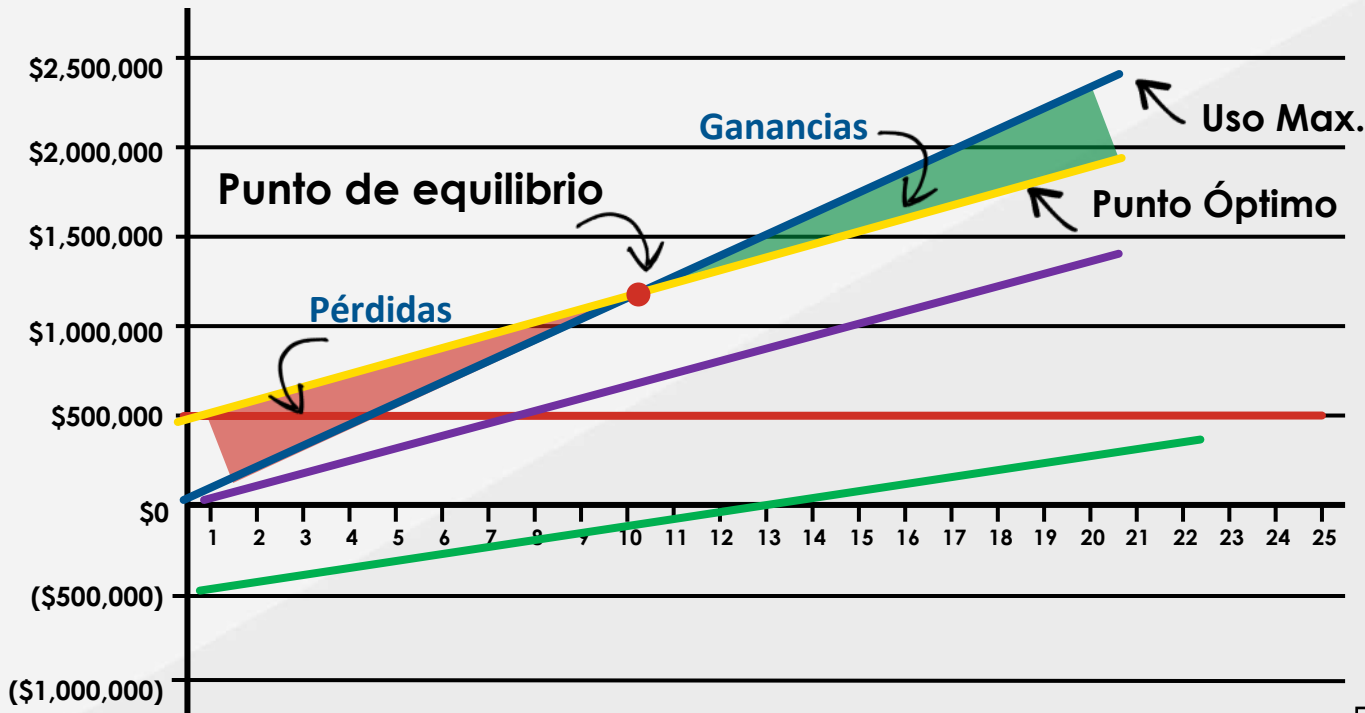


La Clave para el Dominio del Dinero...

# Presupuestar y Reportar

# Dominio del Dinero...

Punto de Equilibrio o lo Contrario...



- **Punto de Equilibrio = Nivel de Ventas para no tener pérdidas.**
- **Punto Optimo = Nivel de ventas para alcanzar la meta de utilidad.**

Costos fijos	Red
Costos variables	Purple
Gastos Totales	Yellow
Ingresos	Blue
Ganancia Neta	Green



# Dominio del Tiempo

- Ahora tenemos que concentrarnos **Cosas sencillas como...**
  - Facturas mandadas a tiempo...
  - Colección de deudas...
  - Provisión de productos/ servicios
  - Conocer los KPI's ...
  - Actividades de Flujo de Efectivo Positivo...
  - Mayor productividad y actividad es el resultado...
- en construir el equipo y la productividad del dueño...
- Además de eso, usted quiere entrenarlos en la urgencia y la puntualidad...
- Enfócate en las oportunidades de las tareas con mayor prioridad...

# Diana del Tiempo



Trabajando  
**"PARA"** tu  
negocio



# Dominio de la Entrega

¿Estás entregando consistentemente?

**Consistencia**

=

**Fundamento para un  
Crecimiento Sano**

# Dominio del caos al control...

## Nicho:

Una empresa comercial,  
**rentable...**



La definición de Nicho...

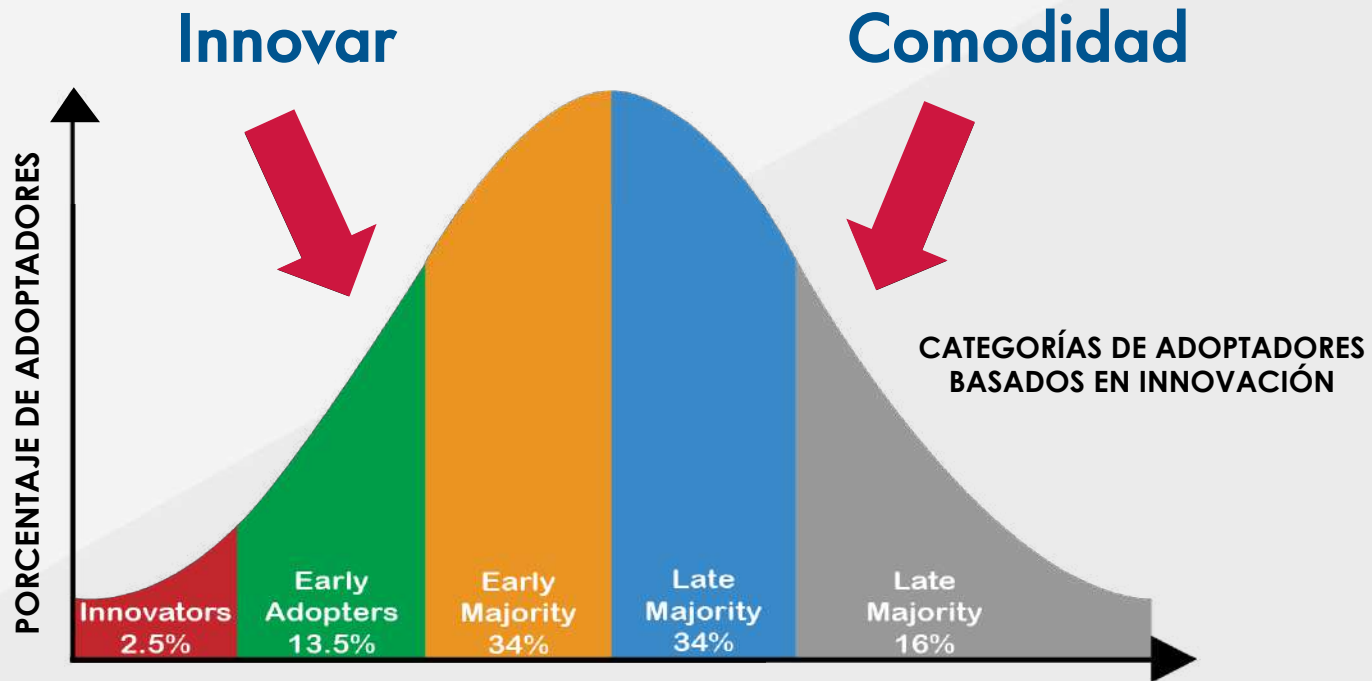
**No competir  
por Precio**



# Nicho – No Competir en Precio

- El nicho es acerca de Marketing...
- Si vives por precio, mueres por precio...
- Si atraes a los compradores por el precio, no hay lealtad...
- La lealtad le otorga ganancias al negocio...
- Las ofertas atraen a compradores baratos...
- Para salir de la competencia por precio necesitas ser o hacer algo diferente...
- A menudo, lo que hacen diferente en su industria es obvio para ti pero no para ellos...
- A menudo solo tienes que crear un nuevo punto de diferenciación...

# ¿Cómo eliminar la competencia por precio?



# Creando tu Nicho...

**1. CUV...**

**2. Garantía...**

# Característica Única de Venta

- Generalmente encontrarás varias características únicas...
- Ahora se trata de encontrar la que haga que los clientes quieran comprar debido a eso...
- Realmente una que sea única y no simplemente "buen servicio"
- Prueba diferentes encabezados y ofertas...
- Mide cuales funcionan mejor...
- Hazlo de una sola línea, frase que pueda ser utilizada en el marketing...
- Vuelve a probarlo...
- Utiliza el Sistema de Cuestionarios de CUV y Garantía de ActionCOACH

# Garantía

- Lidiamos con las principales frustraciones de los clientes...
- Ej: Plomeros que llegan tarde y dejan un desastre...
- En la mayoría de los países la ley pide reparar, reemplazar, etc.  
¿por qué no promover que usted lo hace?...
- Tu pones las reglas de la garantía...
- Asegúrate de poder entregar...
- Puedes hacer múltiples, como una garantía de 7 puntos...
- Utiliza el Sistema de Cuestionarios de CUV y Garantía de ActionCOACH

# Anuncio Actual de la Competencia...

**Fumigaciones**

Tienes: **Chinches** **Cucarachas** **Hormigas** **Roedores**

Llamanos, y te explicaremos nuestro metodo de trabajo.

**Llama ya!!!**

**Servicios Garantizados**

Tel.Oficina: (55)59.10.01.46  
informes@altese.com.mx



Si hablas a esta  
compañía,  
que preguntarías...

¿Cuál es el  
precio?

# El Chasis del Negocio...



- Este es el secreto de negocios más poderoso que podrás aprender...
- Pero puede ser que no estés listo para él...
- Se utiliza el mismo **CHASIS** para armar el VW Golf o el Audi R8...
- ¿Cuál preferirías tener?



# Probar

y

# Medir



# Los 5 Caminos para crecer un Negocio...

**Voy a explicar...**

**La mayoría de los dueños de negocios saben...**

- Cuántos clientes tienen
- Cuáles son sus ingresos
- Sus ganancias

**¿Pero estos solo son resultados?**

**¡Aquí es donde empieza lo emocionante!**

# Pongamos unos números...

Número de Prospectos	4,000
X	X
Factor de Conversión	25%
=	=
<b>No. de Clientes</b>	<b><u>1,000</u></b>
X	X
No. de Transacciones	2
X	X
\$\$\$ Venta Promedio	\$100
=	=
<b>Ventas</b>	<b><u>\$200,000</u></b>
X	X
Margen	25%
=	=
<b>Utilidades</b>	<b><u>\$50,000</u></b>



# Con tan sólo un **10%** de incremento...

Número de Prospectos	4,000	4,400
X	X	X
Factor de Conversión	25%	27.5%
=	=	=
<b>No. de Clientes</b>	<b><u>1,000</u></b>	<b><u>1,210</u></b>
X	X	X
No. de Transacciones	2	2.2
X	X	X
\$\$\$ Venta Promedio	\$100	\$110
=	=	=
<b>Ventas</b>	<b><u>\$200,000</u></b>	<b><u>\$292,820</u></b>
X	X	X
Margen	25%	27.5%
=	=	=
<b>Utilidades</b>	<b><u>\$50,000</u></b>	<b><u>\$80,525</u></b>





**BARRERA**  
PEOPLE & BUSINESS DEVELOPMENT

Eso da un **46%** de  
incremento en ventas...



Y un impresionante

**61%**

de incremento  
en TUS utilidades



**Puebla**  
Contigo y con rumbo  
Gobierno Municipal

# Pregunta...

¿Qué harías TÚ con un **extra**  
**de \$30,525.50 (o 61%)**  
más de ganancias?

¿Comprar un auto nuevo?

¿Adquirir un cuarto con vista al mar?





# Pregunta...

¿Qué harías con **300 horas extra** este año?



# ¿Más tiempo con las personas importantes?



“

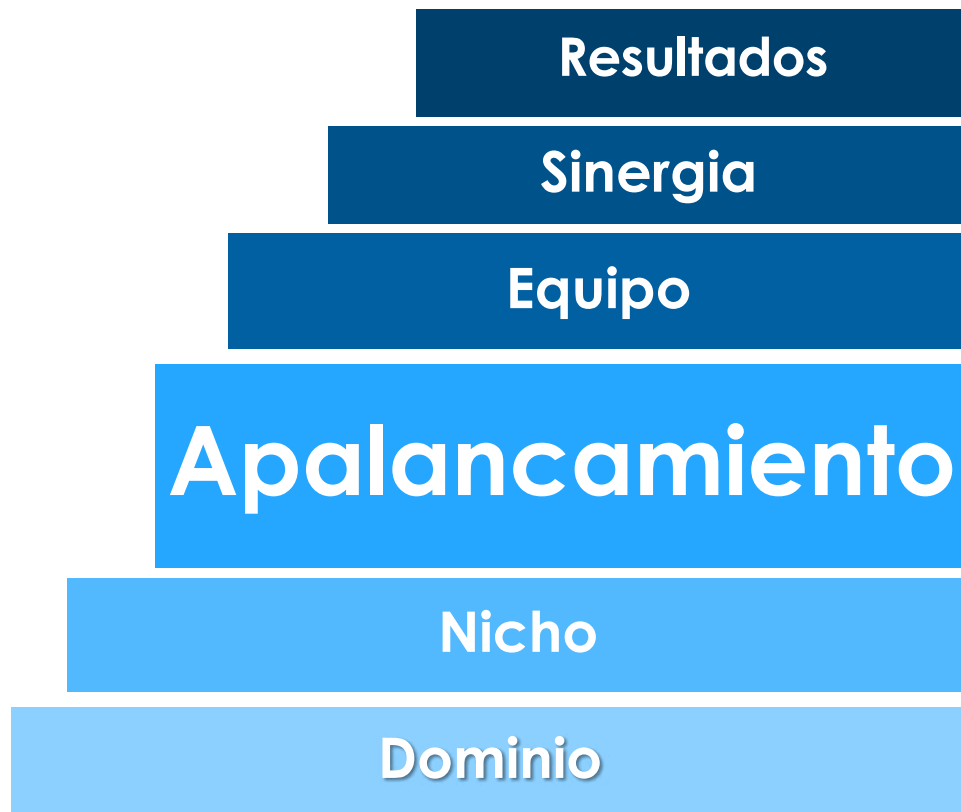
**No es necesario hacer cosas  
extraordinarias para tener  
resultados extraordinarios.”**

*Warren Buffett*

# Dominio del caos al control...

## Apalancamiento:

Una empresa comercial,  
rentable,  
**que funciona...**



# El Apalancamiento trata de...

**S**aving \_\_\_\_\_ • *Ahorrando*

**Y**our \_\_\_\_\_ • *Tu*

**S**elf \_\_\_\_\_ • *Propio*

**T**ime \_\_\_\_\_ • *Tiempo*

**E**nergy & \_\_\_\_\_ • *Energía y*

**M**oney \_\_\_\_\_ • *Dinero*

# Tema de Mesa...

## Discute en tu mesa...

- ¿Qué has aprendido hasta ahora?
- ¿Cómo puedes aplicar lo que has aprendido a tu negocio **y** a tu vida...?

# Dominio del caos al control...

## Equipo:

Una empresa comercial,  
rentable,  
que funciona...  
**sin mi...**

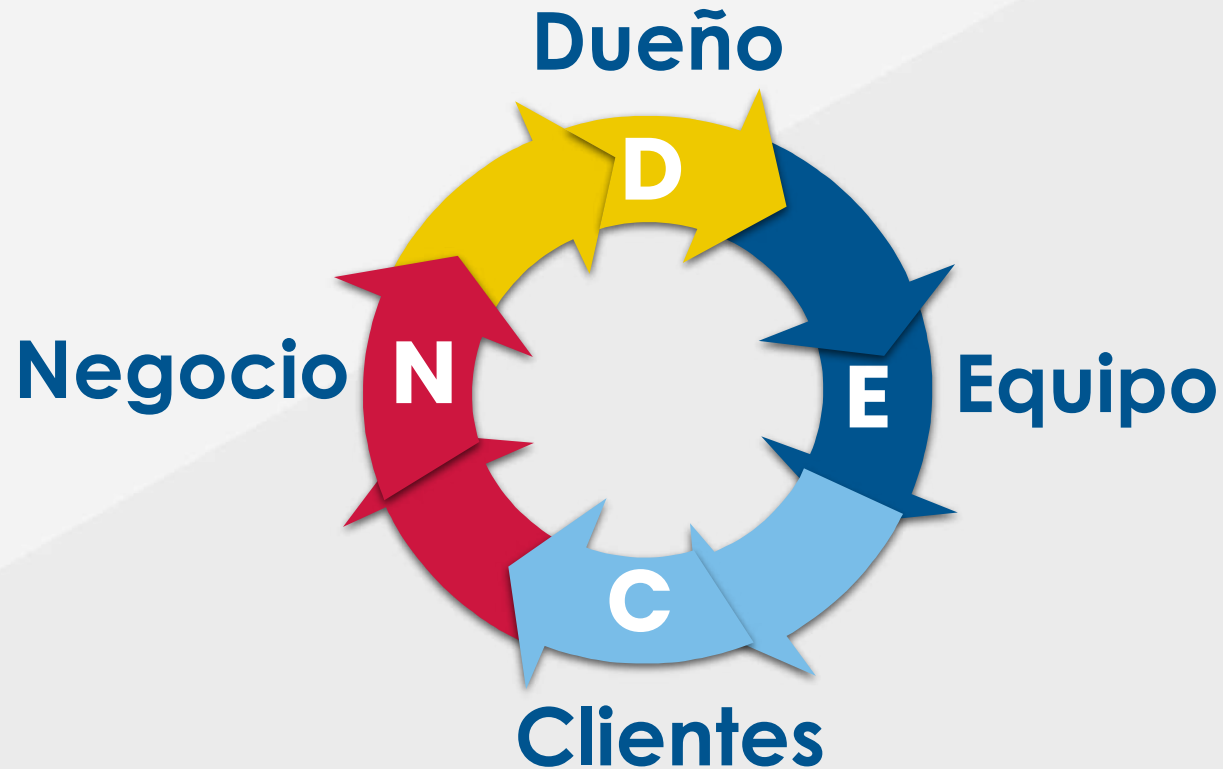


# Ahora, piensa en tu equipo...

“La mayoría de los empleados están **motivados, enérgicos, comprometidos, entusiastas y leales...**  
Excepto por las 8 horas diarias que trabajan para  
ti...”

- Tom Peters  
Autor /Conferencista

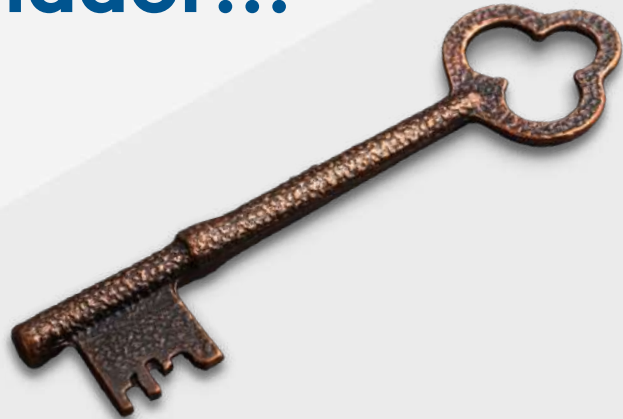
Como tu  
Coach, te  
ayudaré a  
construir tu  
equipo...





# Llaves para un equipo ganador...

1. Buen Liderazgo
2. Objetivo en Común
3. Reglas del Juego
4. Plan de Acción
5. Apoyar la Toma de Riesgos
6. 100% Involucramiento - Inclusión



Los equipos ganadores saben como tener...

**A las personas  
correctas...**



**Dominio del  
caos al  
control...**

## **Sinergia y Resultados:**

**Crece y luego,  
Libertad...**



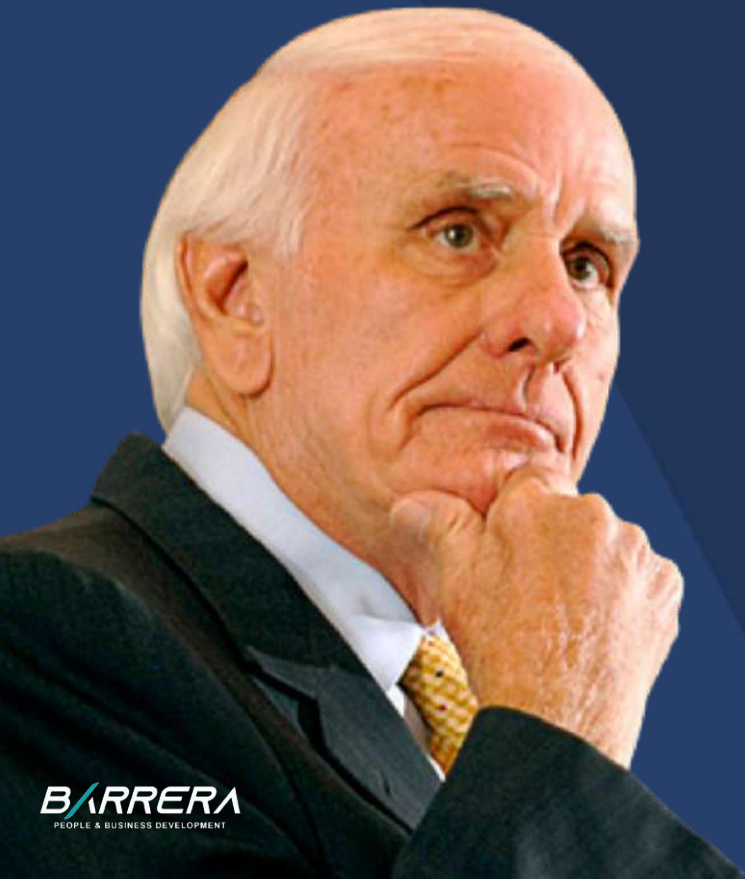
“

Si puedes aprender a llevar un negocio de manera exitosa, entonces no hay razón por la cual no puedas tener muchos negocios al mismo tiempo...

Los principios son los mismos.”

*Richard Branson*





“

Nunca desees que tu vida sea más fácil... Desea SER mejor...

Trabaja más en ti mismo que en tu trabajo...”

*Jim Rohn*

# Resumiendo... Encaja el paso en la etapa en la que estás





“

**Dónde estarás en 5 años depende de los libros que leas, las personas con las que te juntes y las acciones que tomes...”**

*Bradley J. Sugars,  
Fundador y Presidente  
de ActionCOACH*



A person in a dark suit is captured in a starting crouch on a dark, reflective surface. The person's hands are flat on the ground, and their feet are positioned for a powerful start. A bright, glowing light source, possibly the sun, is positioned behind the person, creating a strong lens flare and illuminating the scene from behind. The background is a dark, cloudy sky. The overall mood is one of anticipation and readiness for action.

¡Ahora es momento de...

...ponerte  
en ACCIÓN!



---

# GRACIAS

*¿DUDAS?*

## CONTACTO



@barrera.business.development



@barrera\_mexico



/coachdanielbarrera



223 113 7787

---