

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.

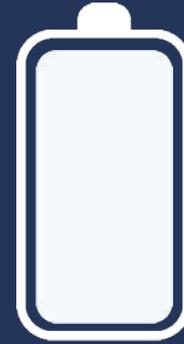
LÍDER NACIONAL VOLKSWAGEN BANK.

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

¿Puedo ser TU Coach por
las próximas
2 horas?

¿Estás Arriba o Abajo del Punto de Poder?

Pertenencia
Confiabilidad
Responsabilidad



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?

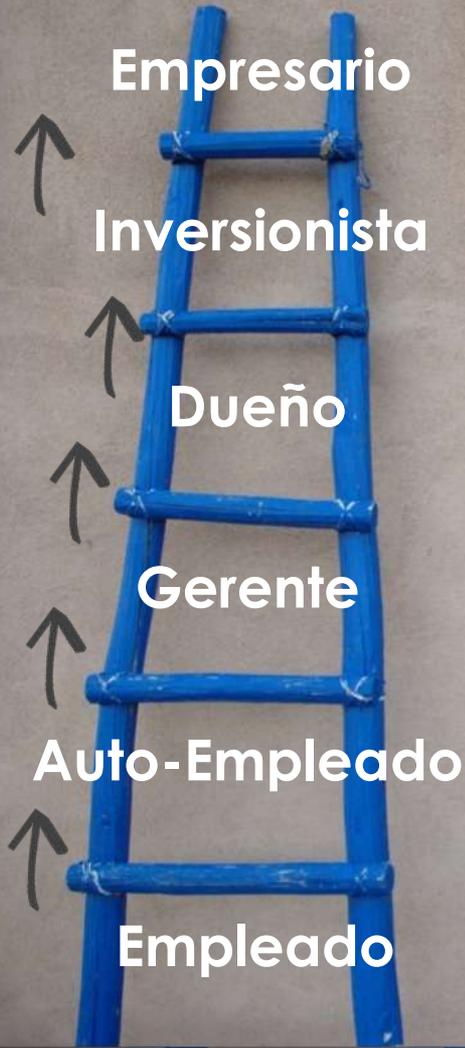
Una Empresa
Comercial
Rentable

- 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

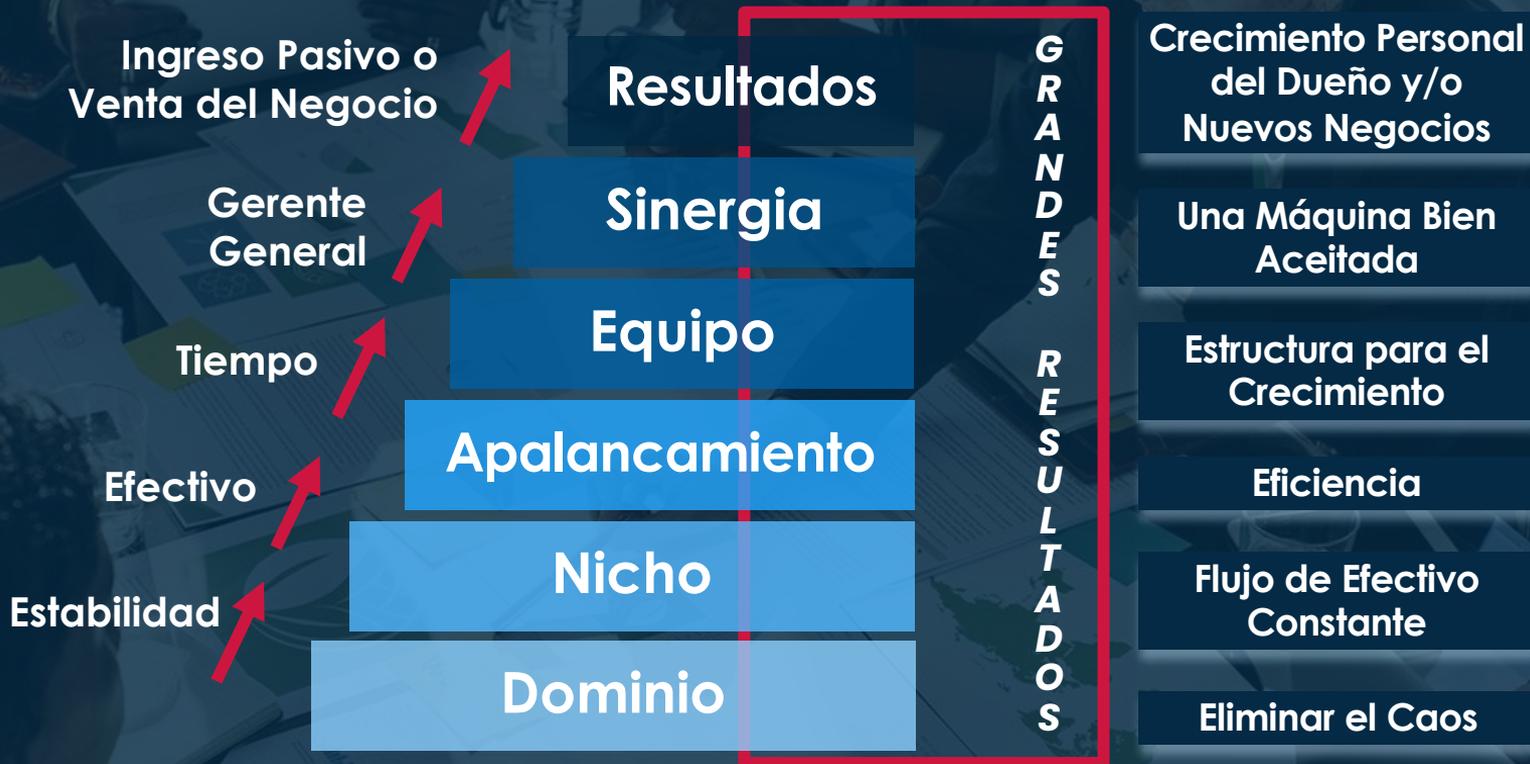
● Genera Dinero vía otros
Apego

● 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

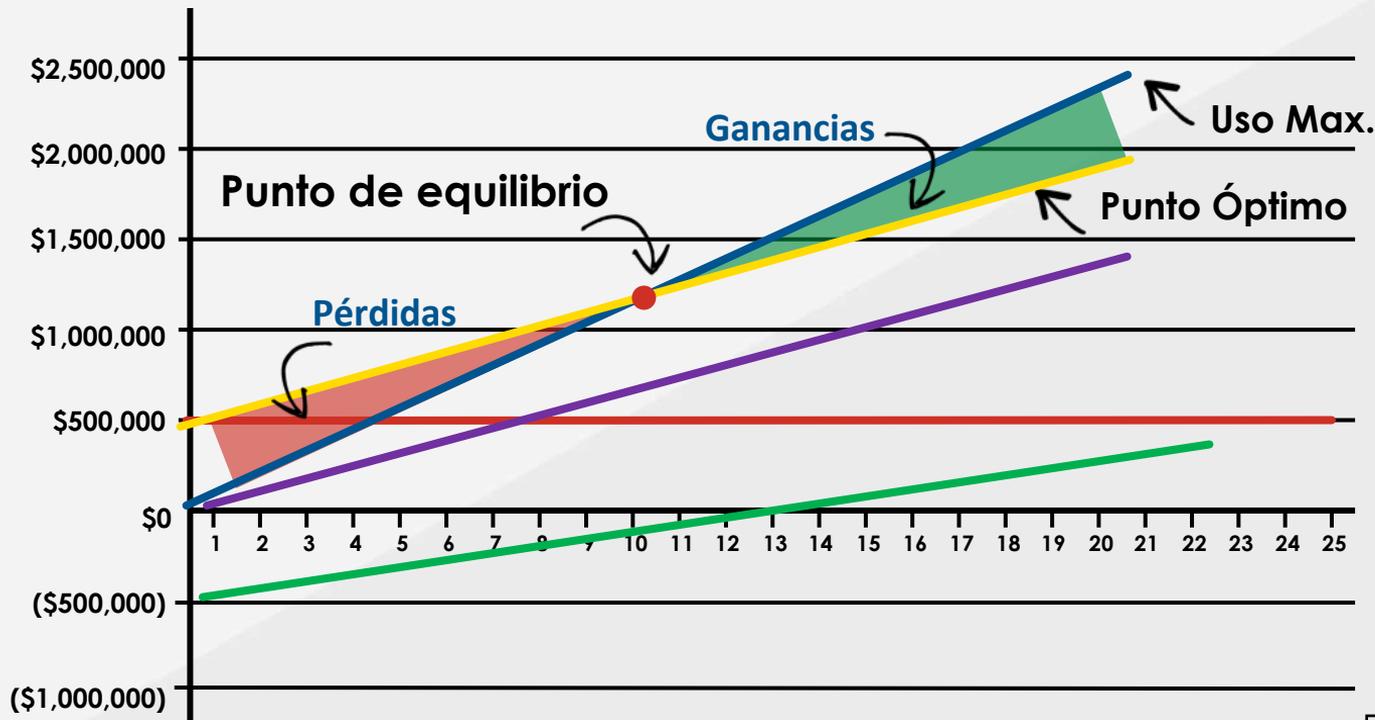
- No solo necesito saber mis números históricos si no también los que voy a crear en el futuro...
- Muchos dueños de negocios no tienen la habilidad para tomar decisiones, debido a la falta de información...
- Si queremos manejar algo debemos medirlo...
- Debemos entender tanto los números históricos 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	
Costos variables	
Gastos Totales	
Ingresos	
Ganancia Neta	



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...



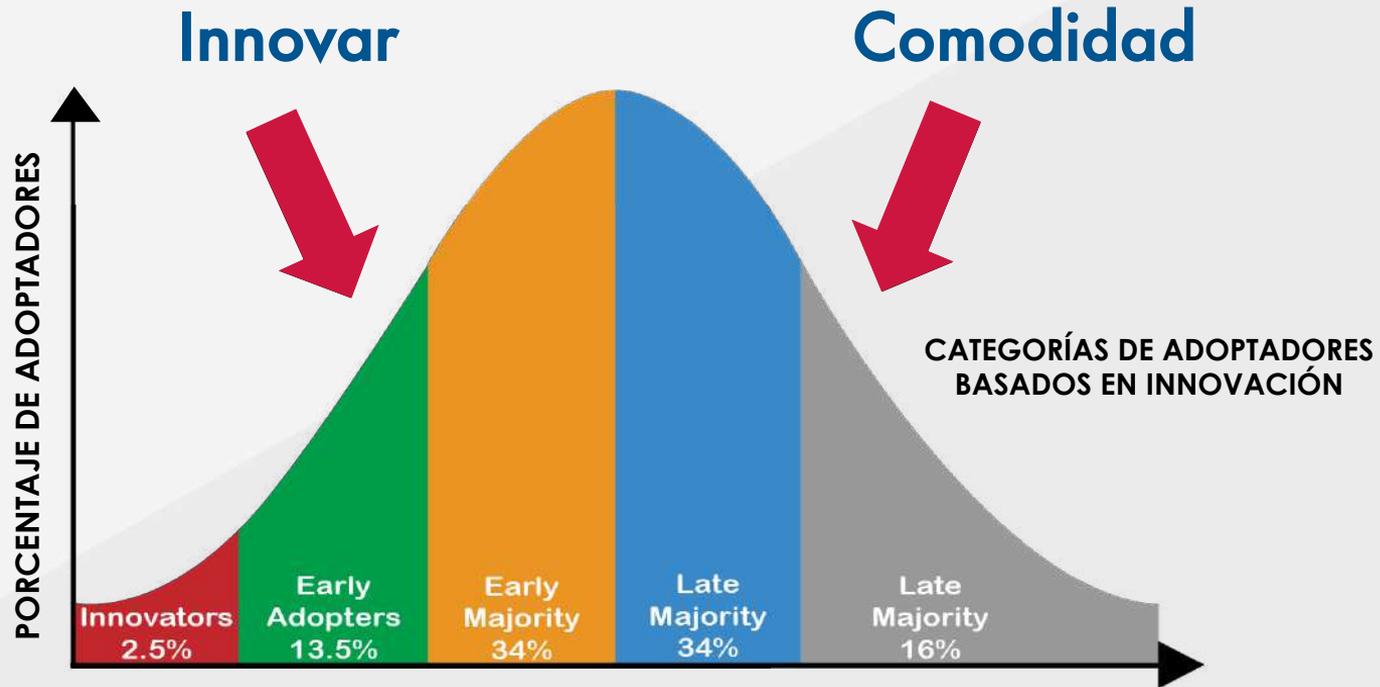
La definición de Nicho...

**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%
=	=
No. de Clientes	<u>1,000</u>
X	X
No. de Transacciones	2
X	X
\$\$\$ Venta Promedio	\$100
=	=
Ventas	<u>\$200,000</u>
X	X
Margen	25%
=	=
Utilidades	<u>\$50,000</u>



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

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





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?



“

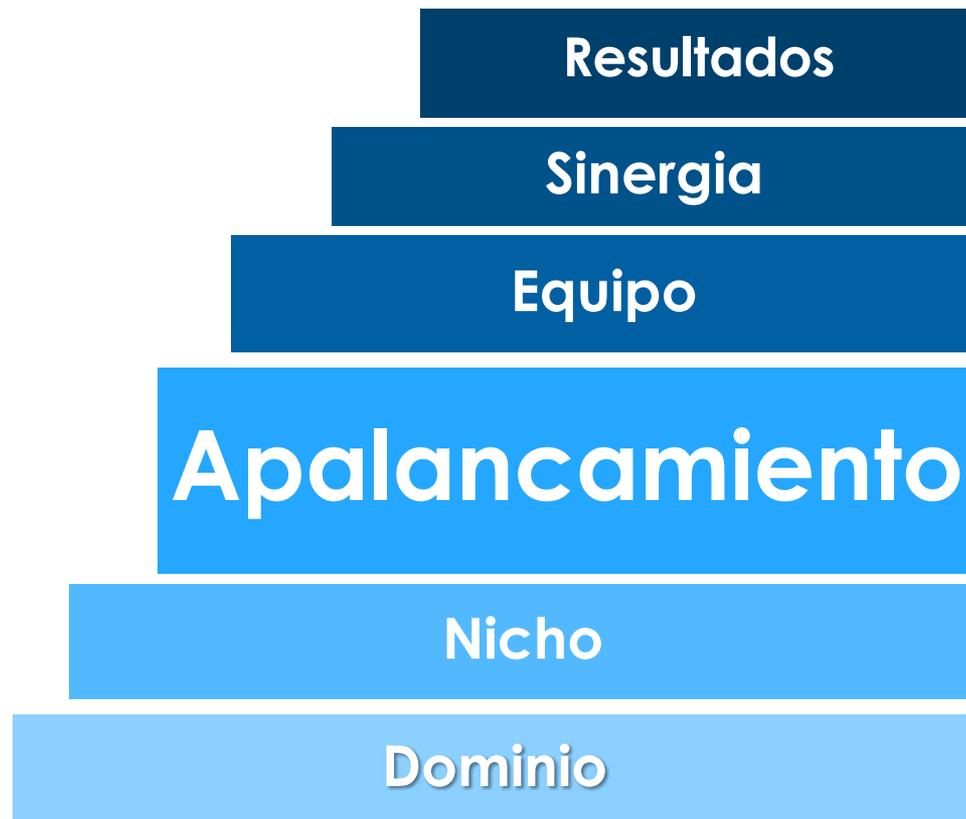
**No es necesario hacer cosas
extraordinarias para tener
resultados extraordinarios.”**

Warren Buffett

Dominio del caos al control...

Apalancamiento:

Una empresa comercial,
rentable,
que funciona...



El Apalancamiento trata de...

Saving _____ • *Ahorrando*

Your _____ • *Tu*

Self _____ • *Propio*

Time _____ • *Tiempo*

Energy & _____ • *Energía y*

Money _____ • *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...

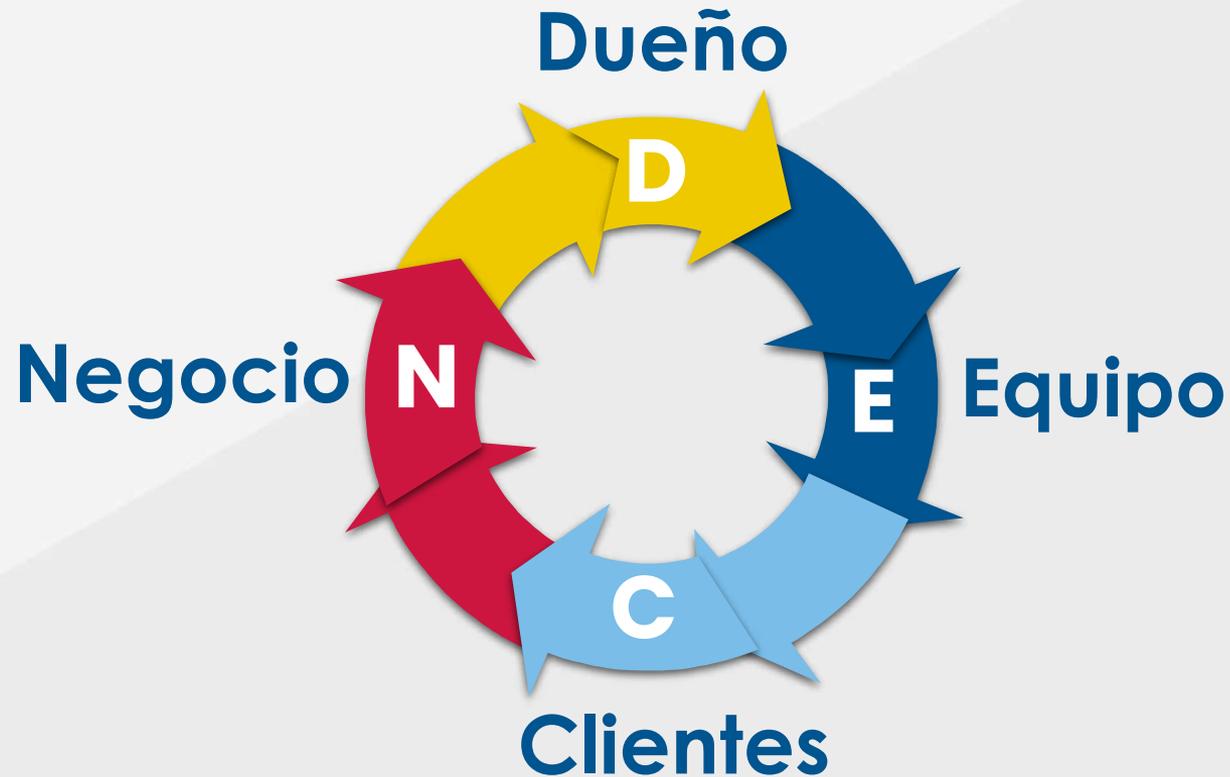


Ahora, piensa en tu equipo...

“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...**



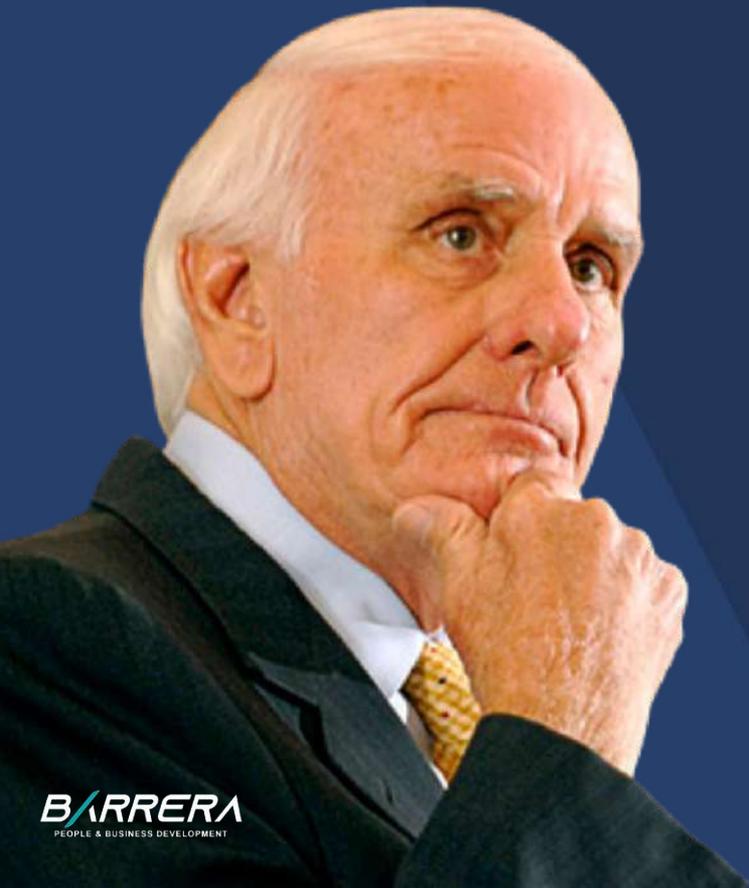
“

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 shown from the waist down, in a starting crouch on a dark, reflective surface. Their hands are flat on the ground, and their feet are positioned for a start. A bright, glowing light source is behind them, creating a lens flare and illuminating the scene. The background is a dark, cloudy sky.

¡Ahora es momento de...

...ponerte
en ACCIÓN!

GRACIAS

¿DUDAS?

CONTACTO



@barrera.business.development



@barrera_mexico



/coachdanielbarrera



223 113 7787
