

A woman in a floral top is holding a young child in a blue dress. They are in a rural, outdoor setting with laundry hanging on a line in the background. The scene is dimly lit, suggesting dusk or dawn.

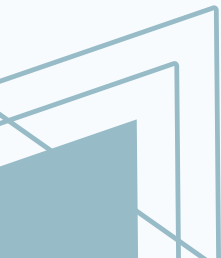
LECCIÓN 7

CONSOLIDAR UNA IDEA DE NEGOCIO

“NO ES SOBRE LAS IDEAS. SINO SOBRE
HACER QUE ESTAS SE VUELVAN
REALIDAD”

- SCOTT BELSKY

LA TOMA DE DECISIONES.

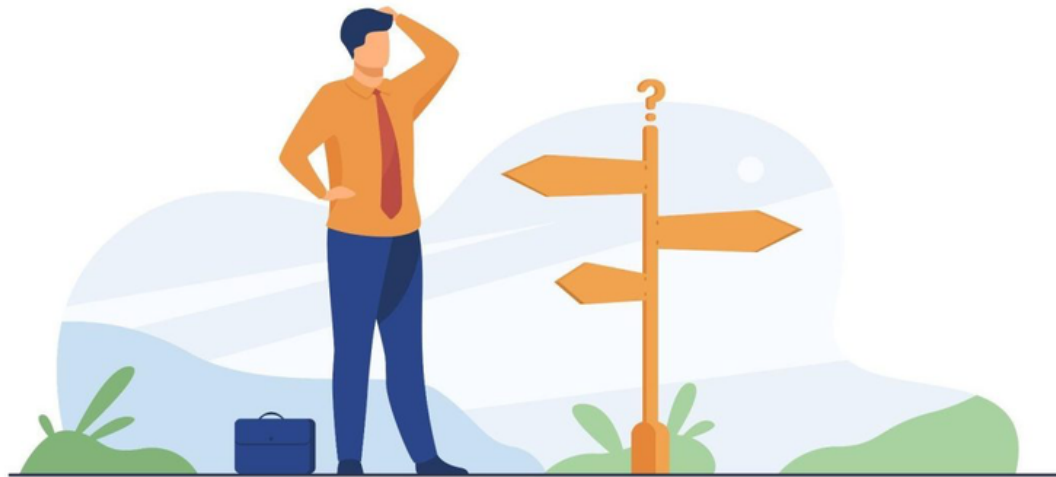




“Solo podremos tomar decisiones acertadas si sabemos cómo analizar e interpretar los datos”- Avinash Kaushik

Toma de decisiones “asertivas”.

Una decisión asertiva es aquella que ha sido tomada analizando los pros y los contras; viendo alternativas, oportunidades y amenazas de manera tal que el resultado sea satisfactorio. La idea es tener claro cuál es el objetivo, qué queremos lograr y para qué lo queremos hacer.



**“Tomar
decisiones
asertivas
ayuda a lograr
objetivos”.**

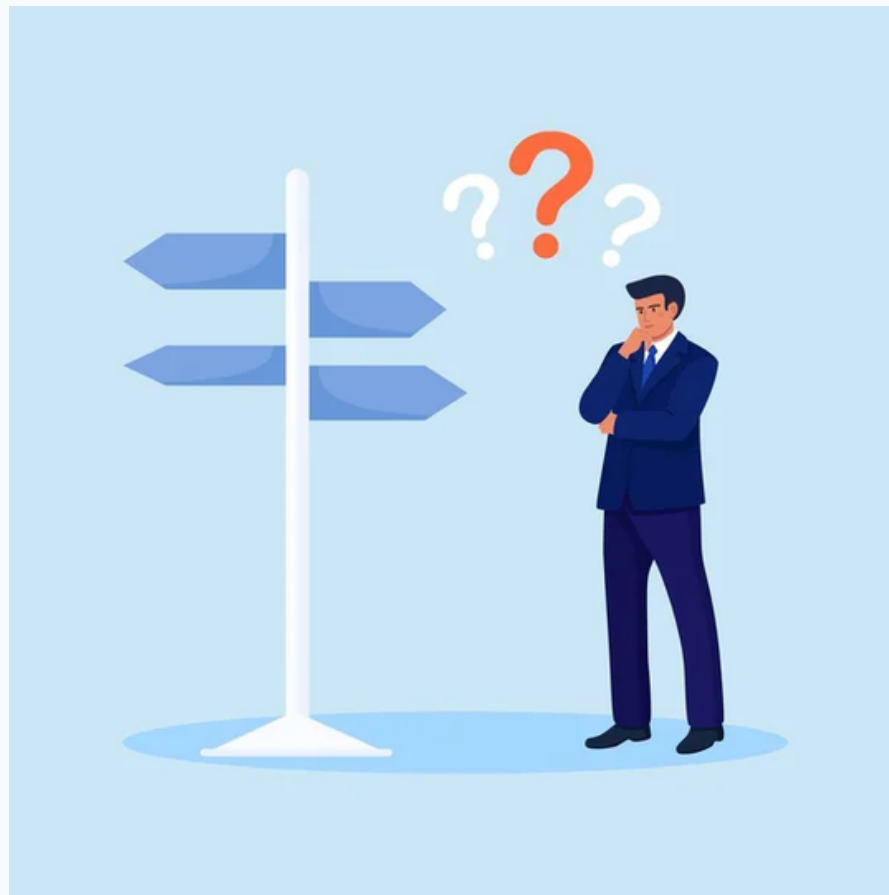


¿Cómo lograrlo?

Tomar decisiones asertivas transforma hasta los resultados que están por el suelo. Partir desde el compromiso que se tiene con uno mismo nos ayudará a que la elección sea más responsable.



El camino de la elección a veces es difícil. Por eso es importante preguntarse: ¿Qué deseo realmente?



**“Tomar una
decisión acertada
no es complicado,
siempre que se
cuente con los
conocimientos
precisos y se tomen
las medidas
necesarias”.**



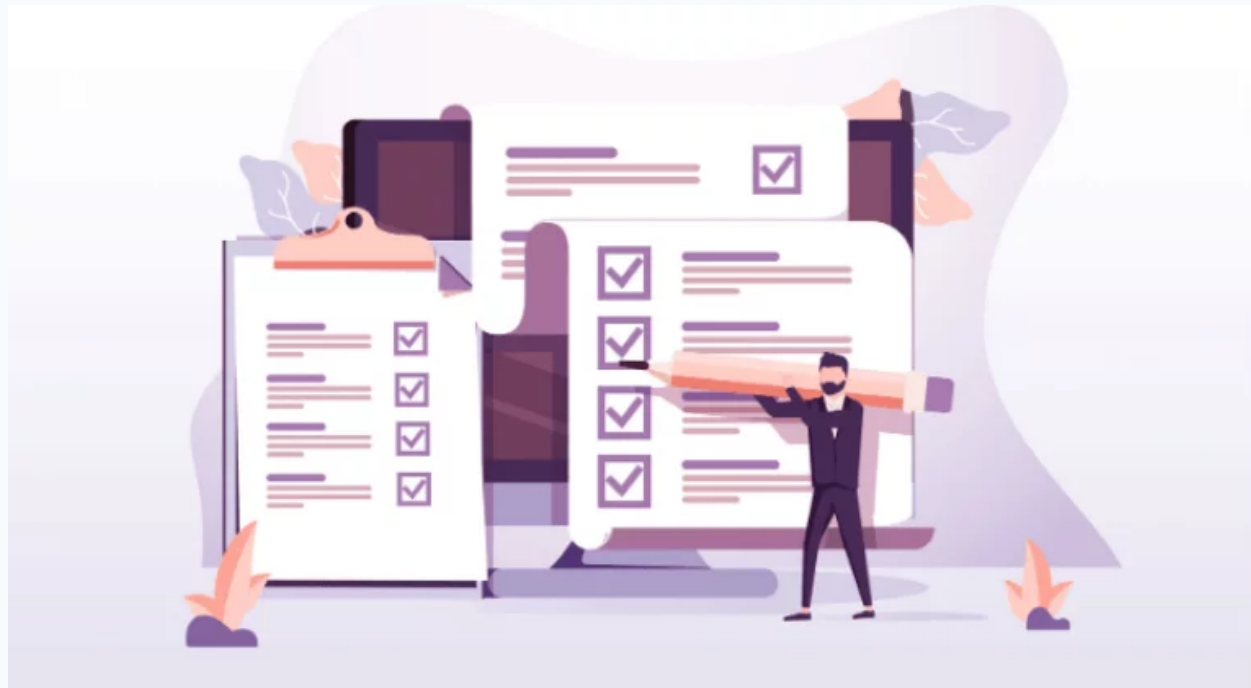
1. Conceder a cada decisión la importancia adecuada.

Es importante ayudar al mentorado a identificar entre las pequeñas decisiones rutinarias y las que pueden ser vitales. Una vez clasificadas se debe dedicar el tiempo a cada una de ellas de acuerdo a su trascendencia.



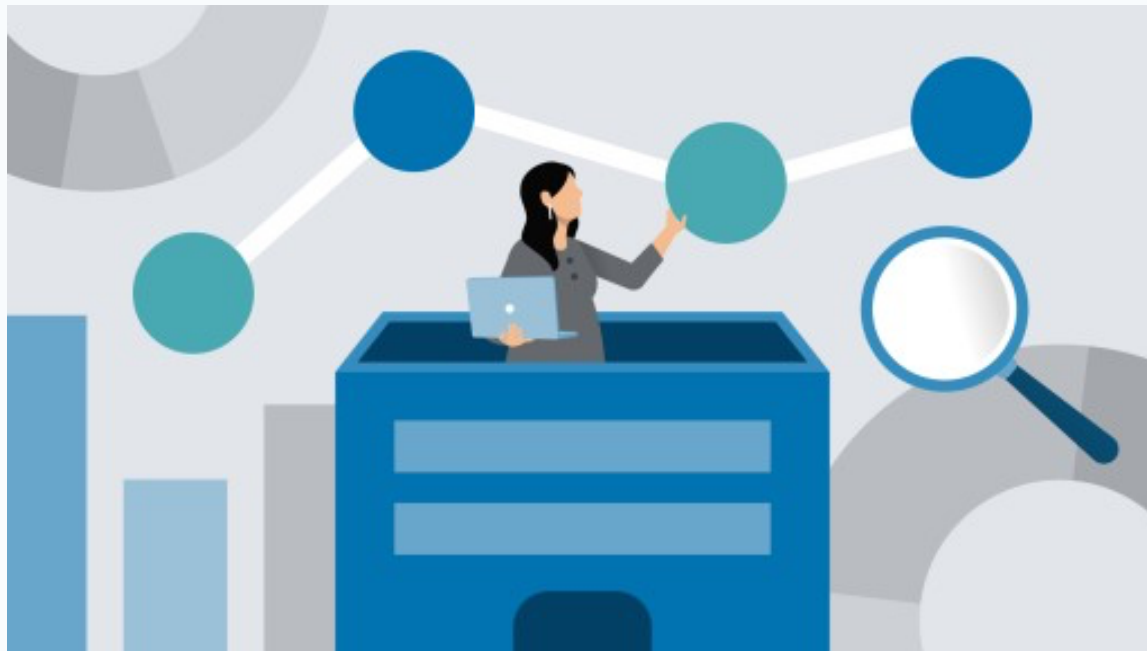
2. Recopilar la información necesaria.

Guíe al mentorado a comprender que cada decisión debe estar basada en datos que garanticen que es la mejor elección que se puede tomar.



3. Repasar todas las opciones.

Ayude al mentorado a analizar la situación desde otras perspectivas y buscar soluciones creativas. Invítelo a analizar todas las opciones y repasarlas varias veces para corroborar si hay otras posibilidades y seleccionar la más factible y beneficiosa.



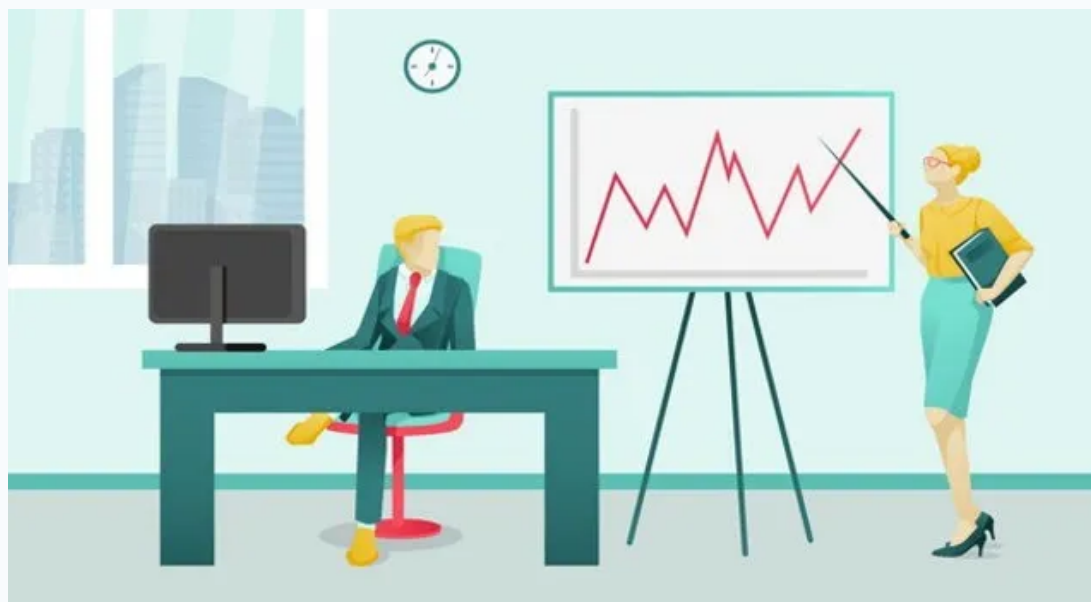
4. Valorar los riesgos de cada decisión.

Invite a su mentorado a tomar el tiempo adecuado para identificar todos los pros y contras de cada opción considerada y así poder valorar y seleccionar la mejor opción para su negocio.



5. Buscar asesoramiento cuando sea necesario.

Recuerde a su mentorado que no somos expertos en todo. Así que si se debe tomar una decisión sobre algún tema que no se domine, la mejor decisión será la de consultar a un experto que le explique todas las opciones y le oriente a fin de tomar la decisión adecuada.



6. Seguir el instinto.

invite al mentorado a combinar razón e intuición a la hora de tomar sus decisiones, de una manera equilibrada.

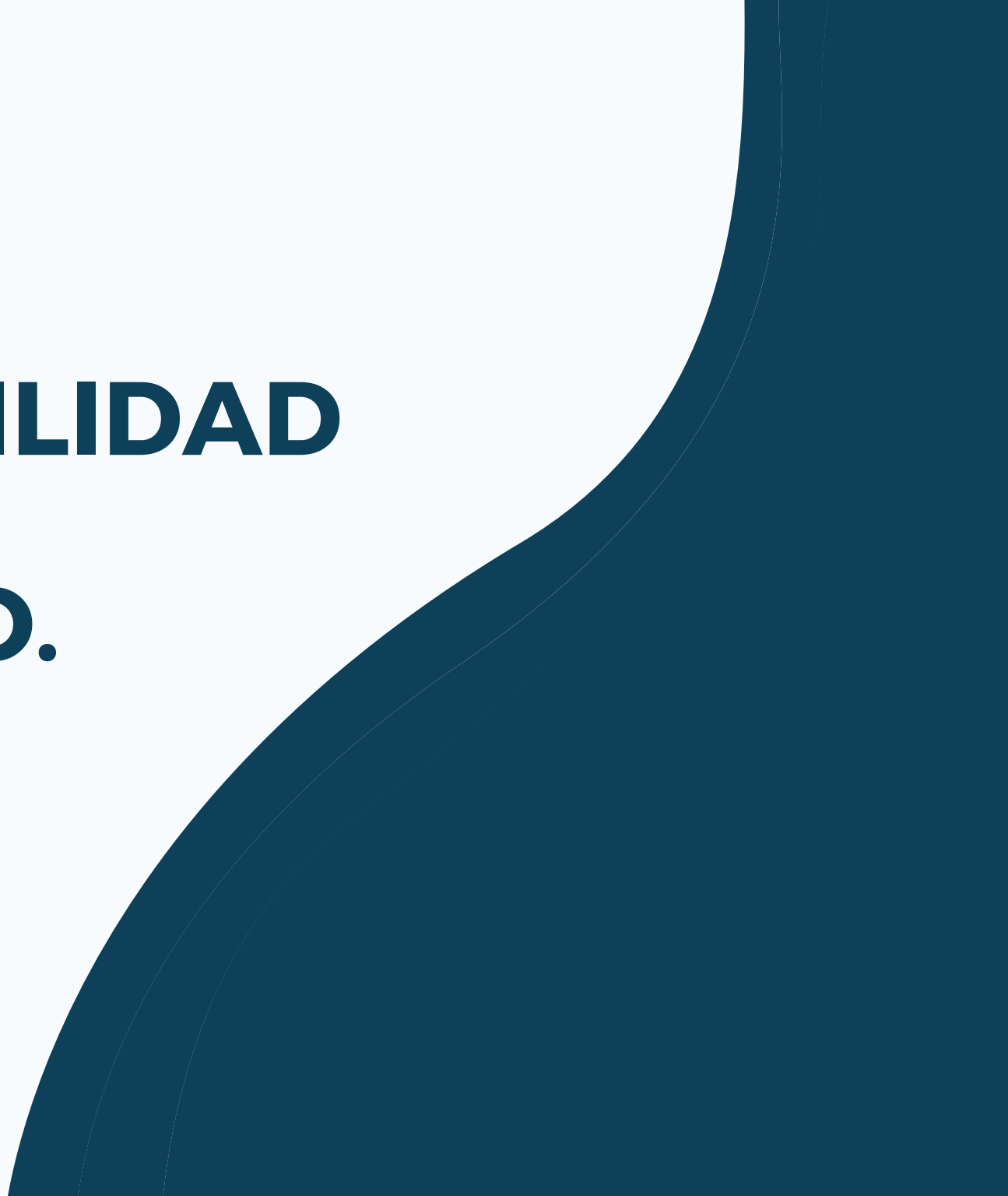
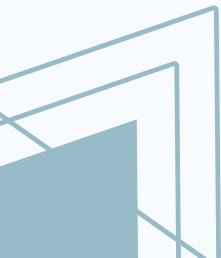


7. Que el miedo al fracaso no paralice a su mentorado.

Ayude a su mentorado a comprender que el fracaso forma parte del proceso de este proceso de elección. Si las decisiones están sustentadas por datos, si se han valorado todas las opciones y los posibles riesgos, la probabilidad de equivocarse será reducida.



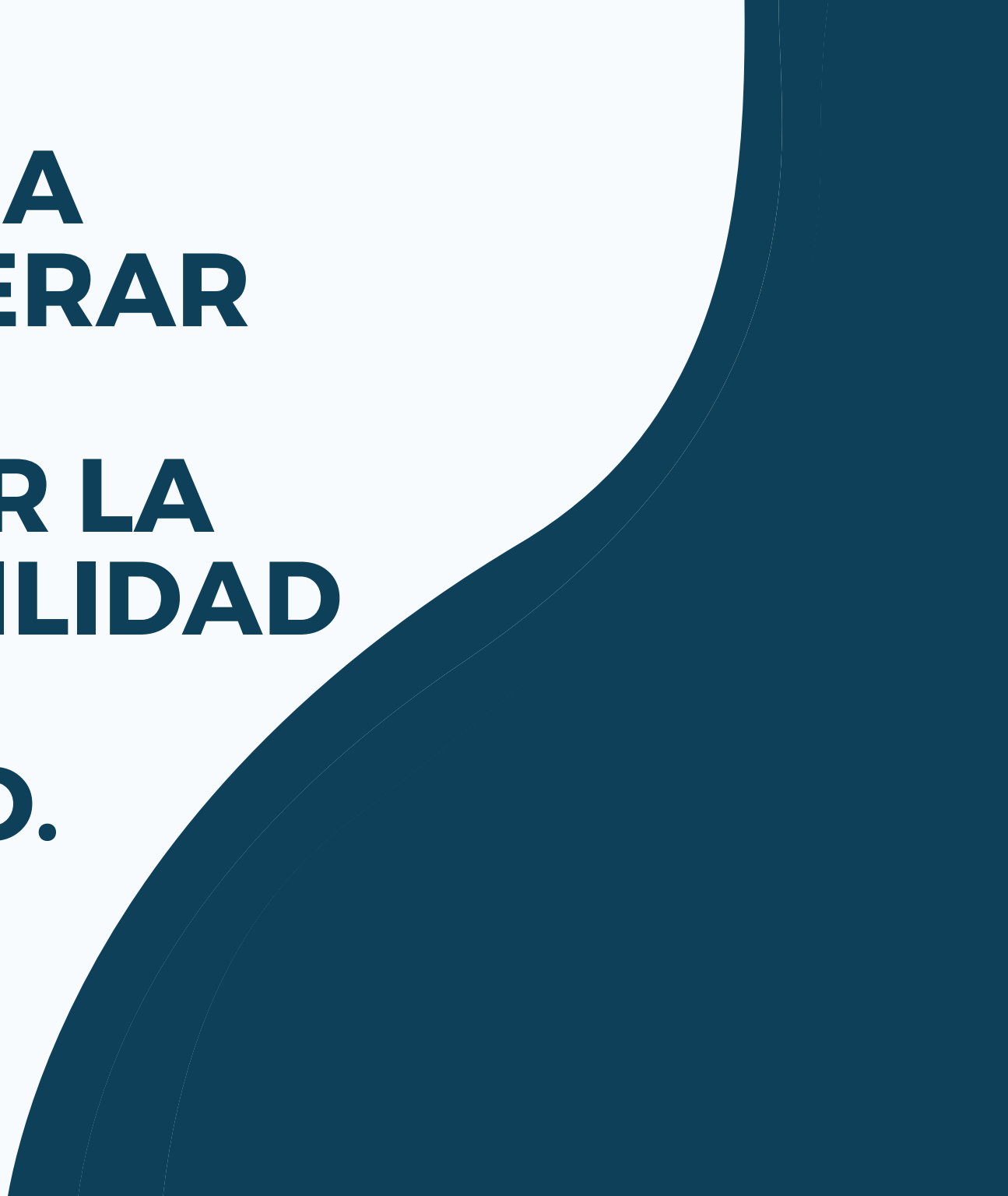
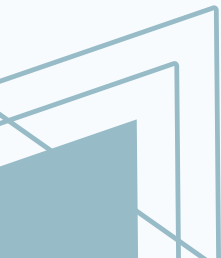
RENTABILIDAD DE UN NEGOCIO.



Una de las mejores maneras de saber si un negocio es rentable es comparar los ingresos con los gastos. Si los ingresos son mayores que los gastos, podemos calificar el negocio como rentable.

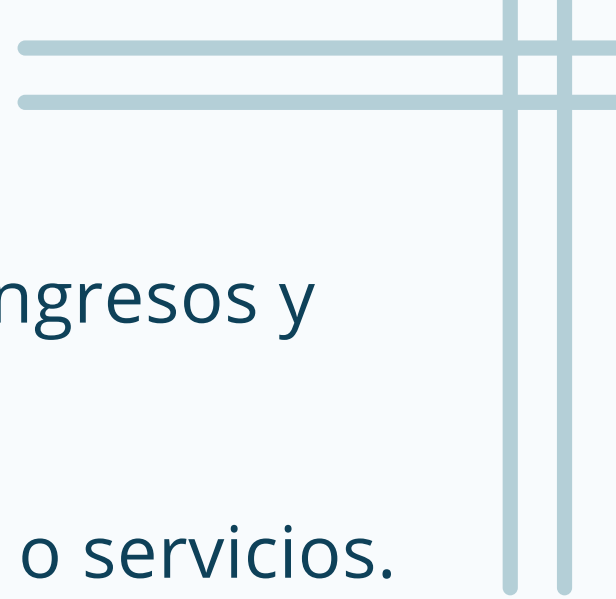


**PUNTOS A
CONSIDERAR
PARA
EVALUAR LA
RENTABILIDAD
DE UN
NEGOCIO.**



1.Determinar cuánto dinero se ha invertido en cosas esenciales para el negocio. Aquellas cosas sin las que no podría comenzar el negocio.



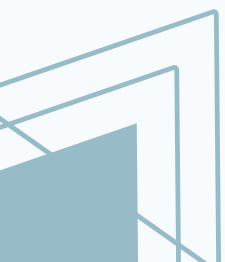


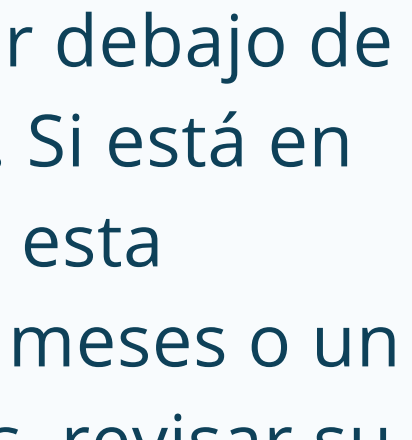
2. Calcular la ganancia del negocio, considerando la diferencia entre los ingresos y gastos generados.

a. Ingresos por la venta de productos o servicios.

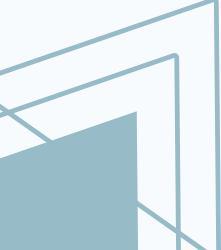
b. Gastos: Electricidad, agua, suministros (harina, leche, azúcar, platos, etc) y su salario.

Ventas Febrero:	\$5000
Gastos Febrero:	\$3000
Ganancia:	\$2000





3. Resultados. Si la ganancia está por debajo de “cero”, está bien si está en sus inicios. Si está en cero se llama “punto de equilibrio”. Si esta situación continúa después de varios meses o un año, es importante repensar las cosas, revisar su plan de negocios e identificar los cambios que se deben realizar para poder obtener la ganancia adecuada. Si los ingresos son mayores que los costos y se mantiene constantemente, podemos decir que es un negocio rentable y pronto se podrá recuperar la inversión realizada.



Ejemplo:

Ventas Febrero: \$3000
Gastos Febrero: \$4000
Ganancia: -\$1000

Normal en el inicio

Ventas Febrero: \$3000
Gastos Febrero: \$3000
Ganancia: \$0

“Punto de equilibrio”

Ventas Febrero: \$5000
Gastos Febrero: \$3000
Ganancia: \$2000

Negocio rentable

Cómo calcular la rentabilidad de un negocio.

Ejemplo:

Ventas Febrero: \$5000

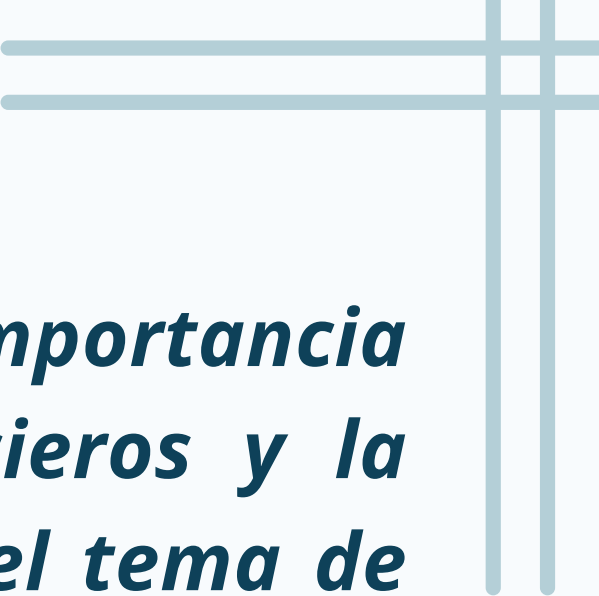
Gastos Febrero: \$3000

Ganancia: \$2000

Negocio rentable

(Ganancia/Inversión) x 100 = RDI (Retorno de inversión) Debe de ser mayor de 30%.

(2000/3000) x 100 = 66.66%



“Recuerde a su mentorado la importancia de realizar sus registros financieros y la relación que esta actividad con el tema de rentabilidad de un negocio.

Exhórtelo a continuar con su compromiso personal de cambiar sus hábitos a fin de lograr la autosuficiencia financiera que desea”.

