

Crecimiento Exponencial para Pymes: ¿cómo hacerlo bien, rápido y seguro?

Por Lucía Miralles González. 29 octubre 2021



crecimiento

¿Qué harías en cada caso?

Caso A:
Han disminuido las ventas un 25% este año.

Caso B:
Han aumentado las ventas un 25%

¡Exacto! Un Plan de Estrategia en ambos casos!!!



¿Qué hacemos si las Ventas disminuyen?

Opción 1: actuar sobre los costes

- Comprar Más Barato
- Optimizar procesos y procedimientos
- Maximizar la Productividad de los Recursos



iii Manteniendo la Calidad del empleo !!!

iii Manteniendo la Calidad de producto !!!

Opción 2: actuar sobre los precios

- Devaluar
- Ofertar
- Abaratar producción...



**Quien a precio Vende...,
a precio Pierde...**

Una trampa llamada "OFERTAS"

Costes producción	100 €	100 €
PVP	150 €	-20%: 120€
Gastos fijos	50.000 €	50.000 €
Unidades a vender	1.000	2.500
Rentabilidad 100.000 €	3.000 udes	7.500 udes

Mi margen:

Si subo mi precio:.....

	20%	25%	30%	35%	40%	45%	50%	55%	60%
4%	17%	14%	12%	10%	9%	8%	7%	7%	6%
6%	23%	19%	17%	15%	13%	12%	11%	10%	9%
8%	29%	24%	21%	19%	17%	15%	14%	13%	12%
10%	33%	29%	25%	22%	20%	18%	17%	15%	14%
12%	38%	32%	29%	26%	23%	21%	19%	18%	17%
14%	41%	36%	32%	29%	26%	24%	22%	20%	19%
16%	44%	39%	35%	31%	29%	26%	24%	23%	21%
18%	47%	42%	38%	34%	31%	29%	26%	25%	23%
20%	50%	44%	40%	36%	33%	31%	29%	27%	25%
25%	56%	50%	45%	42%	38%	36%	33%	31%	29%
30%	60%	55%	50%	46%	43%	40%	38%	35%	33%

Mi margen:

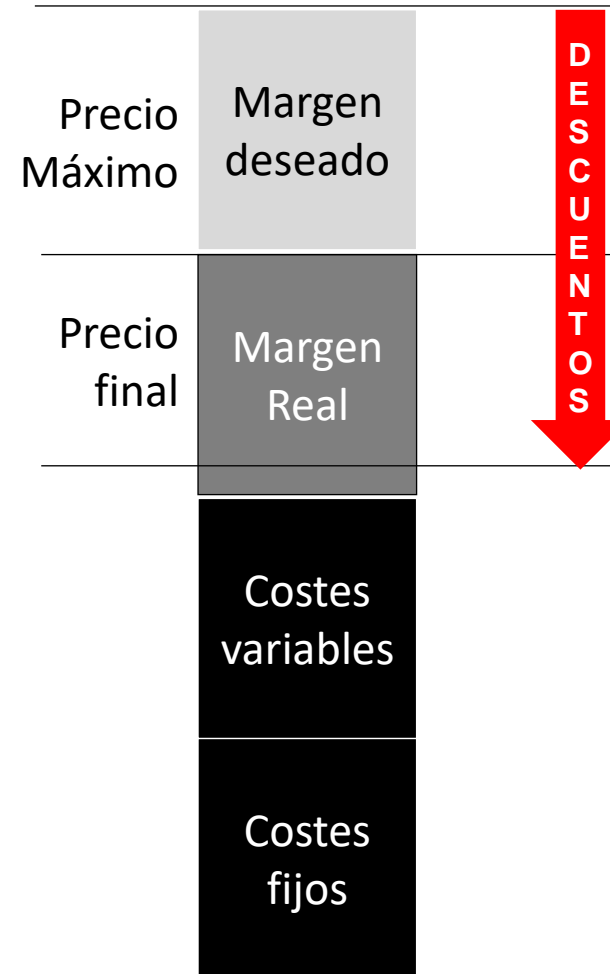
Si bajo mi precio:.....

	20%	25%	30%	35%	40%	45%	50%	55%	60%
4%	25%	19%	15%	13%	11%	10%	9%	8%	7%
6%	43%	32%	25%	21%	18%	15%	14%	12%	11%
8%	67%	47%	36%	30%	25%	22%	19%	17%	15%
10%	100%	67%	50%	40%	33%	29%	25%	22%	20%
12%	150%	92%	67%	52%	43%	36%	32%	28%	25%
14%	233%	127%	88%	67%	54%	45%	39%	34%	30%
16%	400%	178%	114%	84%	67%	55%	47%	41%	36%
18%	900%	257%	150%	106%	82%	67%	56%	49%	43%
20%		400%	200%	133%	100%	80%	67%	57%	50%
25%			500%	250%	167%	125%	100%	83%	71%
30%				600%	300%	200%	150%	120%	100%

PROMOCIÓN TRADICIONAL: al PRECIO

Devalúa “marca –producto / servicio”
Objetivo: mantener el Volumen ¿la rentabilidad?

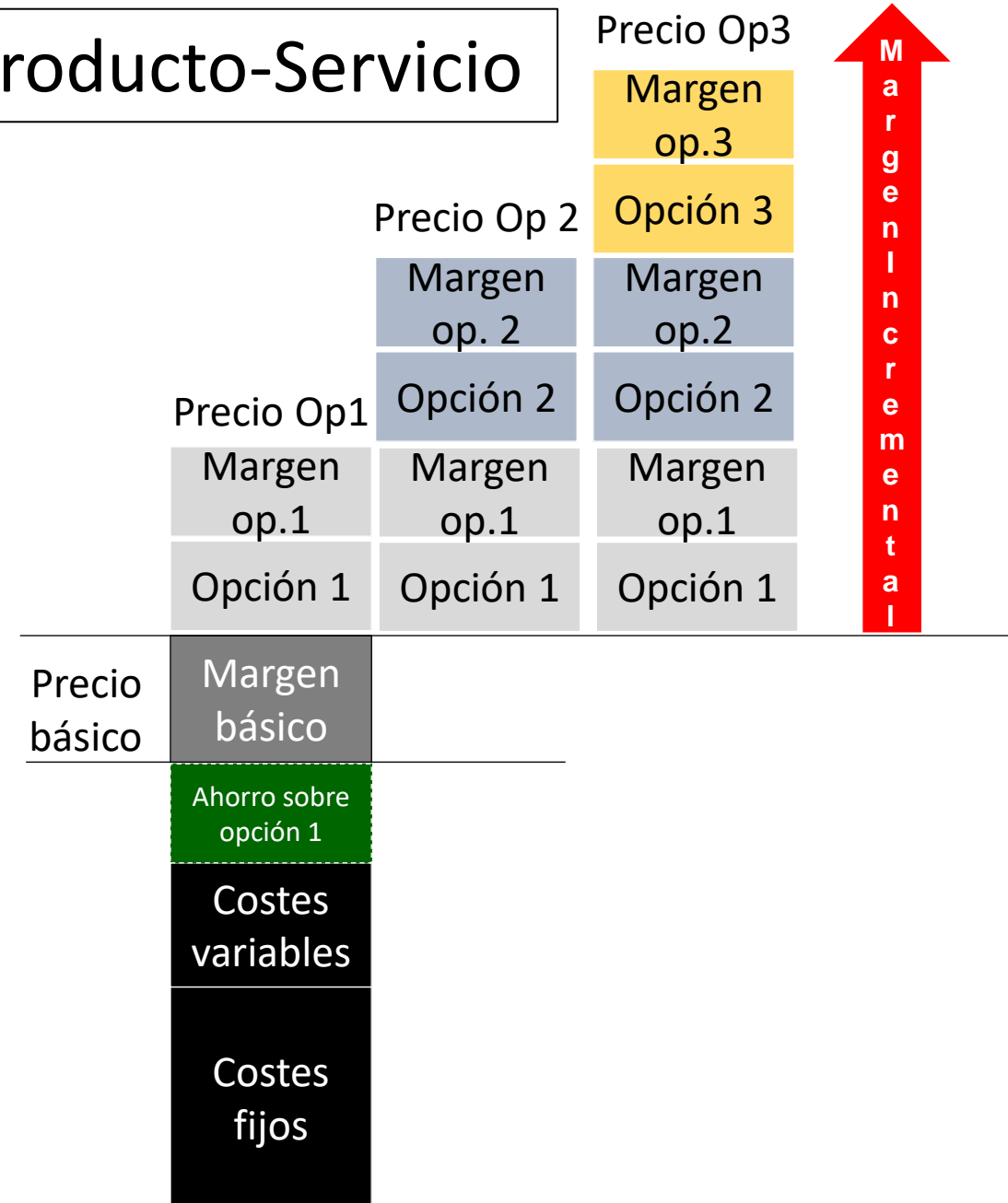
Creencia errónea: “atrae clientes”. ¡falso!: atrae impulsos



MEJOR OPCIÓN: CRECIMIENTO desde Producto-Servicio

¡mejora la opción de compra!

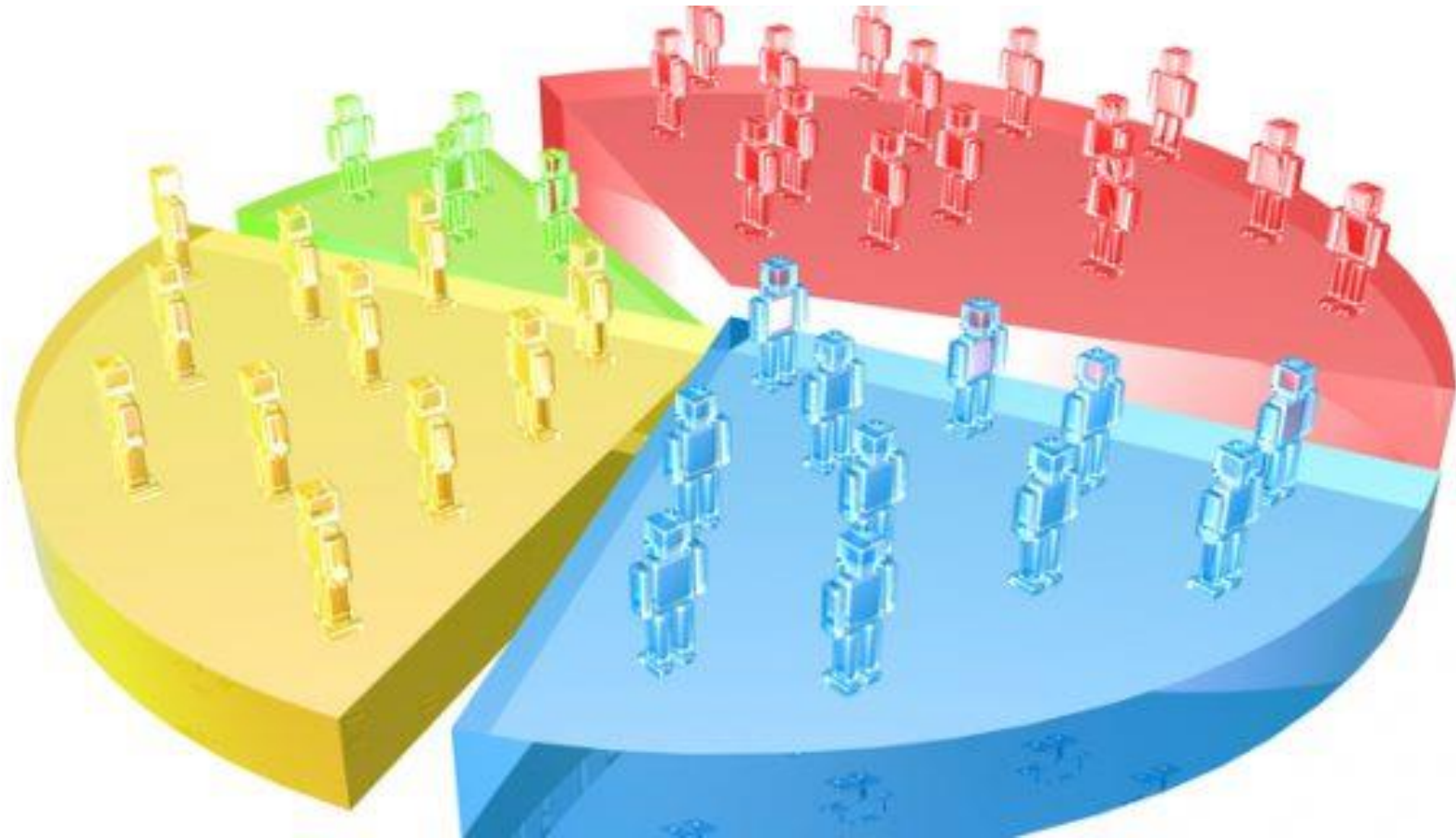
Revaloriza Marca / Producto-Servicio
 Decide el Cliente
 No tiene “techo”...
 No afecta al “suelo”
 Responde a un formato: modular, flexible,
 “self”, incrementalista



MEJOR OPCIÓN: CRECIMIENTO desde el Cliente

¡Cambia de “nicho-mercado”!

¡piensa en CRECER con mentalidad Exponencial!



“cultura de la abundancia”

**Enfoque en el
Cliente**



Identificando “Océanos Azules”

Mi propuesta de Valor

OTROS SEGMENTOS O MERCADOS

Nichos-Oportunidades

Otros Problemas para similares soluciones

Mentalidad Abundancia



Más Ventas = Más Éxito

NO THANKS

Crecer en 3 direcciones





¡¡¡¡Clientes – Facturación y Beneficios SON RESULTADOS!!!!



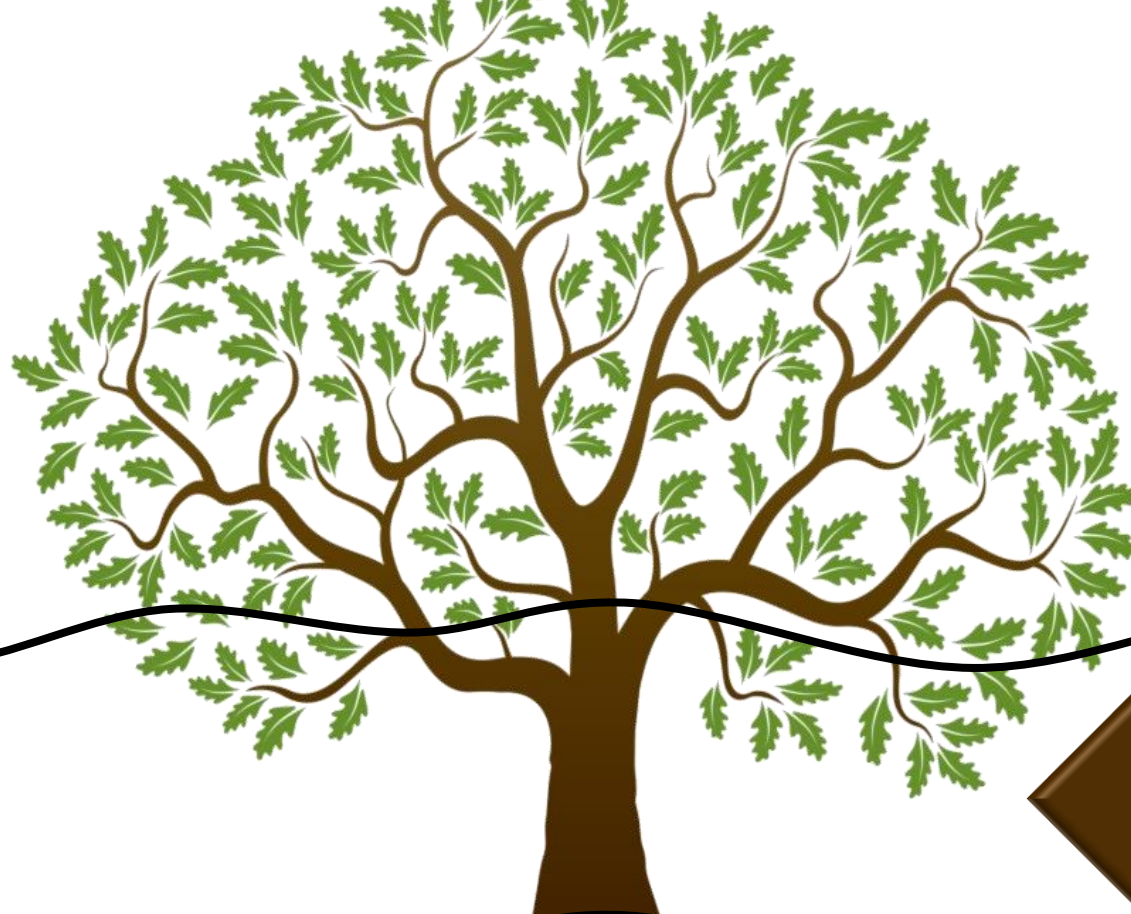
2 errores Frecuentes:

1. MIENTRAS FLUYE..., no atiende otra cosa
2. CUANDO BAJA O SE PARA..., no sé atender ninguna otra cosa



Los GRANDES ERRORES:

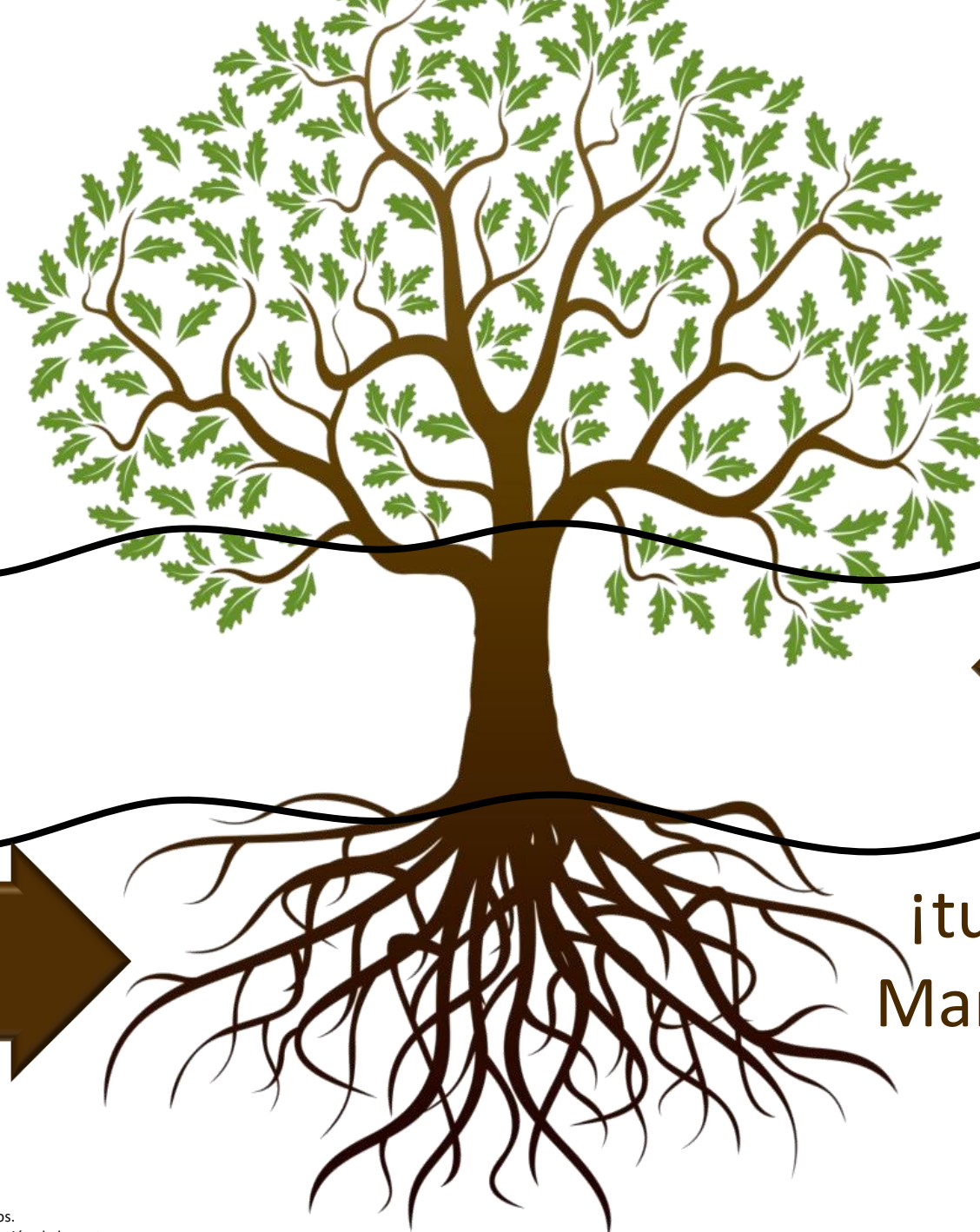
- 1: “cuanto menos mejor”: ¡¡mal servicio!!
- 2: cuanto menos mejor: ¡¡cuellos de botella
- 3: cuanto menos mejor: si crisis o inestabilidad ¡¡colapso!



¿QUÉ ES ESTRUCTURA?

1. Talento
2. Finanzas
3. Tecnología
4. Alianzas

Márketing –
Remárketing
Venta!!....



**Clientes
Facturación
Beneficios**

MÍNIMA ATENCIÓN
ESTRUCTURA

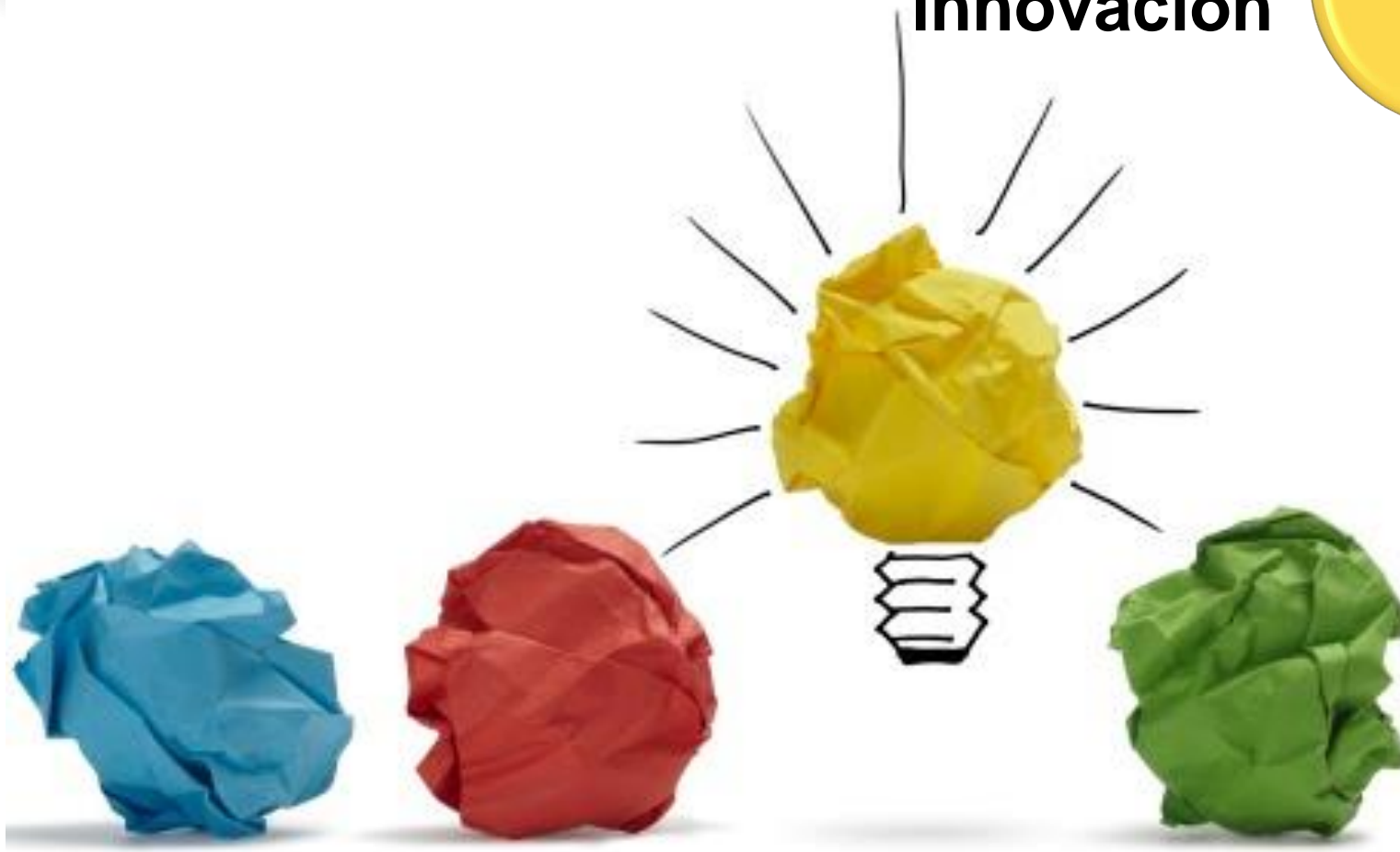
GRAN OLVIDO
CULTURA-VALORES-
RELACIONES -MARCA

¡tu inversión en Cultura-
Marca es % a tu capacidad
de crecimiento!



Crecimiento Funcional: innovación

funcional





**Estrategias
Exponenciales**

**Crear Nuevo
Negocio**

**Alianzas
estratégicas**

**Transferir – externalizar
negocio (no estratégico)**

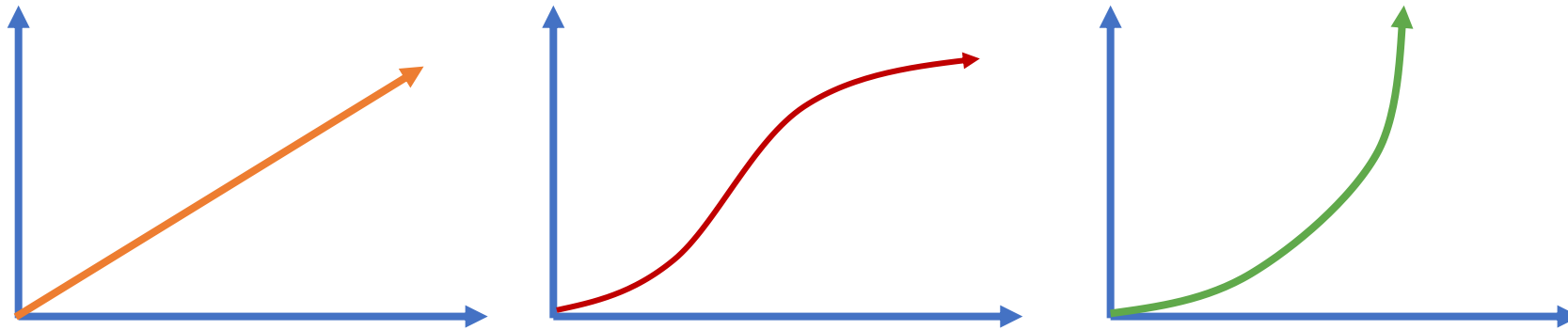
**Estrategias
tradicionales**

Subcontratar

**Adquirir nuevos
Recursos**

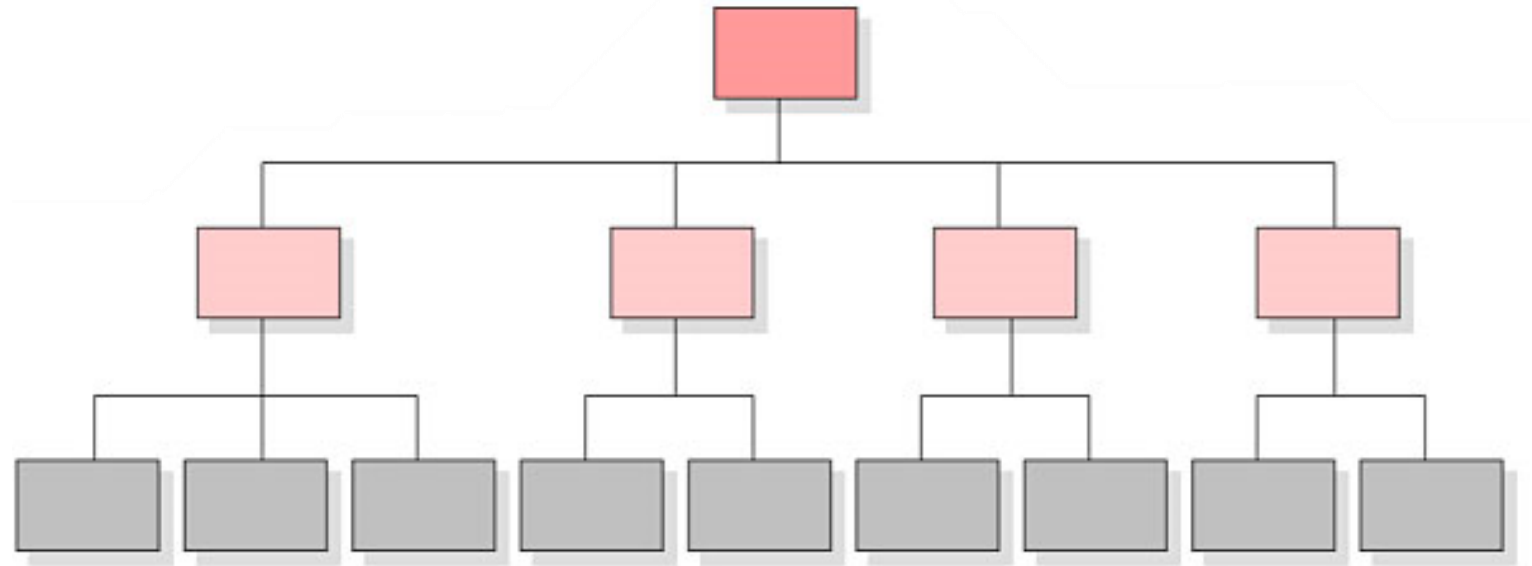
**Aumentar Plantilla e
Infraestructura**

Crecimiento Exponencial



CRECIMIENTO EN ECOSISTEMAS

Sistemas Organizativos Tradicionales



ESTRUCTURAS RIGIDAS

DISEÑADA POR LA FUNCIÓN: QUÉ HACE

ALTA RESISTENCIA AL CAMBIO

MOVILIDAD "PLANA": horizontal / vertical

Fluido

Medio Continuo

Atracción débil entre Moléculas

Capacidad de adoptar formas diferentes

Carecen de memoria de forma o fuerzas
restitutivas



Las pymes están mejor preparadas para el crecimiento dinámico



Ecosistema: Estructura Fluida

Es una Estructura FUNCIONAL que ha perdido la rigidez derivada de la Jerarquía.
Su principal sistema de funcionamiento es la capacidad de establecer RELACIONES multidireccionales diversas en intensidad, temporalidad y permanencia que pueden cambiar y transformarse de forma dinámica por estímulos internos y/o externos.

**En un Ecosistema de CRECIMIENTO EXPONENCIAL
las decisiones y las relaciones
se fundamentan de un PROPÓSITO transformador masivo.**



¿cómo es tu negocio, tu empresa, tu organización?
¿qué la hace “rígida – sólida”?
¿qué la hace “ágil – fluida”?

¿cómo preparar mi Negocio para construir Ecosistemas?

**IDENTIFICA OBJETIVOS
Y RESULTADOS
CONCRETOS Y
ABIERTOS**

**IDENTIFICA EL MEJOR
“ECOSISTEMA” PARA TI**

**IDENTIFICA TU
PROPÓSITO Y VALOR
AÑADIDO DIFERENCIAL**

**CONSTRUYE
RELACIONES DE
COOPERACIÓN Y
CONFIANZA**



Ecosistemas Distintos son Identificables como tales

Los elementos son diferentes entre sí, reconocibles y todos necesarios

Los mecanismos de relación son múltiples, diversos y dinámicos

¿Cuál es mi Ecosistema?

Tipos de Ecosistemas Empresariales



Sí son “ecosistemas”

Red de Comercio Justo

Sistemas de Fidelización
conjunta

Programas de incentivación
de venta

No son “ecosistemas”

Subcontratación de Servicios



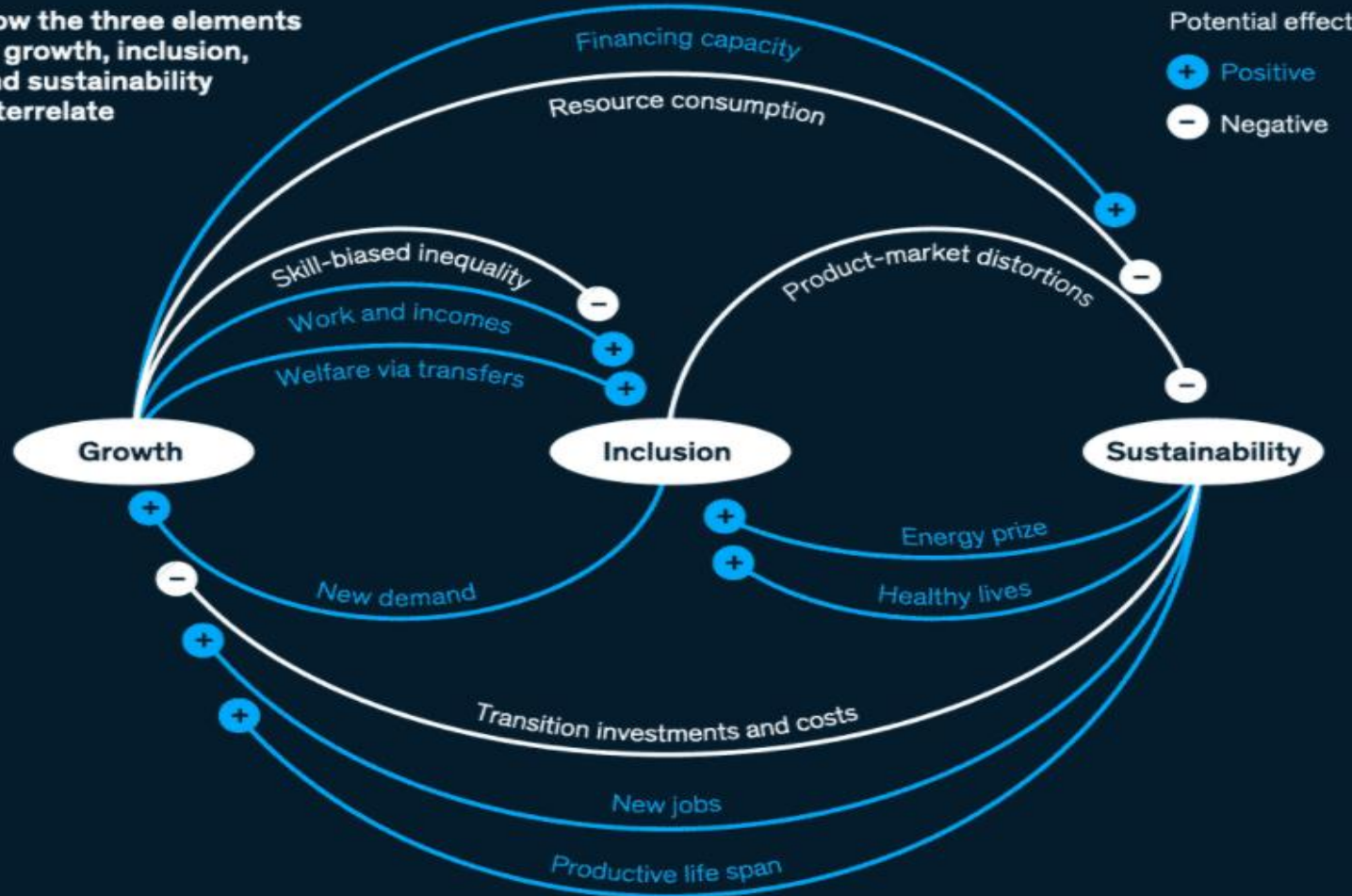
CREAR ECOSISTEMAS QUE PROPICIEN EL CRECIMIENTO
REQUIERE "ATMÓSFERAS" - "CULTURA" QUE LO PROPICIEN

conclusiones



Sustainable and inclusive growth can be a dynamic, self-reinforcing combination, but achieving that will require addressing counteracting forces.

How the three elements of growth, inclusion, and sustainability interrelate



Growth

Without growth, how will we achieve prosperity and well-being, or pay for the transitions needed to make the economy more sustainable and inclusive?

Inclusion

Without inclusion—an opportunity for productive work and life satisfaction for all citizens—how will we ensure the demand that propels growth?

Sustainability

Without sustainability, how can we have a long-term tenable view on growth for our generation and the next?

conclusiones



Las Tecnologías van a ser DETERMINANTES

SIN ESTRATEGIA DE CRECIMIENTO, las empresas son “barquitas a la deriva”

El TAMAÑO importa., en todos los sentidos.

La INTEGRACIÓN Y COOPERACIÓN es la nueva forma de hacer Negocios

CRECIMIENTO PARA TODOS – CRECIMIENTO PARA SIEMPRE





/CEA.es



@CEA.es_



/CEA.es



Gracias

Coraboran:



Financiado por:

