

**ALVARO VAL**  
CONSULTOR FINANCIERO



Financiado por:



# Rompe el techo de tu negocio

8 pasos para conseguir el éxito.

**ALVARO VAL**  
CONSULTOR FINANCIERO

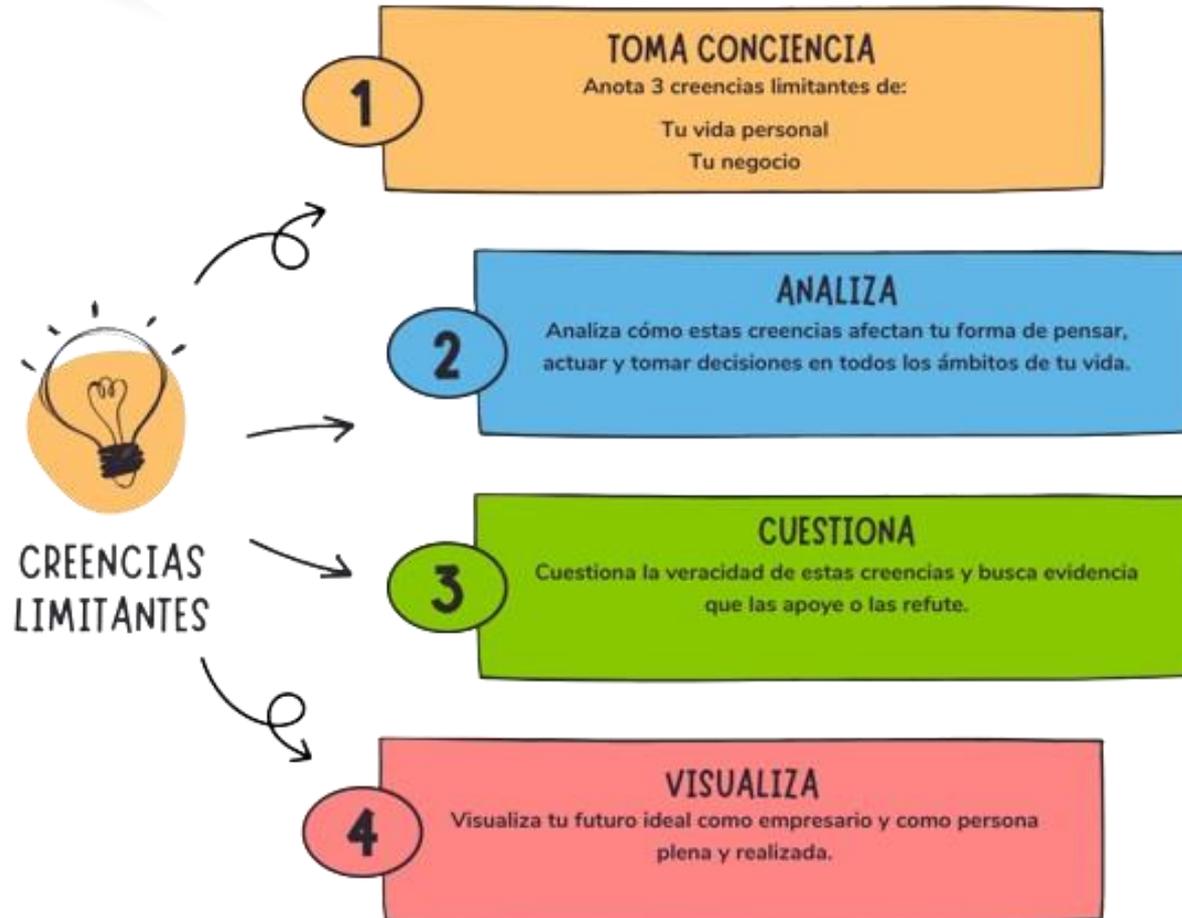
 @\_alvaroval

Financiado por:



¿Qué creencias limitantes te han impedido alcanzar el éxito en tu negocio y en tu vida personal?

# 1. Identifica tus creencias limitantes



## 2. Define tu visión y objetivos

# SMART



## 2. Define tu visión y objetivos

# SMART



Vida personal

Profesional

## 2. Define tu visión y objetivos



Vida personal

Profesional

*3 minutos para apuntar 2 objetivos SMART de tu vida personal y profesional*

*Ejemplo:*

*Quitarme la hipoteca en 15 años (Necesito 85.000€ en 15 años)*

## 2. Define tu visión y objetivos

*Ejemplo:*

### Vida Personal

*Quitarme la hipoteca en 15 años  
(Necesito 85.000€ en 15 años).*

*Empezar a ahorrar 200€/mes en  
agosto de 2024.*

### Profesional

*Incrementar la facturación un  
30% el próximo semestre de  
2024.*

*Ampliar la plantilla de  
trabajadores de 3 a 5 entre  
septiembre y diciembre de 2024.*

## 2. Define tu visión y objetivos

*Una vez registrados los objetivos SMART...*

1. Crea un plan de acción detallado para tu negocio, que incluya las acciones, los responsables, los plazos y los recursos necesarios.
2. Crea también un plan de acción para tu vida personal, que te ayude a alcanzar tus metas de desarrollo personal y profesional.
3. Revisa y actualiza tus planes de acción periódicamente para adaptarlos a los cambios del mercado y a tus avances.

## 2. Define tu visión y objetivos

*Una vez registrados los objetivos SMART...*

1. Crea un plan de acción detallado para tu negocio, que incluya las acciones, los responsables, los plazos y los recursos necesarios.
2. Crea también un plan de acción para tu vida personal, que te ayude a alcanzar tus metas de desarrollo personal y profesional.
3. Revisa y actualiza tus planes de acción periódicamente para adaptarlos a los cambios del mercado y a tus avances.

## *Planificación*

# 3. Toma acción masiva y constante



# 3. Toma acción masiva y constante

No esperes el momento perfecto, comienza ahora mismo a tomar acción.

Enfócate en la acción, no en la perfección.

Celebra tus logros, grandes y pequeños.

# 3. Toma acción masiva y constante

No esperes el momento perfecto, comienza ahora mismo a tomar acción.

*Ejemplo:*

Objetivo

*Quitarme la hipoteca en 15 años (Necesito 85.000€ en 15 años).*

# 3. Toma acción masiva y constante

No esperes el momento perfecto, comienza ahora mismo a tomar acción.

*Ejemplo:*

Objetivo

*Quitarme la hipoteca en 15 años (Necesito 85.000€ en 15 años).*

Acción:

Ahorrar 600€/mes

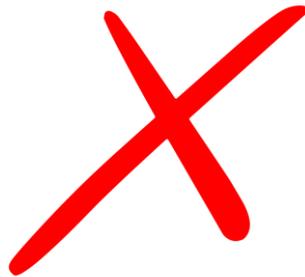
# 3. Toma acción masiva y constante

No esperes el momento perfecto, comienza ahora mismo a tomar acción.

*Ejemplo:*

Objetivo

*Quitarme la hipoteca en 15 años (Necesito 85.000€ en 15 años).*



**¿Imposible ahora?**

# 3. Toma acción masiva y constante

No esperes el momento perfecto, comienza ahora mismo a tomar acción.

*Ejemplo:*

Objetivo

*Quitarme la hipoteca en 15 años (Necesito 85.000€ en 15 años).*



Acción:

Empezamos con 50€/mes

# 3. Toma acción masiva y constante

Enfócate en la acción, no en la perfección.

*Ejemplo:*

Objetivo

*Quitarme la hipoteca en 15 años (Necesito 85.000€ en 15 años).*

Acción:

Empezamos con 50€/mes



# 3. Toma acción masiva y constante

Celebra tus logros, grandes y pequeños.

*Ejemplo:*

Objetivo

*Quitarme la hipoteca en 15 años (Necesito 85.000€ en 15 años).*

Revisión acción:

He conseguido ahorrar 2 meses seguidos

-

Capítulo doble de la serie favorita



# 4. Plan de ventas eficaz

**01.**

**DEFINE**

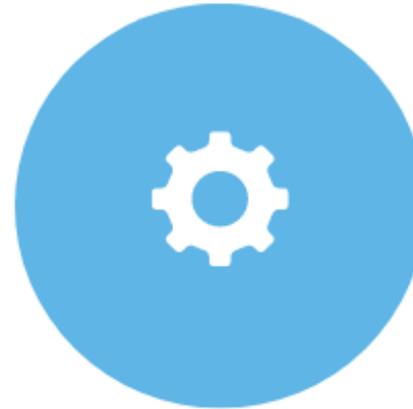
Define tu público objetivo y sus necesidades para tu negocio.



**03.**

**IMPLEMENTA**

Implementa estrategias de marketing y ventas efectivas para tu negocio.



**02.**

**CREA**

Crea una propuesta de valor atractiva que diferencie tu negocio de la competencia.



**04.**

**MIDE**

Mide y analiza los resultados para optimizar tu plan de ventas de tu negocio.



# 4. Plan de ventas eficaz

Ejemplo: Escuela de música

**01.**

**DEFINE**

Define tu público objetivo y sus necesidades para tu negocio.



*Niños entre 8 y 12 años que buscan una forma divertida de aprender un instrumento.*

**02.**

**CREA**

Crea una propuesta de valor atractiva que diferencie tu negocio de la competencia.



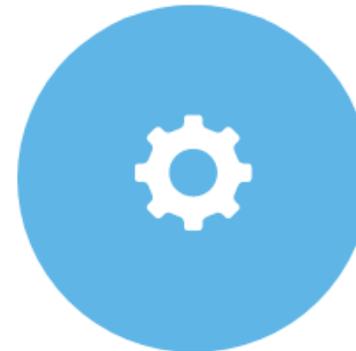
*Cursos para niños con profesores experimentados en enseñanza musical online y metodología divertida.*

# 4. Plan de ventas eficaz

Ejemplo: Escuela de música

*Crea contenido atractivo en redes sociales como tutoriales en video y colabora con youtubers infantiles.*

*Monitorea el número de niños inscritos en los cursos y las opiniones de los padres en redes sociales.*



**03.**

## IMPLEMENTA

Implementa estrategias de marketing y ventas efectivas para tu negocio.



**04.**

## MIDE

Mide y analiza los resultados para optimizar tu plan de ventas de tu negocio.

# 5. Lidera con pasión



## 5. Lidera con pasión

- Se un líder inspirador que motive a tu equipo a alcanzar su máximo potencial
- Comunica tu visión y objetivos de manera clara, entusiasta y convincente.
- Delega tareas y responsabilidades, fomentando el empoderamiento de tu equipo.
- Fomenta la comunicación y el trabajo en equipo.
- Reconoce y premia los logros de tu equipo, fomentando un ambiente de trabajo positivo y motivador.
- Busca perfiles que complementen tus habilidades y te ayuden a alcanzar tus metas.
- Invierte en la formación y el desarrollo de tu equipo.

## 5. Lidera con pasión

Honestamente, ¿Qué tan buen líder eres actualmente?

Puntúa del 1 al 10.



## 5. Lidera con pasión

¿Qué tres acciones inmediatas te harían mejorar esa puntuación?

# 6. Conoce a fondo tu negocio

Toma de decisiones estratégicas basadas en datos y análisis.

ANÁLISIS DAFO

ANÁLISIS CAME

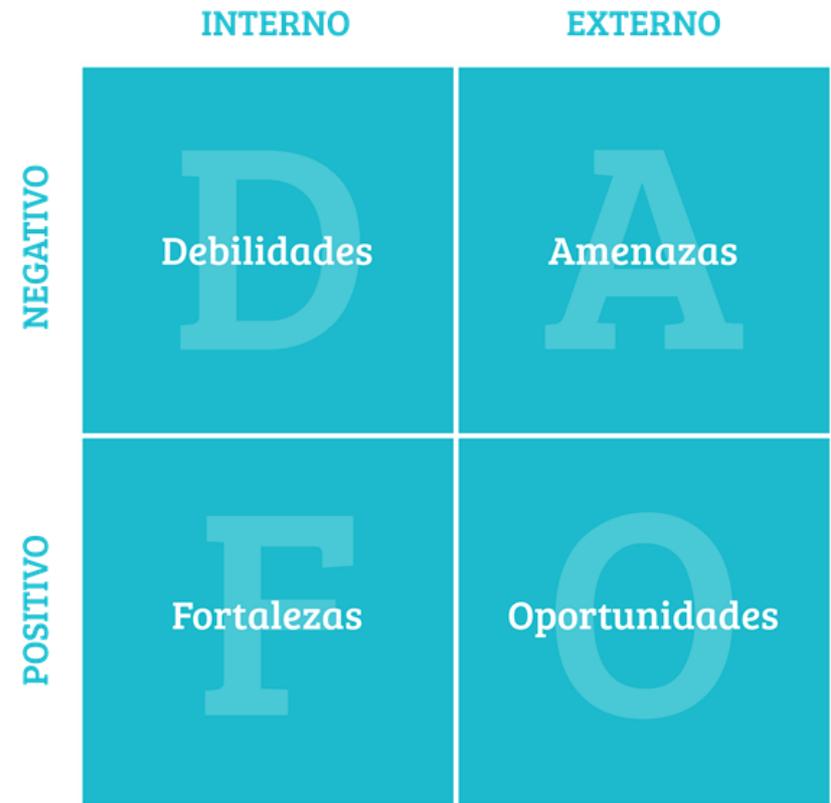
# 6. Conoce a fondo tu negocio

Toma de decisiones estratégicas basadas en datos y análisis.



# 6. Conoce a fondo tu negocio

Toma de decisiones estratégicas basadas en datos y análisis.



# 6. Conoce a fondo tu negocio

Toma de decisiones estratégicas basadas en datos y análisis.

*Ejemplo: E-Commerce*

Análisis DAFO:

- **Fortalezas:** gran variedad de productos, plataforma de pago segura.
- **Oportunidades:** aumento de la demanda de compras en línea, expansión a nuevos mercados.
- **Debilidades:** alto costo de envío, competencia feroz.
- **Amenazas:** cambios en las políticas de comercio electrónico, problemas de logística.

Análisis CAME:

- **Consolidar:** Ofrecer promociones especiales para reducir los costos de envío.
- **Aprovechar:** Expandirse a nuevos mercados geográficos a través de alianzas con empresas locales.
- **Mejorar:** Desarrollar una estrategia de marketing agresiva para diferenciarse de la competencia.
- **Eliminar:** Mejorar la experiencia de compra en línea mediante el uso de tecnología de vanguardia y atención al cliente.

## 6. Conoce a fondo tu negocio

Toma de decisiones estratégicas basadas en datos y análisis.

*Las decisiones estratégicas se toman para tener más certeza en el futuro, es decir, necesitamos una planificación que contemple todos los escenarios.*

### Planificación *Personal vs Profesional*

# 7. Adaptación al cambio

¿OPORTUNIDAD?



¿AMENAZA?

# 7. Adaptación al cambio

¿En qué nos puede ayudar la inteligencia artificial?

[www.sembly.ai](http://www.sembly.ai)

Transcripción de reuniones  
automática.



[www.deepl.com](http://www.deepl.com)

Traducción automática y  
precisa de idiomas.

# 8. Planificación financiera

¿Es realmente el último punto o el primero?

## PLANIFICACIÓN PERSONAL VS PROFESIONAL

### Personal

Definición de salario (estilo de vida), objetivos SMART, asegurar calidad de vida futura y de tus seres queridos...

### Profesional

Crecimiento rentable de la empresa, tesorería, delegación de gestiones...

# 8. Planificación financiera

## PLANIFICACIÓN FINANCIERA PERSONAL 360°

Cuentas de lyG y ahorro separadas

Definición de salario y colchón financiero

Definición de objetivos financieros SMART

Ahorrar eficientemente (Inversión vs ahorro)

Calcular cuánto te afecta la inflación

Tomar acción para diferentes espacios temporales

Protege a tus seres queridos

# 8. Planificación financiera

PLANIFICACIÓN FINANCIERA PERSONAL 360°

Si no sabes cómo hacerlo

**BUSCA ASESORAMIENTO PROFESIONAL**

# REGALO ESPECIAL A LOS ASISTENTES

Excel de control de ingresos,  
gastos y ahorros para empresarios  
y autónomos

Control muy detallado por meses  
y resumen año.

Automatizado.

Todo en uno: Negocio y Economía  
del hogar.



Información y Consultas en  
[masempresas.cea.es](http://masempresas.cea.es)



/CEA.es



@CEA.es\_



/CEA.es



Gracias

Financiado por:



Información y Consultas en  
[masempresas.cea.es](http://masempresas.cea.es)



/CEA.es



@CEA.es\_



/CEA.es



# CEA mpresas



Financiado por:



Consejería de Economía,  
Hacienda y Fondos Europeos

Colaboran:

