

**No temas a los cambios:  
TRANSFORMA  
TU NEGOCIO**



# No temas a los cambios: transforma tu negocio



La transformación es un paso clave para lograr un cambio y cumplir los objetivos de una empresa en tiempos de crisis. Para lograr nuestro propósito es importante ver y analizar las oportunidades que tenemos dentro y fuera de la organización.

A continuación, queremos darte una idea de cómo hacerlo:

## 1 Identifica las necesidades de los clientes

En tiempo de crisis muchas de estas han cambiado, es por ello que debemos identificarlas y adaptarlas a nuestra nueva normalidad.

### ¿Cómo identificarlas?

Haz uso de herramientas que puedas implementar con facilidad, sin aumentar los costos y gastos de tu empresa, por ejemplo las encuestas o llevando un control de las compras de tus clientes frecuentes

### ¿Cómo hacerlo?

El uso de estas herramientas implica recolectar información de nuestros clientes, para luego analizarla e identificar sus gustos, preferencias y necesidades, para a partir de ellas, implementar cambios o mejoras en nuestros productos y/o servicios, para dar total satisfacción al consumidor final.

Herramienta sugerida:  
<https://www.questionpro.com/es/>

## 2 Recuerda que hacer cambios no es lo mismo que transformar

**CAMBIAR:** Lo que ya existe, se reemplaza por algo totalmente nuevo.

**TRANSFORMAR:** Lo que ya existe, se modifica y se hace algo nuevo y distinto con ello.



## No temas a los cambios: transforma tu negocio



Aprovecha esta oportunidad para transformar las ideas en valor, la clave de la innovación es encontrar un problema y resolverlo, consiguiendo beneficios económicos, sociales y ambientales.

La transformación no es solo desarrollar un nuevo producto o servicio, puedes implementar varios cambios en tu organización. A continuación, te contamos algunos ejemplos de innovación que puedes desarrollar:

### **Innovación organizacional:**

Disminución de costos operativos  
Mejora del clima laboral  
Reducción y prevención de riesgo.

### **Innovación en procesos:**

Analizar flujos de trabajo  
Fijar objetivos  
Desarrollar e implementar nuevos procesos.

### **Innovación en comunicación:**

Nuevos canales de atención  
Atención personalizada  
Promocionar por medio de la WEB

### **Innovación tecnológica:**

Compras por medio de códigos QR  
Nuevas herramientas digitales  
Programas y herramientas para minimizar tiempos.

### **3 Sigue un paso a paso para transformar tu negocio**

- Define objetivos: Define y organiza el objetivo para la transformación que vas a realizar
- Identifica oportunidades: Define la transformación que quieres implementar a partir de una necesidad o de una oportunidad
- Recopila ideas creativas: Entre más ideas se propongan, ¡mucho mejor!; en el camino se van descartando las ideas que no son útiles.
- Desarrolla un plan: Convierte las ideas en proyectos y los proyectos en productos, servicios, o nuevas herramientas exitosas.
- Lanzamiento y prueba: una vez se logre cumplir el objetivo planteado, implementa el cambio y evalúa los cambios o recomendaciones, para lograr el producto final.



# No temas a los cambios: transforma tu negocio

Aprovecha herramientas para visualizar cómo enfrentar el reto de la transformación; por ejemplo puedes usar el Lean Canva elaborado por Ash Maurya, como te presentamos a continuación:

<p><b>PROBLEMA</b></p> <p>El problema que resuelve tu producto o servicio es la razón de ser de tu negocio. Identifica a qué problema o problemas le das solución con tus productos o servicios.</p> <p>Detecta los 3 principales problemas de tu público objetivo relacionados con tu campo de acción.</p>	<p><b>SOLUCIÓN</b></p> <p>Establece las soluciones que tu idea proporciona a los problemas detectados.</p>	<p><b>PROPOSICIÓN DE VALOR</b></p> <p>Describe el beneficio diferencial que ofrece tu producto o servicio frente a soluciones parecidas del mercado.</p> <p>Esta es la razón por la cual los clientes van a interesarse en tu producto o servicio, y no en soluciones similares.</p>	<p><b>VENTAJA ESPECIAL</b></p> <p>Define aquello que te hace estar un paso por delante de tus competidores, y te hace diferente.</p>	<p><b>SEGMENTO DE CLIENTES</b></p> <p>Define cuáles son los segmentos de clientes que sufren los problemas detectados y a quienes tu producto o servicio puede dar solución.</p>
	<p><b>MÉTRICAS CLAVES</b></p> <p>Define indicadores relevantes que te permitan saber si el negocio va caminando bien.</p>		<p><b>CANALES</b></p> <p>¿A través de qué canales vas a vender? ¿A través de qué canales vas a comunicarte con tus clientes? ¿A través de qué canales vas a captar a nuevos clientes?</p>	
<p><b>ESTRUCTURA DE COSTOS</b></p> <p>Analiza todos los costos que se deben tener en cuenta.</p>			<p><b>FLUJO DE INGRESOS</b></p> <p>¿Por qué te van a pagar tus clientes? Plantea además las modalidades de compra/suscripción/alquiler, el margen comercial, etc.</p>	



# No temas a los cambios: transforma tu negocio



Y recuerda estos consejos para enfrentar el reto de la transformación:



## CONSEJOS PARA SER UNA PERSONA INNOVADORA

- Anota tus ideas, no sabes cuando te van a servir.
- Mantén tu cerebro activo, utiliza tu imaginación todos los días.
- Comparte tus ideas, no importa que tan locas sean.
- Arriésgate, no abandones tus ideas.
- Organiza y construye, no dejes de lado tus ideas.



## CONSEJOS PARA TRANSFORMAR TU NEGOCIO

- No tengas miedo a los cambios.
- Ten claro el objetivo.
- Siempre piensa en el consumidor final.
- Trabaja en equipo.
- Conserva el nicho de mercado para mantener los clientes.
- Crea un plan de acción.
- Adopta nuevas tecnologías.