

LA IMPORTANCIA DE UN PLAN DE CONTINGENCIA



La importancia de un plan de contingencia



Solo tú conoces cuáles son las actividades claves que hacen que tu negocio exista. Piensa en ellas y decide a cuáles tienes que renunciar debido a la crisis.

Reaccionar de manera oportuna, adecuada y efectiva ante la crisis es fácil si se tiene un plan.

PARA Y PIENSA POR UN MOMENTO

Toma una hoja y responde a las siguientes preguntas:

- ¿Qué impide que tu negocio siga operando?
- ¿Cuál es la principal actividad que deberías reanudar para no cerrar tu negocio?
Puede ser la que más ingresos te genera
- ¿Quién lo va a hacer? ¿Lo puedes hacer solo?
- ¿Cuánto dinero tienes mientras puedes hacer algo que genere ingresos?
- Imagina escenarios que te ayudarán a reanudar la actividad que más te genera ingresos o la que sea más fácil de reanudar
- ¡Escoge el mejor escenario y esa es la idea que implementarás!
Tienes que estar pendiente acerca de todas las novedades y normativas que el Gobierno establezca.

A LA ACCIÓN

- Mantén contacto con sus clientes
- Escribe detalladamente las actividades que vas a realizar:

¿Quién o quienes lo van a hacer?

¿Cuánto dinero tienes para esta actividad?

¿Cuánto dinero tendrás que conseguir?

¿En cuánto tiempo vas a implementar tu idea?
Escribe las fechas, los horarios y cúmplelo

Actividades _____

¿FUNCIONÓ TU IDEA?

¡SI FUNCIONÓ, SIGUE ADELANTE!

Pasada una semana, siéntate y revisa lo que escribiste. Pregúntate con sinceridad:

¿POR QUÉ?

- | | | |
|--|---------------|-------|
| ¿Se hizo lo planeado? | SÍ ___ NO ___ | _____ |
| ¿Controlaste el desarrollo de cada actividad? | SÍ ___ NO ___ | _____ |
| ¿Ganaste dinero? | SÍ ___ NO ___ | _____ |
| ¿Aumentaste tus ventas? | SÍ ___ NO ___ | _____ |
| ¿Necesitas más o menos personas que te ayuden? | SÍ ___ NO ___ | _____ |
| ¿Viste otras opciones para mejorar tu idea? | SÍ ___ NO ___ | _____ |
| ¿Cómo reaccionaron tus clientes? | SÍ ___ NO ___ | _____ |



La importancia de un plan de contingencia

SI NO FUNCIONÓ, SIÉNTATE Y VUELVE A PENSAR

- ¿Qué aprendiste?

- ¿Qué lograste?

- ¿Qué perdiste?

- ¿Qué errores hubo?

- ¿Qué tienes que hacer para mejorar tu plan?

Recuerda

Si no puedes prestar el servicio ahora,
no significa que no lo puedas hacer
después o de forma diferente.