



CRISIS

Situación grave y decisiva que pone en peligro el desarrollo de un asunto o un proceso.
Una crisis económica frena la expansión y la creación de riqueza de un país.

Esto significa que a cada ciudadano de a pie, no nada mas no crecerá si no que vera mermado su patrimonio o poder adquisitivo en mayor o menor medida.

Las crisis son un cambio traumático en la vida o salud de una persona, situación social inestable y peligrosa en lo económico.

Empieza aquí...



Antes de notar la crisis

- Horas trabajadas promedio ●
- Flujos de efectivo programados ●
- Deudas controladas ●
- Ahorros estables o en aumento ●
- Perspectiva ●
- # Clientes ●



Durante la crisis

- Horas trabajadas mínimas ●
- Demora en pagos ●
- Aumento de Deudas ●
- Competencia feroz ●
- Incertidumbre ●
- Algunos clientes cerraron ●
- Ahorros o reservas esfumados ●

- Plazo de pago de deudas
- Rediseñar productos
- Reinterpretar nuestro negocio
- Actualizar propuesta
- Digitalizarse
- reaprovechar recursos y mermas

En recuperacion



- Negociar Deudas ●
- Reconsideración de areas de negocio ●
- Rediseñar procesos de captación clientes ●
- Preparación para tiempos difíciles ●
- Control total de gastos ●

Durante la crisis



Durante

Negociar Deudas

Renegocia y establece plazos para pagar, el tiempo que consideres que puedes pagar multiplícalo por tres y proponlo a tu acreedor.

Normalmente el optimismo te hará creer que pagarás mas rápido, que la realidad.

Darte mas tiempo podría darle una sorpresa a tu acreedor y sus consideración para mantener tu línea de crédito.

Captacion de Clientes

Las crisis son momentos de quiebre, pero si logras sobrevivir al primero, puedes revitalizarte con los beneficios colaterales, es decir aquellos que cerraron dejaron huérfanos a muchos clientes que se repartirán entre las empresas sobrevivientes, cambiar y mejorar los procesos de captación puede hacerte visible ante clientes que no te consideraron en el pasado.

Durante

Areas de Negocio

Todas las crisis se dan en el punto de inflexión del mercado, en otras palabras cuando no puede absorber mas consumo, participantes, las ofertas y demandas colapsan, y ciertos servicios y productos mueren.

Aferrarse a un producto o servicio que en el pasado nos dió frutos es un error grave, reconsiderar y vender aun por debajo del actual precio de mercado puede ser una opción.

Tiempos Dificiles

Después de las crisis, aun vienen tiempos complicados, sobre todo en la perspicacia de los grandes jugadores para reinvertir.

Mantener la organización al minimo viable, por mayor tiempo posible, podría generar flujos de efectivo para inversion en nuevas areas o tecnología

Control total de gastos

Revisar los gastos fijos de la empresa con ojo clínico, para eliminar los no primordiales.

Recuperacion

Reinterpretar nuestro negocio

Reinterpretar es mucho mas que actualizar, permite definir el papel y las areas donde nuestro negocio aun puede actuar.

Mejorar nuestra oferta desde el mercado y no hacia el mercado es la clave para sobrevivir.

Rediseñar productos

Un "lift" como se le conoce en el area de cirujías plásticas se aplica tambien para la industria como el "lifting" que le hacen al frente de los automóviles para continuarlos un par de años mas. Lifting es un procedimiento que no afecta sustancialmente tus lineas de produccion o procesos de diseño.

Recuperacion

Reaprovechar

Será el nuevo estándar, reciclar es del pasado, utilizaba energía y recursos que le escaseaban, reaprovechar significa utilizar más de una vez en el mismo proceso o en uno alternativo, además se puede ir más allá, al postutilizar, que significa aun después de utilizar varias veces, sirve para otro proceso sin reciclarse o alterarse.

Digitalizarce

Es la obligación, no se quisieron dar cuenta empresas, trabajadores y empresarios que el uso de la tecnología podía ahorrar recursos importantes a la sociedad, ahora con las videoconferencias se ahorran recursos de traslados y otros recursos.

Migrar al mundo digital, es moverse en dos dimensiones: alto y largo de una pantalla.

Es vital la creación del avatar de nuestra empresa en ese mundo bidimensional, comprenderlo será la ventaja competitiva del presente.