



CONVERSACIÓN REPENSADORA

-una Guía para reflexionar sobre el estado de tu negocio y visualizar posibles soluciones

Claudia y Francisco son dos amigos que hace años que no se ven y hoy, por casualidad, se encuentran andando por la calle. Ambos tienen ganas de ponerse al día y tiempo en ese momento para charlar.

Claudia siempre ha sido una persona curiosa, con sentido práctico y necesidad de entender las cosas. En el grupo de amigos en el que se conocieron, Francisco ya apuntaba ganas de crear su propia empresa. La dureza de la crisis ha hecho que su negocio vaya mal, y andaba preocupado cuando se encontró con su amiga.

En este relato, **tú ocuparás el sitio de Francisco**. Escribe -o imagina- las respuestas que darías a las preguntas de tu amiga Claudia. Para eso te dejo los espacios preparados.

Al final, entre las preguntas que te hace tu amiga y tus respuestas **tendrás una idea de por dónde podría ir un plan para repensar tu empresa o negocio**.

CLAUDIA: ¡Hola, Paco, cuánto tiempo sin vernos! ¿Un par de años, quizá?

TÚ: ¡Cuánto me alegro de verte de nuevo, Claudia! Pues me da que son más bien tres años...

CLAUDIA: Pero cuéntame, cuéntame. ¿Sigues soltero, o te han convencido ya?

TÚ: Sí, de momento no he encontrado a nadie. ¿Y tú? ¿Aún sales con... Julián, creo que se llamaba?

CLAUDIA: No, ya lo dejamos hace tiempo. Pero hablemos de ti, que seguro que tienes una vida más interesante. ¿Qué tal te va la empresa?

TÚ: Pues... regular, para qué engañarnos.

CLAUDIA: Ya. ¿Y qué le pasa?

TÚ: me han bajado mucho las ventas, y llevan bajando más de un año.



Repensar el Negocio

CLAUDIA: *¿Y por qué te bajan las ventas? Mmmm... por tu cara veo que la respuesta es complicada. Dime al menos las tres causas más importantes.*

TÚ: Pues yo te diría que son

- causa 1
- causa 2
- causa 3

CLAUDIA: Entiendo. ¿Y por qué ocurren? *Dime por qué crees que se dan esas causas.*

TÚ: Creo que la razón de cada una de esas causas es

- razón de la causa 1
- razón de la causa 2
- razón de la causa 3

CLAUDIA: Ya. Y dime, con tantos cambios y problemas que hay, ¿has introducido nuevos productos o servicios en tu oferta comercial?

TÚ: He estado tan liado intentando controlar las ventas que no he tenido tiempo...

CLAUDIA: Ya, ya. La vieja excusa del "no tengo tiempo". A propósito: ¿te apetece sentarnos en esa terraza al otro lado de la calle y seguimos charlando. Si tienes tiempo, claro está 😊

TÚ: Jeje..., Sí que puedo. Vamos.

CLAUDIA: Qué bien se está aquí. Camarero, por favor, un café con leche para mí.



TÚ: Otro para mí, por favor. Gracias.

CLAUDIA: Vale. Me decías que *no has sacado novedades porque no tienes tiempo. En realidad, ¿por qué no lo has hecho? Dime por favor cuatro razones.*

TÚ: Pues... no sé, creo que no he sacado cosas nuevas porque

- razón 1
- razón 2
- razón 3



Repensar el Negocio

CLAUDIA: Comprendo... Esas tres razones tienen su peso pero no me parecen más importantes que el futuro de tu negocio. Estoy segura de que tus clientes ya te han sugerido más de una cosa nueva, y que te rondan por la cabeza varias posibilidades interesantes que por lo que sea aún no has puesto en marcha. Cuéntame: *¿qué siete nuevos productos o servicios te gustaría desarrollar para su venta?*

TÚ: Mmmm... pues en realidad llevo cierto tiempo pensando en

- novedad 1
- novedad 2
- novedad 3
- novedad 4
- novedad 5
- novedad 6
- novedad 7

CLAUDIA: ¡Me gustan! Y, lo mejor de todo, es que estoy convencida de que gustarán a tus clientes. ¡O a tus futuros clientes! Pero nueve cosas nuevas son muchas. *¿Cuáles son las tres que más éxito podrían tener y que más rápido se podrían desarrollar y poner a la venta? Ya sabes, lo típico de la relación calidad/precio, pero aquí sería viabilidad comercial/dificultad de desarrollo. Dime esas tres, empezando por la que primero pondrías en marcha.*

TÚ: Déjame pensar... pues así, a bote pronto, serían

- novedad 1
- novedad 2
- novedad 3

CLAUDIA: Tienen buena pinta. Y, ¿a qué tipo de cliente está dirigida cada una de esas novedades?

TÚ:

- tipo de cliente para la novedad 1
- tipo de cliente para la novedad 2
- tipo de cliente para la novedad 3

CLAUDIA: Me encajan. No sé mucho de empresas, pero ya sabes que me gusta mucho la gente y hacer cosas juntas. Oye, ¿qué tal te parecería buscarte alianzas o colaboraciones para desarrollar y comercializar esas ideas tan chulas? Así, pensando en voz alta, *¿con qué otras empresas, establecimientos, organizaciones o profesionales podrías llegar a un acuerdo?* Ya sabes, la unión hace la fuerza...



Repensar el Negocio

TÚ: Pues... a ver... así, improvisando como dices se me ocurre que podría llegar a una colaboración en cada idea con...

- novedad 1 → tipo de posible colaborador
- novedad 2 → tipo de posible colaborador
- novedad 3 → tipo de posible colaborador

CLAUDIA: Hm... Tiene sentido. Entiendo la relación que hay entre cada una de las novedades y su respectivo posible colaborador. Tú has sabido siempre negociar muy bien. ¡Seguro que podrás llegar a buenos acuerdos! Y ya que hablamos de nuevos productos o servicios que vas -o vais- a lanzar, *¿cómo piensas dar a conocer al mundo que ya los tienes listos para que ayuden a la gente en sus necesidades o gustos?* Esto del Marketing y la Publicidad es una cosa superinteresante.

TÚ: Eso que preguntas no se responde tan fácil. Veamos... Ya que son tres nuevos productos o servicios, lo primero será decidir si los promociono a la vez o uno por uno, quiero decir, cada uno con su propia campaña de comunicación. Si tuviera que lanzarlos uno por uno, lo haría así:

- formas de promocionar la novedad 1
- formas de promocionar la novedad 2
- formas de promocionar la novedad 3

CLAUDIA: Me encantan. Como te dije, no sé mucho de empresas pero sí que sé algo de Comunicación; ya sabes, ese minimaster a distancia que estudié hace años. Y veo que esas formas de lanzar tus novedades llegan no solamente al conocimiento de los posibles clientes, sino que hay alguna que incluso le toca alguna emoción.

TÚ: ¿De verdad que todo esto que te he contado te parece bien? O más o menos bien, al menos.

CLAUDIA: Sí, de verdad que me gusta lo que me has contado sobre el futuro de tu negocio. Yo se lo contaría a algún otro amigo de confianza, a ver qué opina de tus planes; siempre es bueno conocer otras perspectivas. Como amiga, sin embargo, tengo una duda: *¿cómo es que no lo has puesto ya en marcha?* Porque las ideas las tienes. Pero... espera... ¿qué hora es? ¿Tan tarde? Me tengo que ir. ¡Lláname cuando puedas para contarme cómo te ha ido! ¡Y que no pase tanto tiempo sin vernos!

TÚ: ¡Te llamaré, Claudia! Me ha encantado tomar ese café contigo. ¡Nos vemos!

¿Qué tal la conversación con la inspiradora Claudia? ¿La has co-protagonizado con atención? Seguro que ahora tienes más claras algunas ideas para repensar tu negocio, empresa o actividad profesional.

Pásate por [nuestro blog lleno de ideas reales](#), y nuestro [vibrante Twitter](#).