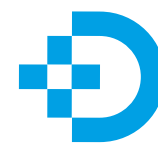


Qué tener
en cuenta para
**EL CRECIMIENTO
DE UN NEGOCIO**



Hacer crecer un negocio conlleva una serie de obstáculos financieros que a menudo requieren mucho más capital del que pueden disponer los primeros emprendedores.

Este desglose de DFG cubrirá algunos consejos y sugerencias útiles para los líderes empresariales que buscan ganar y ahorrar más. Por supuesto, un paso esencial para ahorrar más es

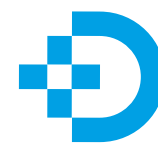
perder menos. Sin embargo, no siempre podemos predecir cuándo, cómo o por qué podría perder rentabilidad con una decisión en particular.

Lo que sí se sabe es que puedes diversificar tus expectativas y capital.

Es esencial diversificar tu flujo de ingresos y construir una base

excelente para sostener tu empresa ante eventos inesperados en un sector en particular. El obstáculo más importante que esto podría requerir que superes, es tener un alcance holístico completo del estado de tu negocio. Es esencial analizar las oportunidades actuales de tu empresa para ingresar a mercados, industrias o decisiones específicas. Un





director ejecutivo inteligente consultaría a su jefe de ventas para darle el mejor conocimiento sobre cuál es actualmente la característica más atractiva de la empresa en el mercado. Si bien este es un paso crucial, un alcance holístico requiere un desglose completo de los competidores, el posicionamiento de la industria, la lealtad a la marca, etc.

Uno de los defectos fatales de muchas pequeñas empresas que intentan crecer es la incapacidad de adaptarse y ser flexibles rápidamente durante las crisis. Por lo tanto, los propietarios de pequeñas empresas deben practicar pruebas de estrés en su empresa y centrarse en sus defectos e inseguridades. Primero, revele usted mismo el peor de los casos y luego empeore aún más. Desafortunadamente, esa puede ser la realidad para algunas empresas, por lo que practicar estas situaciones nos prepara para esos eventos y solidifica

nuestra ejecución de más crisis menores. Hágase esta pregunta preliminar, por ejemplo:

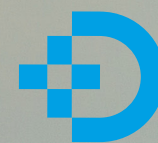
¿Qué pasaría con la empresa si las ventas cayeran un 20 por ciento en los próximos 12 meses debido a una recesión o a la pérdida de clientes?

Por el contrario, ¿cómo se ve afectado

el efectivo a medida que aumentan las ventas y las ganancias?

Otro aspecto en el que centrarse para tu negocio en crecimiento, son las estrategias de ahorro independientes. Si alguna vez corres el riesgo de sufrir graves problemas financieros, querrás que los ahorros floten en su transición hacia la estabilidad. Algunas estrategias inteligentes y sencillas, como la elaboración





de presupuestos, la financiación de emergencia y los vehículos de inversión con ventajas fiscales, pueden ofrecer a las ganancias de su empresa el crecimiento confiable y sostenible que necesita. A menudo, hacer crecer un negocio requiere que los propietarios de la empresa gasten la mayor parte del capital para ahorrar tiempo en lugar de invertirlo.

Sin embargo, las acciones pueden ofrecer una inversión más emocionante y lucrativa para un negocio estable y en crecimiento. La astucia en los negocios pequeños puede ayudarte a jugar de manera más inteligente, no más difícil. A menudo, es mejor invertir en acciones de crecimiento y fondos de inversión en acciones para mantener saludables tus ganancias. La inversión puede tomar muchas formas; otras formas te permiten obtener un retorno de inversión en el espacio de tu empresa, el poder de reventa y las oportunidades de clientes, como

un nuevo espacio de venta al público u oficina.

Lo más importante es que el dinero que estás invirtiendo proporcionará un beneficio a corto plazo y un beneficio neto a largo plazo. Pronto estarás construyendo los cimientos para el éxito y la supervivencia de tu negocio, pero nunca olvides seguir el dinero. La forma más rápida de crecer es ser frugal, astuto y audaz, pero recuerda analizar constantemente la posición y el potencial de tu empresa.

www.davosfinancial.com



Contáctanos
info@davosfinancial.com