



Un día en Laboritengo.

Ya se lo llevó el viento, se va a hundir.

Ahí vamos, Doña Constanca. Yo le echo todas las ganas. Pero luego me cuesta trabajo seguir con mi negocio. Es la primera vez que tengo uno.

Hay veces en que las puras ganas no bastan, Valentina.

¿Qué dice?

No se cómo explicarte.

Tu negocio es como un barco. Si lo que tienes es una balsa, se la lleva la corriente. Debes saber a dónde vas.

O sea que debo convertirlo en barco.

Debes agarrar el timón y ponerle motor. Saber a dónde quieres ir y encaminarte hacia allá. Así se construye el barco.

FinLabor es el motor de tu negocio. Mantenerlo encendido depende de ti.

Con tu esfuerzo das rumbo y haces crecer el negocio. Empiezas con una balsa y lo conviertes en un barco sólido.

Mírenlos. Vean lo que está pasando con su barquito.

Pues que se les va a hundir.

¡Doña Valentina, estamos hablando del negocio y Usted sale con el barquito!

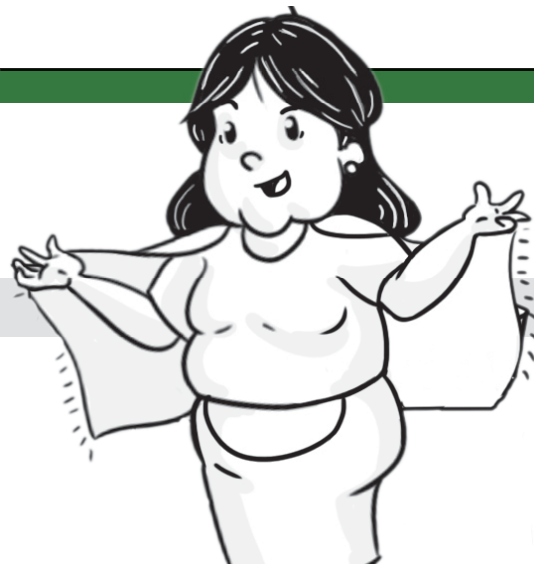
Ya sé. Con tu esfuerzo le das rumbo al negocio. Y el motor de tu barco es el crédito que recibes de FinLabor. No hay que dejar que se apague.

Si tienes un buen motor y no dejas que se apague, alcanzas la meta que te has propuesto.

Tienen razón. Lo más fácil es hacer una balsa. Pero así vamos sin rumbo.

La balsa es el principio. Pero eso no significa que el negocio siempre se deba quedar así.





MANTÉN EL CONTROL

Llevar un negocio no es sólo cuestión de voluntad y empeño. Claro que vale, y mucho, el trabajo diario, el cuidado que pones en atenderlo, en buscar nuevos productos. Igual de importante es el crédito que recibes de FinLabor. Es el dinero que inviertes en iniciar, mantener abierto y hacer crecer el negocio.

Hay detalles que luego escapan a nuestra atención y que, si los atiendes, verás una mejoría en tu negocio. Son cosas sencillas. Sólo necesitas cuaderno y lápiz.

CONTROL DE VENTAS

Lleva un registro de los productos vendidos por día. Al final de la semana, quincena o mes, cuando vayas a surtir nuevamente, te darás cuenta de cuáles son los más vendidos. Eso hará más productivo el dinero que inviertes en comprar mercancía y siempre tendrás lo que quieren tus clientes.

CONTROL DE INVENTARIO

Nunca pienses que tu negocio es demasiado pequeño. Si sólo compras “a ojo de buen cubero” es probable que tengas acumulada mercancía que no se vende mucho. Eso significará que invertiste dinero que no se mueve. Lo tienes ahí, detenido. O, al contrario, puede ser que compres menos cantidad de una mercancía que tiene mucha demanda entre tus clientes. La consecuencia será que, si se te termina, perderás ventas.

CONTROL DE COSTOS

Perder de vista en qué se gasta el dinero puede llevar a la ruina un negocio. Tienes costos fijos: son los que no dependen de las ventas, como la renta o la luz. Hay otros variables: el precio de la mercancía que compras para vender. También existen costos indirectos, como la gasolina o el pasaje cuando vas a surtirme. Siempre hay forma de reducir algunos. Si eres disciplinada con los costos ayudarás a que tu negocio vaya creciendo.

CONTROL DE EFECTIVO

Algunos negocios tienen problemas por no llevar un control sobre el dinero en efectivo que necesitan cada día para pagar a proveedores, las deudas, servicios o simplemente dar cambio a los clientes. Es diferente al control de ventas porque si das fiado o en plazos, la venta no se refleja en dinero real en caja en ese momento. Lleva un registro diario del dinero que entra y sale.

CONTROL DE DEUDAS

El pago de tus deudas no debe superar una tercera parte de los ingresos que genera el negocio. Aquí debe haber un estricto control entre el dinero necesario para pagar el crédito y el que requieres para los sueldos, servicios y proveedores. Al tener información clara sobre ventas y deudas puedes determinar cuánto debes vender cada mes para estar al corriente. •

EN UN BOTE DE VELA

¿Cómo ves tu negocio?

¿Resiste a las tempestades? Las dificultades para sacar adelante un negocio como el que tienes son cosa de todos los días. Encontrar la forma de superarlas es también parte del trabajo diario. Nunca es suficiente con lo que hacemos.

Por eso la pregunta sobre la forma en que ves tu negocio. Como bien sabes, las cosas no se han presentado fáciles últimamente. El dinero escasea y eso hace más difícil mantener nuestras ventas. Es probable que sientas que las cosas salen de control, como que vas a la deriva.

A este punto quería llegar. ¿Cómo ves tu negocio? Es probable que sientas que la corriente te arrastra, que las cosas se ponen difíciles. Como si fueras una balsa sin rumbo, a la deriva. Una balsa que simplemente te lleva.

TOMA EL MANDO

Te propongo ver las cosas de otra manera. Lo primero que debes hacer es tomar el timón de tu negocio. Plantearte una meta, un punto de llegada, y hacia allá dirigirte. De lo que se trata es que asumas un mayor control de las cosas que haces y que no repitas una rutina que quizá hasta ahora te ha funcionado.

Tú negocio es una empresa. Piensa cómo era cuando empezaste. Tienes logros importantes, en los que has ido acompañada por los créditos de FinLabor. Cada que has necesitado recursos para crecer, los has tenido de manera oportuna.

Para navegar al rumbo que deseas, el primer paso es no caer en la rutina. Para que se mantenga a flote y avanzando, el negocio requiere de atención. Busca cosas nuevas, encuentra la manera de interesar en tus productos a más clientes, compra con los proveedores que te ofrezcan un mejor precio.

Esa es la forma en que vas a fortalecer tu negocio para que se mantenga a flote en estos tiempos de tormenta.

CUIDA TU NEGOCIO, CUIDA TU CRÉDITO

El crédito de FinLabor es el motor que mantiene en marcha tu negocio. Consérvalo bien aceitado. •



AHÍ ESTÁ EL DETALLE

Estamos bien entrados en la segunda mitad del año. Es temporada de renovaciones, de repasar las metas

que nos pusimos en enero, de prepararnos para la temporada de regreso a clases y, por supuesto, ir planeando el fin de año.

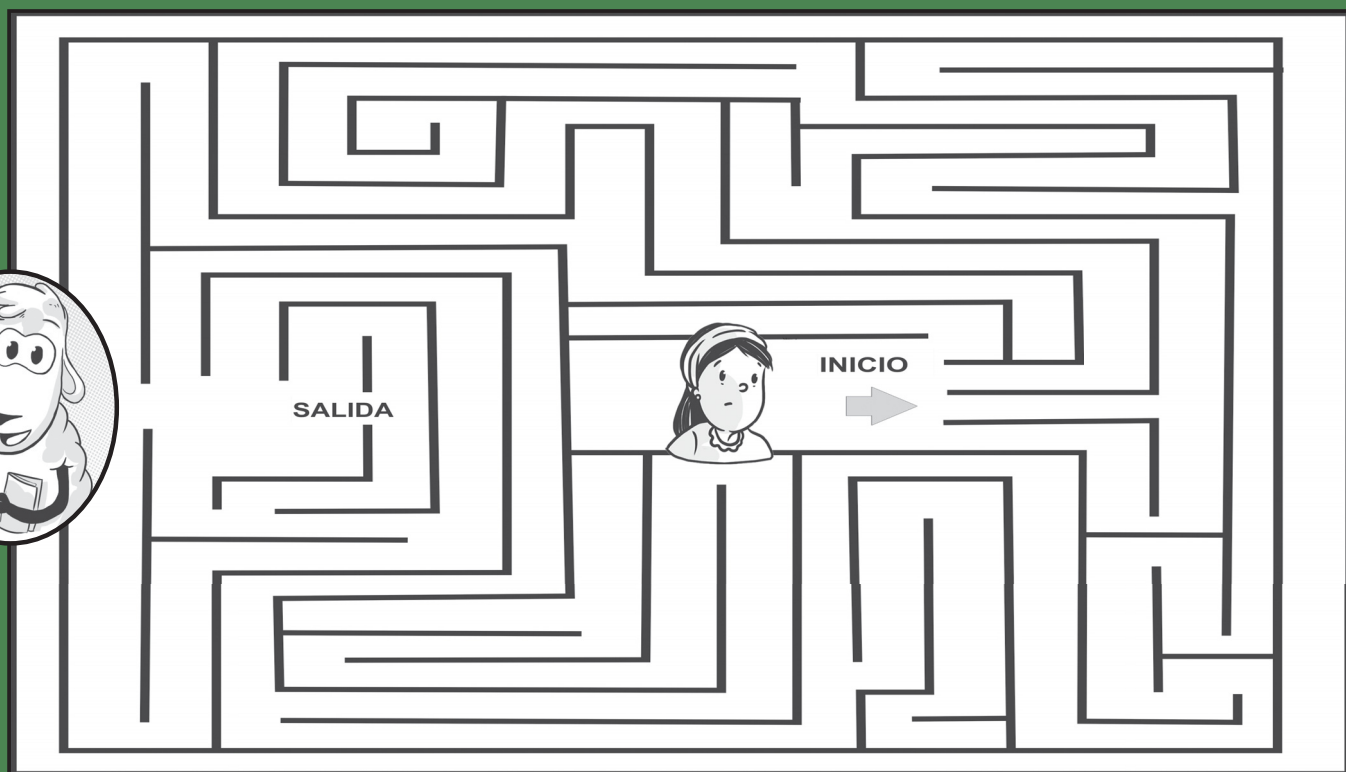
Así que son días y semanas de estar atentos. Las ventas, en muchos casos, se han visto afectadas. Los compromisos, en cambio, hay que cumplirlos. Uno de ellos es el crédito FinLabor. Para que el negocio siga creciendo es importante mantener abierta esa puerta.

A CUIDAR, PUES, LOS SIGNOS VITALES DE NUESTRO NEGOCIO:

- Que las deudas no rebasen la capacidad de pago
- Emplear toda la experiencia para elegir la mercancía más atractiva
- Buscar a los mejores proveedores
- Llevar orden en los gastos
- Separar las cuentas del negocio y las de casa
- Mantener la comunicación dentro del grupo y con tu asesor

La experiencia tiene valor. Con **FinLabor** has obtenido dinero para tu negocio de manera oportuna. Que no se te escapen los detalles. •

ALCANZAR LA META



Atención a clientes:
01800 8216702
Llamada sin costo

Sitio oficial:
<http://www.finlabor.com.mx>

Contacto:
contacto@finlabor.com.mx