

El ciclo de vida empresarial y lo que significa para ti

Cada fase de un negocio presenta sus propios retos singulares. Si comprendes en qué fase está tu negocio, podrás delinear mejor las metas y planificar para el futuro.



Fase 1: Puesta en marcha

Aquí es donde investigas, planificas y realizas el lanzamiento de tu emprendimiento. Por lo general, la puesta en marcha tarda entre un mes y un año.

Metas de esta fase

- Garantizar los fondos
- Generar una base de clientes
- Comenzar a incrementar las ventas
- Identificar maneras de aumentar el flujo de fondos

Medidas

- Llevar a cabo investigaciones de mercado y de la competencia
- Confeccionar un plan de negocios
- Empezar a comercializar
- Elegir un nombre y registrarlo
- Monitorear el flujo de fondos

Fase 2: Crecimiento

Una vez que tu negocio ha alcanzado hitos importantes y establecido una sólida base de clientes, es momento de enfocarse en el crecimiento.

Metas de esta fase

- Aumentar la cantidad de servicios que prestas o de productos que fabricas
- Impulsar ingresos y ganancias
- Ampliar la base de clientes
- Pagar las deudas

Medidas

- Invertir en equipos
- Procurar los fondos necesarios
- Identificar nuevos productos o servicios para ofrecer
- Comenzar a delegar tareas en los empleados



Fase 3: Madurez

En unos años, tu negocio puede haber llegado a una etapa de madurez en la que disfrutará de estabilidad y ganancias.

Metas de esta fase

- Mantener una sólida base de clientes
- Mejorar el reconocimiento de la marca

Medidas

- Delegar tareas en los empleados y enfocarse en el panorama completo
- Continuar refinando y expandiendo tus esfuerzos de mercadeo utilizando herramientas más sofisticadas para monitorear campañas y el alcance que éstas tienen



Fase 4: Transición

En esta fase, tu negocio puede enfrentar cambios positivos o negativos debido a diversos factores tales como una disminución en las ventas, un cambio del mercado o nuevas oportunidades de crecimiento.

Metas de esta fase

- Refinar o ampliar las ofertas a fin de satisfacer la demanda del mercado
- Crear promociones teniendo en cuenta las condiciones del mercado
- Expandir la financiación para desencadenar el crecimiento
- Comenzar a seguir tu plan táctico

Medidas

- Vigilar los ingresos a fin de detectar los cambios importantes
- Observar las nuevas condiciones del mercado
- Monitorear los cambios en las preferencias de los clientes
- Crear un plan táctico para el futuro
- Buscar nuevas oportunidades de asociación



Fase 5: Sucesión

El ciclo de vida útil de un negocio llega a su fin cuando un dueño decide cerrar, vender o traer a un sucesor para que se haga cargo de la compañía.

Metas de esta fase

- Tomar tus decisiones basadas en las metas personales y empresariales
- Investigar y seleccionar opciones con la debida antelación
- Asegurarte de quedar protegido; de ser posible, consultar con un abogado comercial

Medidas

- Elegir a un amigo, integrante de la familia o empleado para que se haga cargo
- Vender el negocio
- Mantener una titularidad parcial
- Cerrar el negocio por necesidad o porque deseas jubilarte o iniciar un nuevo emprendimiento

