

Mejora la **experiencia de compra** de tus clientes con nuestras **herramientas de ventas BAC** y conviértelos en embajadores de tu marca.

miempresa
Propemi  **BAC**



Estrategia en la era de la volatilidad: ejecución

En las dos ediciones anteriores hemos venido tratando las caras del líder ambidiestro, aquel que sabe defender, pero, a la vez, atacar. Hablamos de la habilidad de profundizar el análisis de las variables del mercado, más allá de los paradigmas convencionales; también establecimos la importancia de actuar de forma rápida y contundente. Hoy te hablaremos de la última característica del líder ambidiestro.

La ejecución es el eje que termina de lograr el balance adecuado entre prudencia y agresividad. Se trata de tener la capacidad de pivotar rápidamente en respuesta a las condiciones cambiantes del entorno; es decir, poder cambiar la estrategia de negocio cuando se detecta que algo “no anda bien”, cuando los resultados reales son muy inferiores a los esperados, rediseñando el plan de negocio hacia una oportunidad diferente a la original. En este afán, resulta clave la velocidad, es decir, lograr hacer las cosas rápido y bien. Entre las líneas estratégicas que procuran esta competencia están: romper con el aislamiento entre áreas internas (no dejar que el éxito de un departamento o área comprometa el éxito de otros ni el de la empresa en su conjunto), alinear decisiones y procesos (las elecciones y los descartes van de acuerdo a mejorar la efectividad), empoderar a los líderes de la empresa que están dando la batalla “en la línea de fuego” (que la gente que hace el negocio frente al cliente tenga las herramientas suficientes para resolver y seguir agregando valor). En suma, implica ir más allá de las burocracias internas.

Realiza un diagnóstico de cómo andas respecto de la ejecución. Pregúntate:

- ¿Estamos reinventando nuestra empresa para la velocidad?
- ¿Es nuestra tecnología moderna y modular? ¿La estamos pagando lo suficientemente rápido como para procurar que acelere nuestra ejecución?
- ¿Nuestro marketing, experiencia del cliente, ventas y estrategia de precio, son suficientemente fuertes para esta era?
- ¿Hemos hecho lo suficiente para transformar la función de Compras en hacia una verdadera fuente de ventaja competitiva aprovechando la volatilidad?
- ¿Podemos crear flexibilidad en nuestro Balance General para mover piezas de forma audaz en tiempos duros?
- ¿Somos capaces de construir nuevos negocios con agilidad y ambición, sin dejar el alcance y recursos de un incumbente (empresa consolidada)?
- ¿Extraemos lecciones de experiencias pasadas y las volvemos parte de nuestra naturaleza?

Leer entre líneas, compromiso y ejecución, el reto del liderazgo de hoy. Mi Empresa Propemi BAC se enorgullece de poner a tu disposición la mejor plataforma de formación e información para la MIPYME a nivel regional. Pide hoy asesoría de negocios a tu Ejecutivo Propemi para comenzar a definir los pasos de tu consolidación empresarial.

Mi empresa propemi BAC pone a tu disposición las mejores soluciones para medios de pago, que harán que tus clientes disfruten comprar tus productos y servicios. **Llama a tu ejecutivo de negocios o escríbenos a info_propemi@baccredomatic sv y descubre la mejor opción para tu negocio.**