



GUIA GRATUITA DE RECUPERACIÓN DE NEGOCIO





GUIA DE RECUPERACIÓN DE NEGOCIO

Esta guía de análisis y estabilización de negocios fue creada por una colaboración entre Sinapsis Consulting Costa Rica y ... para su uso y difusión gratuito. Se prohíbe la venta o reproducción con intención de obtener una ganancia económica o ingreso de este documento.

¿Cómo utilizarlo?

En cada sección aparecerá una descripción breve del objetivo que se pretende alcanzar. Usted debe responder cada pregunta y al final desarrollará un plan de respuesta, cambios o re-acomodo a los eventos de la economía actual, específicamente al impacto generado por el contagio de COVID-19 en el mundo.

Parte 1: Finanzas Personales (recomendamos utilizar la misma guía para las finanzas de empresa)

Parte 2: Calcule su pérdida o lo que dejó de percibir su empresa

Parte 3: Lista detallada de inventarios o recursos de la empresa

Parte 4: Planteamiento de Nuevas Estrategias



PARTE 1

Finanzas Personales: pasos prácticos para el emprendedor

A) **Haga un presupuesto personal:** Enliste todos sus gastos y el monto de cada uno... *semanal, quincenal o mensual*

Rubro (tipo de gasto) - <i>lista completa</i> -	Monto - <i>él más real posible</i> -
TOTAL (<i>debería ser el límite del gasto</i>)	



B) **Reduzca el gasto:** Identifique los gastos que puede eliminar o recortar... **no ponga en riesgo sus necesidades básicas**

Gasto por eliminar	Monto - él más real posible -
Gasto por reducir	Monto - él más real posible -
TOTAL (del ahorro potencial)	



C) **No genere más deuda:** Enliste sus deudas y negocie con sus acreedores

Deuda	Saldo - del menor al mayor -	Cuota

Es crítico no vivir por encima de sus posibilidades



D) **Cree un fondo de emergencia:** Es tiempo de ahorrar, ahorrar y ahorrar

Nombre del ahorro - <i>¿para qué va a ahorrar?</i>	Monto - <i>lo que se pueda, no desprecie el monto-</i>

Prioridades: reducir el gasto, no endeudarse y ahorrar



E) **Genere ingresos adicionales:** Encienda su modo creativo

¿Qué otras oportunidades laborales puede explorar?

¿Qué puede vender? ¿Qué servicios o productos puede ofrecer?

¡Salga de su zona de confort!!!



PARTE 2

Calcule su pérdida o lo que dejó de percibir en su empresa

A) Calcule lo que ha dejado de percibir a hoy en ingreso por ventas

Mes	Meta de ventas <i>antes de Coronavirus</i>	Ventas Actuales	La diferencia - lo que se dejó de percibir
Marzo			
Abril			
Mayo			
Junio			
Julio			
	TOTAL (de lo ingresos no percibidos)		

Ojo: siguiendo las medidas China logró estabilizar la enfermedad en 2 meses, en lo que se reactiva la economía pasa más tiempo, proyecte mínimo 4 meses



B) Establezca cómo proyecta la recuperación de esos ingresos no percibidos de Marzo a (mínimo) Junio

Mes	Monto de recuperación por mes - en porcentajes ejemplo 10%	Monto de recuperación - en dólares -
Julio		
Agosto		
Septiembre		
Octubre		
Noviembre		
Diciembre		
TOTAL (de dinero a recuperar)		

Por ejemplo:

1. Suponga que el monto total que no percibió es de \$100 (de Marzo a Junio), ¿en qué meses planea recuperar y en qué cantidad?, ejemplo en Julio un 0%, en Agosto un 5%, en Septiembre un 10%, Octubre un 20%, Noviembre un 25%, en Diciembre un 40%... En otras palabras estaría vendiendo lo de ese mes + el % de lo que no vendió de Marzo a Junio.
2. Otra técnica es re-calcular un monto total de ventas de Julio a Diciembre y dividirlo entre 6, aumentando la expectativa en el mes de mayor venta



PARTE 4

Planteamiento de nuevas estrategias

D) **Posibles Estrategias:** ¿Qué hará para lograr esa recuperación?

1. ¿Cuál es la nueva necesidad de su cliente? ¿Qué es lo que les interesa a sus clientes ahora y posiblemente cuando pase la parte crítica de la enfermedad?

2. ¿Cómo su servicio o producto puede responder a eso? ¿Debe cambiarlo? ¿Puede agregarle algo, unirlo a algo?

3. ¿Lo venderá en los mismos canales o hará cambios?



4. Plan de Precios y promociones: ¿qué hará? ¿cuándo las hará (haga un calendario)? ¿cuál es el máximo de descuentos que dará?

5. ¿Con qué frecuencia se comunicará con sus clientes? ¿Qué les dirá para **empatizar** y tocar sus emociones?



E) **Calendario de Nuevas Estrategias:** Escriba qué hará, para qué y cuando

Mes	Estrategia <i>Ejemplos: descuentos, clases, regalías, etc</i>	Fecha de Inicio	Cuanto durará <i>- en días -</i>	Canal de Venta y promoción <i>- redes, punto de venta, clientes fidelizados -</i>
Julio				
Agosto				
Septiembre				
Octubre				
Noviembre				
Diciembre				



El propósito de este documento es colaborar con la recuperación económica de empresas tras la crisis de COVID-19. Se prohíbe su venta o uso para obtención de lucro. Fue elaborado por Sinapsis Consulting (www.sinapsisconsultingcr.com) y Finanzas de Tú a Tú (www.finanzasdetuatu.com), en Costa Rica, Marzo 2020. Para más herramientas e información gratuita pueden visitar nuestras páginas web o el canal de YouTube bit.ly/TanyaLeiva