Optimiza y Crece:

Herramientas para el Desarrollo de tu Negocio

Carlos Corominas

Líder Regional de Impacto Social y Sustentabilidad
América Latina y el Caribe

©2021 Visa. All rights reserved. Visa Public

Aviso de Confidencialidad

La información contenida en este documento (la "Información") se le suministra a usted en su calidad de cliente de Visa y/o participante del sistema de pagos de Visa. La Información es confidencial y está sujeta a las restricciones de confidencialidad que contiene el reglamento operativo de Visa y/u otros acuerdos de confidencialidad, las cuales limitan el uso que usted haga de la Información. Usted acepta mantener la Información confidencial y usarla únicamente en su calidad de cliente de Visa y/o de participante del sistema de pagos de Visa. La Información solamente puede ser difundida dentro de su organización en la medida que dicha divulgación sea necesaria. Por este medio le comunicamos que la Información puede constituir información no pública importante conforme a las leyes federales de títulos-valores de EE. UU. y que la compra o venta de títulos-valores de Visa Inc. estando consciente de tal información no pública importante constituiría una violación de las leyes federales aplicables de títulos-valores de EE. UU.

Aviso Legal

Los estudios de caso, las estadísticas, las investigaciones y las recomendaciones son proporcionadas “tal como están”, poseen carácter informativo solamente y no se deberán usar para asesoramiento operativo, jurídico, técnico, impositivo, financiero, de mercadeo o de otra índole. Usted deberá consultar con su asesor jurídico para determinar qué leyes y regulaciones pueden aplicarse a sus circunstancias. Los costos, ahorros y beneficios reales de las recomendaciones o programas pueden variar según sus necesidades comerciales específicas y los requisitos del programa. Por su naturaleza, las recomendaciones no garantizan el desempeño o los resultados futuros y están sujetas a riesgos, incertidumbres y supuestos que resultan difíciles de predecir o cuantificar. Visa no se responsabiliza por el uso que usted haga de la información contenida en este documento (incluyendo errores, omisiones, imprecisión o impuntualidad de cualquier tipo) o de cualquier supuesto o conclusión que usted pueda sacar de dicho uso. Visa no da garantía, ni expresa ni implícita, y niega explícitamente las garantías de comerciabilidad y aptitud para un objetivo en particular, cualquier garantía de no violación de los derechos intelectuales de un tercero. En la medida en que sea permitido por la ley aplicable, Visa no se responsabilizará por daños a un cliente o a un tercero bajo ningún fundamento legal, incluyendo, sin limitaciones, daños especiales, resultantes, casuales o punitivos. Tampoco daños por pérdidas de ganancias comerciales, interrupción de la actividad comercial, pérdida de información comercial u otras pérdidas monetarias, incluso si se informa sobre la posibilidad de que existan tales daños.

TODOS LOS NOMBRES Y LOGOTIPOS DE MARCAS SON PROPIEDAD DE SUS RESPECTIVOS DUEÑOS, SE UTILIZAN SOLO PARA FINES DE IDENTIFICACIÓN, Y NO IMPLICAN RESPALDO DEL PRODUCTO O AFILIACIÓN CON VISA.

Agenda

1

Comenzando Tu Negocio

2

Herramientas para Comercializar tu Negocio

3

Educación Financiera y de Negocios - ENKO

4

Consejos Prácticos para hacer Crecer tu Negocio

Comenzando tu Negocio

Comenzando tu negocio
Análisis de Mercado

Para confirmar la oportunidad de una idea, lo primero que se sugiere realizar es un **Análisis de Mercado,** que servirá de insumo en un **Plan de Negocios**.

Un Análisis de Mercado consiste en analizar y/o definir:

- El potencial de una idea,
- El mercado objetivo,
- La competencia,
- Los precios,
- El margen de utilidad,
- Una ventaja competitiva.

Visa Public

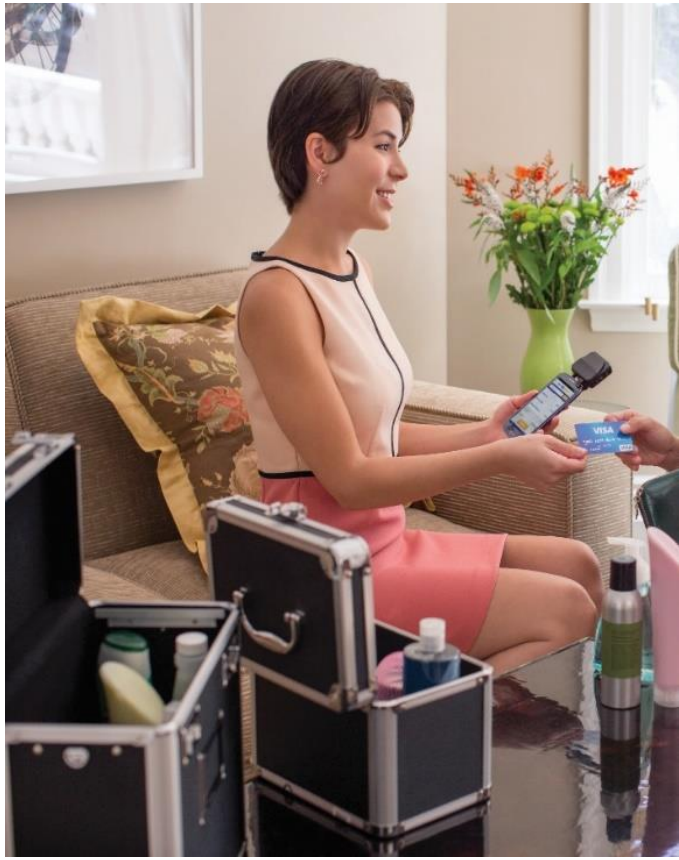
Herramientas para comercializar tu Negocio

Comercializando tu negocio

Estrategias para atraer y retener clientes

- **Personalización y Venta cruzada** de productos o servicios (Ej: Amazon).
- Personalización/fidelización en los minoristas se logra principalmente en base a **servicio**. Sé **Empático**.
- Evalúe la posibilidad de brindar **esquemas de lealtad** y/o descuentos especiales, (venta cruzada)
- Es muy importante tener una **fuerza de ventas** que este bien **capacitada y motivada**.

IMPORTANTE: A veces se hace la venta, pero no el cliente, haga encuestas de satisfacción



Visa Public

Comercializando tu negocio

¿Cómo desarrollar tu estrategia de ventas?

- Selección del canal de ventas.
  - Tienda física, tienda virtual, Teléfono, Catálogo, Redes Sociales (del negocio), etc. Considere utilizar más de un canal.
  - Para el cobro, considerar la opción de un Terminal PDV (M-POS, APP o QR Code) o Comercio Electrónico*

Información y cursos para actualizar tu negocio

Construye tu marca en redes sociales

Administra tu imagen online

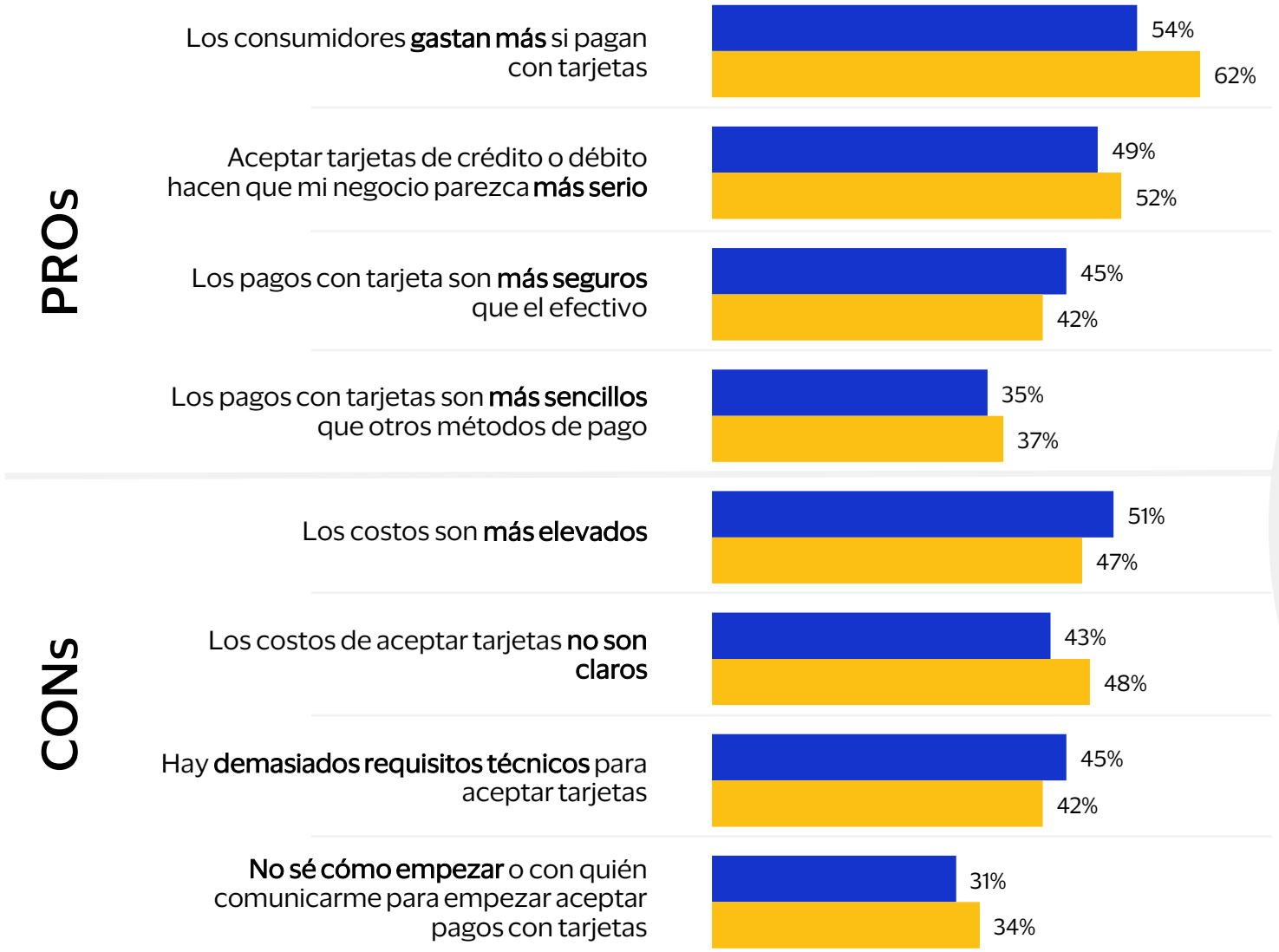
¿Cómo vender tus productos o servicios online?

www.visa.com.mx

* Los servicios de los terminales y canales pueden estar sujetos a costos que sugerimos consultar directamente con los proveedores respectivos.

Visa Public

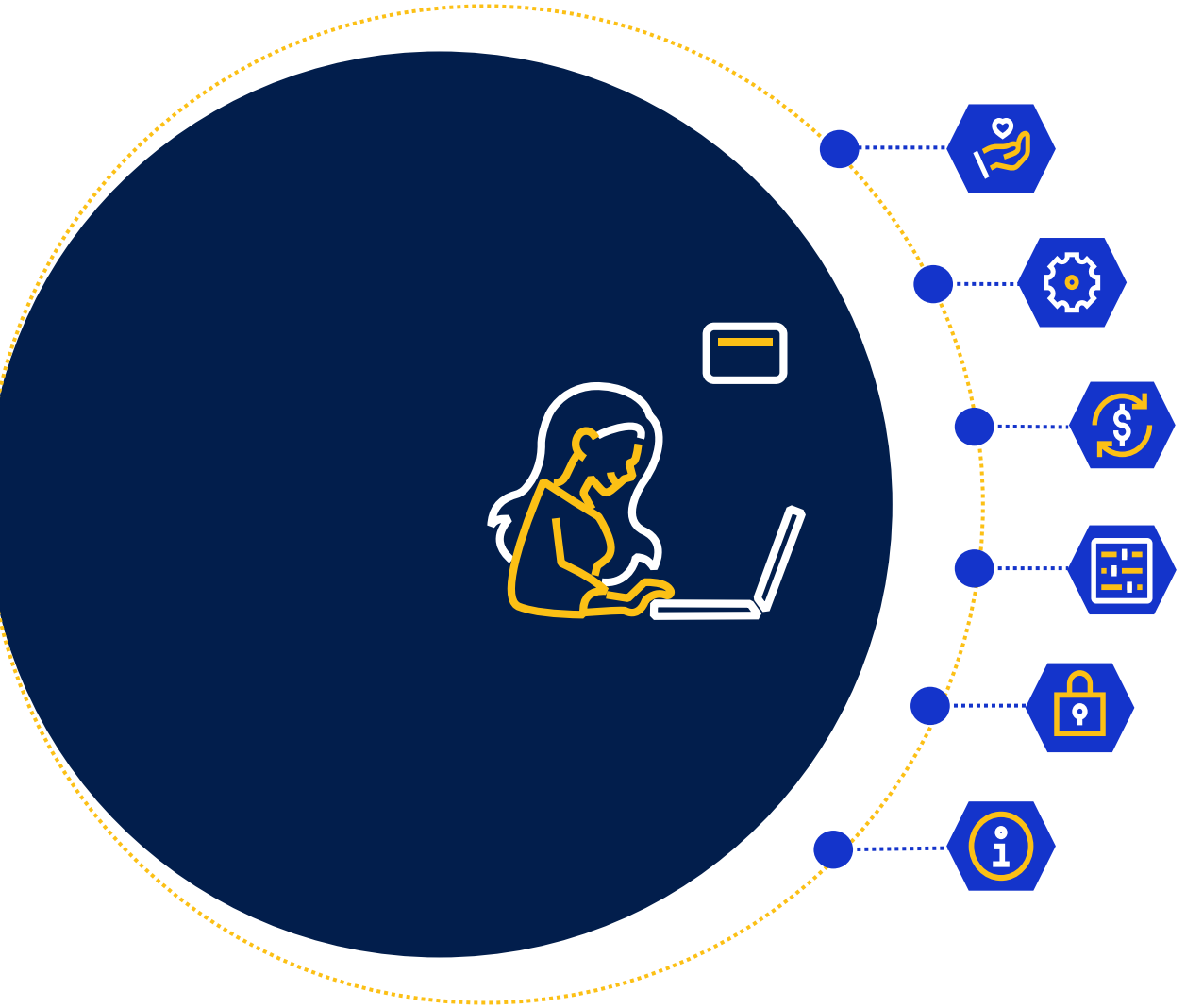
Percepción de la aceptación



Fuente: Visa Nano Merchants Study commissioned to Maru 2023. Argentina, Peru, Colombia. Simple Average results

Comercializando tu negocio

Beneficios al aceptar pagos digitales



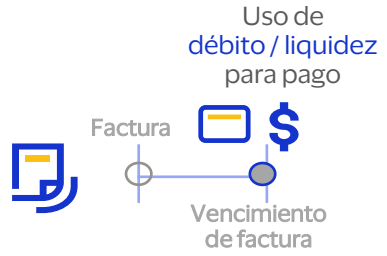
- Mejorar relación con Clientes
- Optimización de cobranza y pagos
- Mejorar gestión flujo de efectivo
- Visibilidad y control de gastos
- Conveniencia y Mayor seguridad
- Información para conciliación

©2024 Visa. All rights reserved. Visa Public

Ejemplo ilustrativo: Uso de tarjetas empresariales Visa para pagos digitales de bienes y servicios...

Débito / liquidez

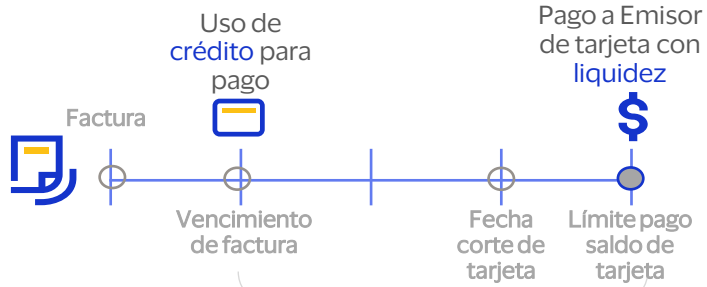
Inicialmente, una pequeña empresa realiza pagos digitales con débito, sustentados con liquidez inmediata



- ✓ Trazabilidad,
- ✓ Control
- ✓ Seguridad
- ✓ Creación de historia

Crédito / liquidez

Posteriormente, aplicar por líneas de crédito utilizando la historia construida, utilizándolas para realizar pagos digitales

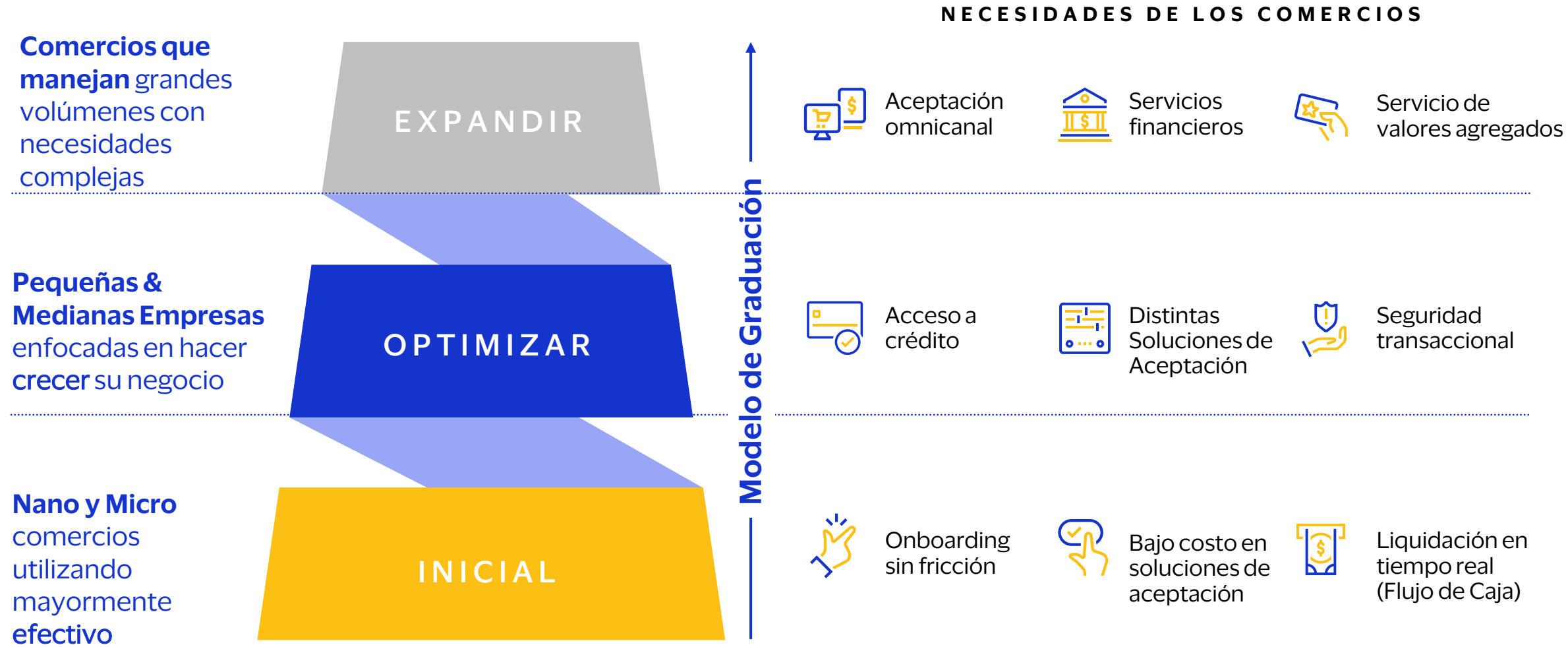


- ✓ Mismos débito, más..
- ✓ Mejoras en gestión capital de trabajo

*Potencialmente adicionales, asumiendo pago el día posterior al corte de cuenta y pago puntual de saldo de tarjeta sin generar interés por financiamiento o mora

©2022 Visa. All rights reserved. Visa Public

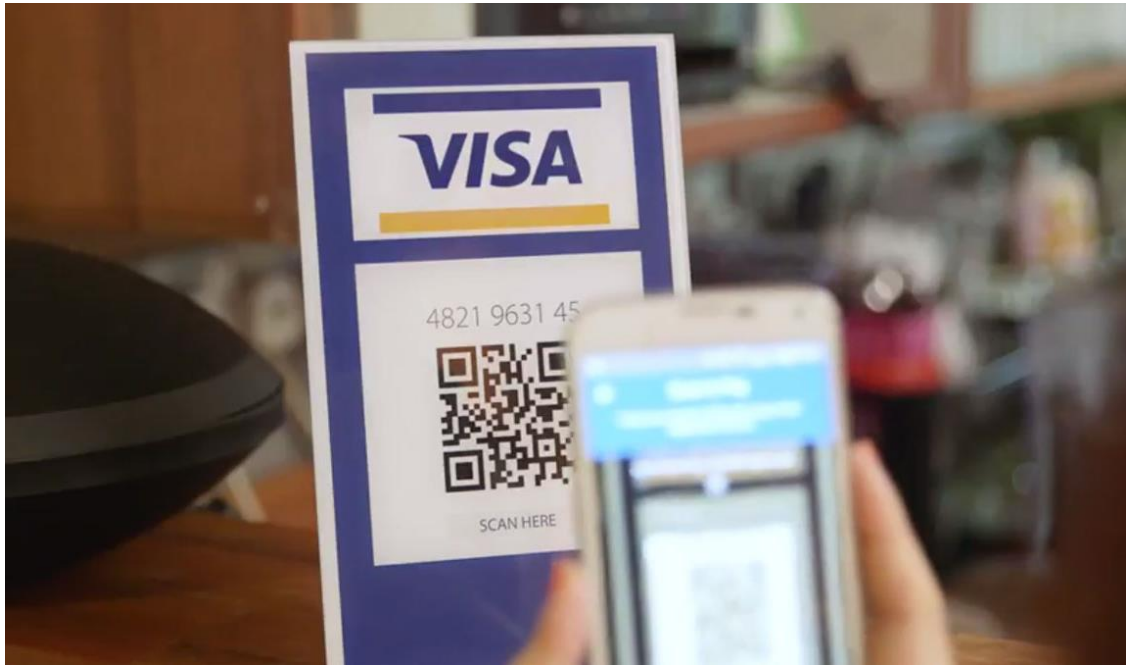
Los habilitadores de pagos abordan las diversas necesidades de las PYMEs a lo largo de su ciclo de vida



©2024 Visa. All rights reserved. Visa Public

Habilitar aceptación más eficiente

Tap to Phone



Scan to Pay

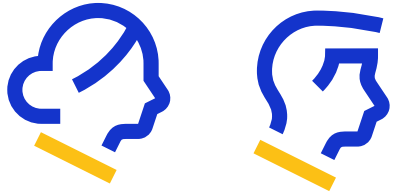
https://www.dalberg.com/system/files/2017-07/Small-merchants-big-opportunity.pdf

* Tecnología disponible el países seleccionados

©2024 Visa. All rights reserved. Visa Public

Mejoras derivadas de la aceptación de pagos digitales

75% de las MIPEs encuestadas tuvo un aumento en sus ingresos mensuales



72% incrementaron el ticket promedio desde que comenzaron a aceptar pagos digitales

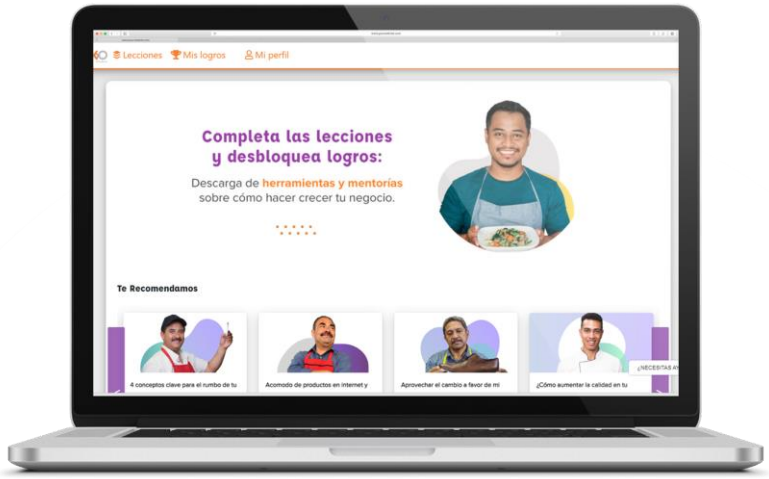
76% indicó que aceptar pagos digitales les permitió mejorar la forma en que administraban sus negocio

+22% fue el aumento promedio de los ingresos, con respecto a las MIPEs que reportaron crecimiento

Fuente: Estudio "Descubriendo los Beneficios de los Pagos Digitales para las MIPEs" – México – 60DB / Visa 2020

Educación Financiera y de Negocios - ENKO

¿Qué es ENKO?

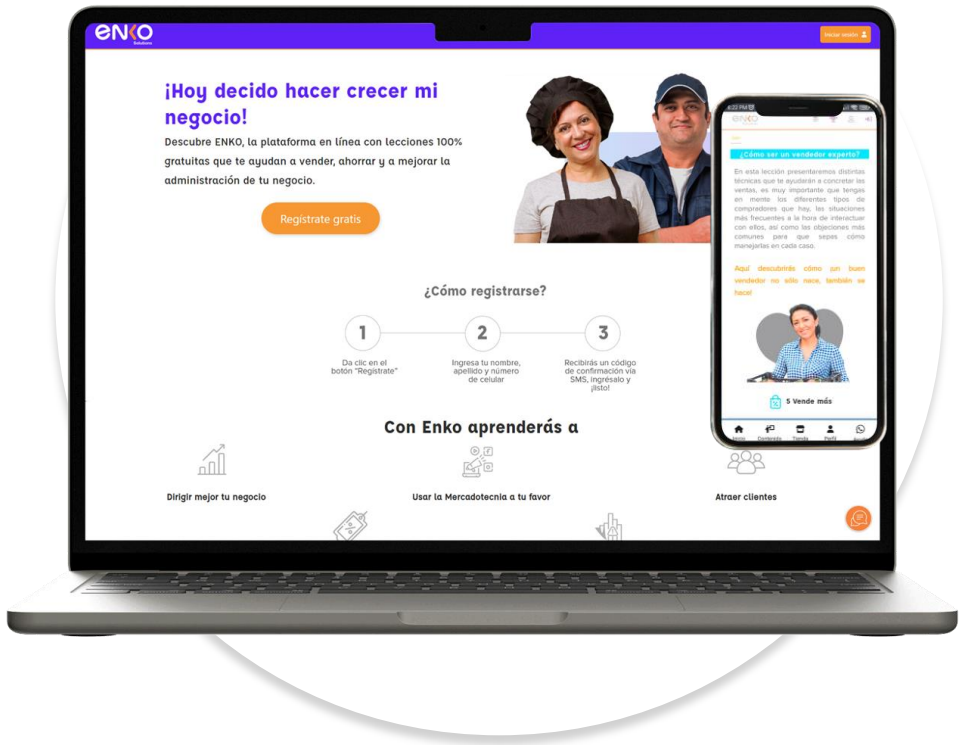


ENKO es una plataforma de E-learning que facilita la **capacitación** de microempresarias(os) con **35 lecciones** divididas en **7 módulos.**

- Finanzas personales
- Desarrollo Personal
- Métodos de pago
- Ventas
- Mercadotecnia
- Administración
- Finanzas

FUNDES LATINOAMÉRICA | ENKO Solutions | VISA

Beneficios y funcionalidades ENKO.



Plataforma disponible en Web Responsive

Contenido moderno y en un lenguaje simple: juegos, videos, infografías, y herramientas descargables

Posibilidad de habilitar /desbloquear premios

Experiencia de usuario creada para emprendedores & empresarios en América Latina.

Adaptado a uso de celulares de gama baja, posibilidad de acceso sin internet

Temario ENKO

Ventas

- **¿Cómo vender más con Amazon y Mercado Libre?**
- **Acomodo de productos en internet y en mi local.**
- Genera impacto con la imagen de tu negocio.
- ¿Cómo convertirte en un vendedor experto?
- ¿Cómo lograr clients satisfechos y leales?
- ¿Cómo vender más?
- Ventajas de desarrollar alianzas.

Mercadotecnia

- **¿Cómo usar Facebook e Instagram en tu negocio?**
- Google: Posiciona tu negocio en internet sin costo.
- Whatsapp business y Facebook Messenger.
- ¿Cómo promover tu negocio en internet?
- ¿Cómo generar promociones y publicidad?
- ¿Cómo diferenciarse de la competencia?
- Crea contenido para tu negocio.

Administración

- ¿Cómo aumentar la Calidad en tu negocio?
- ¿Cómo eficientar la operación de mi negocio?
- **¿Cómo manejar mejor tu inventario?**
- ¿Cómo hacer mejor las compras de tu negocio?
- ¿Cómo mantener motivados a tus empleados?
- 4 conceptos clave para tu negocio.

Finanzas

- **¿Cómo fijar precios para ganar más?**
- Opciones de créditos.
- Invertir en mi negocio, ¿Qué debo saber?
- ¿Cómo controlar las finanzas de tu negocio?
- ¿Cómo controlar todos los gastos de negocio?
- ¿Qué es un Balance General? ¿Para qué sirve?

Desarrollo Personal

- Aprovechar el cambio a favor de mi negocio.
- Planear para el futuro.
- **¿Cómo ser un buen líder para tu negocio?**

Finanzas Personales

- Protege tu negocio: Ahorro y Seguros.
- **Calcula el monto ideal para tu crédito.**
- ¿Cómo establecer un plan de vida integral?

Métodos de Pago

- **Modernizar las opciones de pago de tu negocio.**
- ¿Cómo innovar en tiempos de crisis?
- 3 formas de incorporar la tecnología.

©2023 Visa. All rights reserved. Visa Public

Consejos Prácticos para tu Negocio

¿Cómo hacer crecer tu negocio?

Consejos Prácticos

1. ***Ser objetivo… Fortalezas vs. Debilidades***
2. *Reinventarse (Desayuno Típico), etc.*
3. *Ser ambiciosa / formal (Ej: Handyman)*
4. *Reinvertir para crecer*
5. *Entregas a Domicilio - Digitalización*
6. ***Alianzas vs. Sociedades***, * Franquicias (Dinero vs. Tiempo)
7. ***Reinvierte parte de tus ganancias***, *esto sirve para: Retener empleados, aumentar esfuerzos de comercialización, desarrollar nuevos productos, etc.*

Consejo: De prefrencia no contrates a…

Visa Public

¿Cómo hacer crecer tu negocio?

Consejos Prácticos

1. ***Defina estrategias de mercadeo inteligentes (bajo costo)***
2. *Haga un manejo óptimo de su Inventario*
3. *Cuide sus gastos, compártalos si es posible (oficina, etc.)*
4. *Revise sus necesidades de personal (fijos vs. Temps, medio tiempo vs. Tiempo completo)*
5. ***De ser posible, establezca un P&G por producto**.*
6. *Aproveche los préstamos (tarjeta) para hacer crecer su negocio y haga el pago de deudas a tiempo. Apóyese de un contador especializado*
7. ***Separe sus gastos y cuentas personales de las empresariales**.*

Estrategia del millón!!

Visa Public

Q & A

©2021 Visa. All rights reserved. Visa Public

¡Muchas Gracias!

Carlos Corominas

Líder Regional de Impacto Inclusivo y Sustentabilidad
América Latina y el Caribe

©2021 Visa. All rights reserved. Visa Public