

ESTRATEGIAS DE NEGOCIO EN ENTORNOS DE ALTA INCERTIDUMBRE

Trabajando
por la
viabilidad del
negocio

¿Qué es la
incertidumbre?

La
incertidumbre
como
oportunidad

Estrategias
de negocio

Marketing y
ventas en
entornos en
crisis

Mensajes
finales



ACERCA DE CARLOS JIMÉNEZ

Experto en identificar tendencias del mercado
y diseño de estrategias de negocios



Economista con
especialización en
economía industrial, MSc
economía internacional y
un MBA.



Profesor del IESA y
colaborador de diversas
universidades de América
Latina en áreas de
marketing y negocios



Emprendedor y autor de
cinco libros, entre los cuales
destacan Análisis de la
competencia, Internet y los
negocios y Clientes Globales

**5 aprendizajes que
me han dejado las
crisis del entorno**

1

En épocas de crisis sí hay
oportunidades

2

Hay que cuidar más a los clientes

3

El sentido común no es suficiente
y a veces, sí hay que inventar la rueda

4

Las crisis siempre pasan

5

Las crisis siempre vuelven



En términos generales, las crisis son desafíos que nos impulsan a encontrar nuevos métodos para gestionarlos.

Jared Diamond

ESTRATEGIAS DE NEGOCIO EN ENTORNOS DE ALTA INCERTIDUMBRE

Trabajando
por la
viabilidad del
negocio

¿Qué es la
incertidumbre?

La
incertidumbre
como
oportunidad

Estrategias
de negocio

Marketing y
ventas en
entornos en
crisis

Mensajes
finales

**Trabajando por la
viabilidad del negocio**

Lo primero es mantener la empresa viable mediante medidas de urgencia

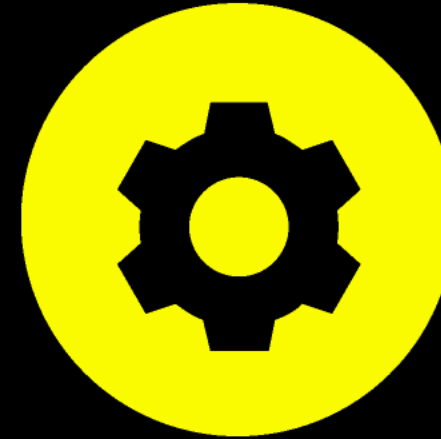
Dos ámbitos de acción

Economización



Libera y conserva
recursos

Optimización



Mejora tus procesos

Estrategias de economización

Libera y conserva recursos

Revisa costos
y gastos



Insumos
Costos indirectos
Recursos humanos
Activos

Cuida el flujo
de efectivo



Reestructurar deuda
Revisar política de créditos y cobranzas
Optimizar el manejo de inventarios

Aprovechar apoyos
gubernamentales



Estrategias de optimización

Adapta tu negocio simplificando la operación

Reestructura
portafolio

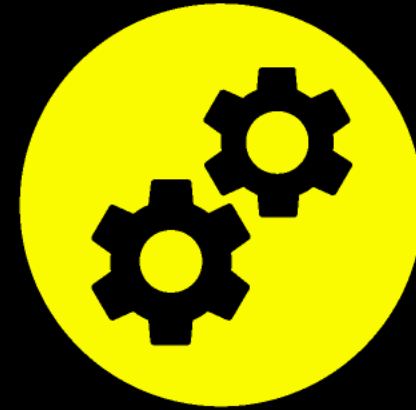


Evalúa canales de
distribución



Foco en canales clave
Canales digitales

Simplifica
procesos



Automatiza
Terceriza
Establece alianzas



Sin presente no hay futuro.

ESTRATEGIAS DE NEGOCIO EN ENTORNOS DE ALTA INCERTIDUMBRE

Trabajando
por la
viabilidad del
negocio

¿Qué es la
incertidumbre?

La
incertidumbre
como
oportunidad

Estrategias
de negocio

Marketing y
ventas en
entornos en
crisis

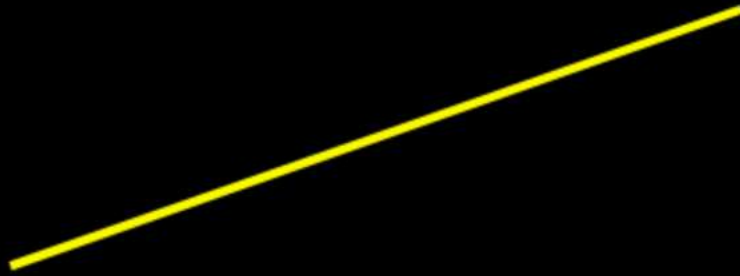
Mensajes
finales

**Porque la incertidumbre
representa un problema
para los negocios**

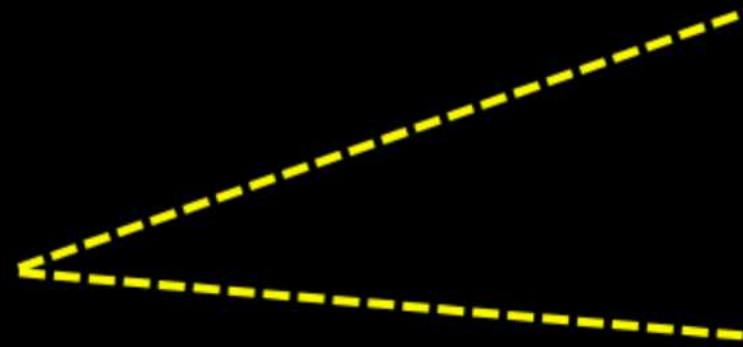
¿Qué es la incertidumbre?



Incapacidad para comprender lo que está sucediendo y, más aún, predecir con seguridad el futuro



BAJA INCERTIDUMBRE



ALTA INCERTIDUMBRE

Regulaciones

Disrupción
tecnológica

Iniciativas
de los
competidores

Factores generadores de incertidumbre en el entorno

Comportamiento
de los
consumidores

Catástrofes
naturales

Cambio
político

Los riesgos de "predecir el futuro" en entornos de elevada incertidumbre

Apostar al promedio
Apostar a "mi estrategia"

"PLANIFICACIÓN"

No hacer nada

INACCIÓN



Si no sabes adonde vas, cualquier camino te llevará.

Alicia en el país de las maravillas

ESTRATEGIAS DE NEGOCIO EN ENTORNOS DE ALTA INCERTIDUMBRE

Trabajando
por la
viabilidad del
negocio

¿Qué es la
incertidumbre?

La
incertidumbre
como
oportunidad

Estrategias
de negocio

Marketing y
ventas en
entornos en
crisis

Mensajes
finales

Cómo podemos usar la incertidumbre



Incertidumbre

Predicción



“Efectuación”

(crear oportunidades
y resolver problemas
utilizando los
recursos disponibles)

Principios de la "efectuación"

Principio del pájaro en la mano

Comience con sus medios. No espere la oportunidad perfecta. Empiece a actuar en función de lo que tenga a su disposición: quién es, qué sabe y a quién conoce.

Principio de la pérdida asequible

Establezca una pérdida asequible. Evalúe las oportunidades en función de si la desventaja es aceptable, en lugar de basarse en el atractivo de la ventaja prevista.

Principio de la limonada

Aproveche las contingencias. Acepte las sorpresas que surgen de las situaciones inciertas y manténgase flexible en lugar de atado a las metas existentes.

Principio de la colcha de retazos

Forme alianzas con personas y organizaciones dispuestas a asumir un compromiso real para crear conjuntamente el futuro (producto, empresa, mercado) con usted.



**Si puedo controlar el futuro, no
necesito predecirlo.**

ESTRATEGIAS DE NEGOCIO EN ENTORNOS DE ALTA INCERTIDUMBRE

Trabajando
por la
viabilidad del
negocio

¿Qué es la
incertidumbre?

La
incertidumbre
como
oportunidad

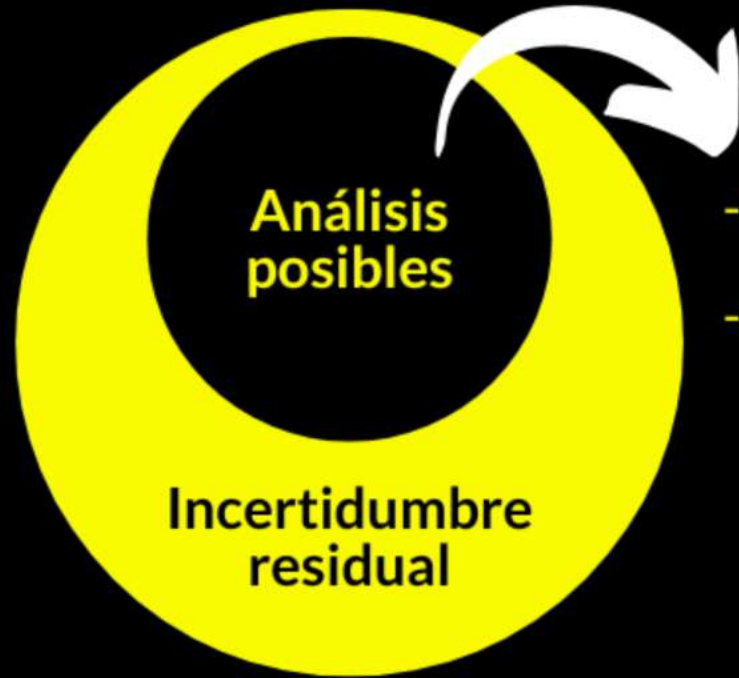
Estrategias
de negocio

Marketing y
ventas en
entornos en
crisis

Mensajes
finales

Estrategias de negocios en entornos de elevada incertidumbre

Mejorar el análisis



-Tendencias

-Factores desconocidos que se pueden conocer...

- Elasticidad de la demanda
- Planes de expansión de los competidores

Conocer el tipo de incertidumbre



**Incertidumbre
geopolítica**



**Incertidumbre
regulatoria**



**Incertidumbre
estructural**



PLANIFICACIÓN POR ESCENARIOS

**Estrategia
dinámica**

Definir la
estrategia,
luego
probarla y
ajustarla

**Inversión
en RRHH**

Desarrollar
nuevas
capacidades y
aprovechar
recursos
experimentados

**Operaciones
ágiles**

Adaptar la
operación a
los cambios

**Crear
valor con
acuerdos**

Vender
activos no
esenciales y
comprar
activos
estratégicos

**Ajustarse a
las
regulaciones**

Trabajar con
los pares y
gobiernos

**Fortaleza
financiera**

Actualizar
pronósticos
y manejar el
efectivo

TECNOLOGÍA Y DATOS

Capacidades para competir con éxito en un entorno de elevada incertidumbre



Inteligencia
Contextual



Pensamiento
Estratégico



Agilidad
Organizacional



Madurez
Digital



Bienestar



No te cases con un futuro, coquetea con los distintos escenarios.

Carlos Jiménez

ESTRATEGIAS DE NEGOCIO EN ENTORNOS DE ALTA INCERTIDUMBRE

Trabajando
por la
viabilidad del
negocio

¿Qué es la
incertidumbre?

La
incertidumbre
como
oportunidad

Estrategias
de negocio

Marketing y
ventas en
entornos en
crisis

Mensajes
finales

¿Qué podemos hacer?

Lo primero: cuidado con las respuestas intuitivas



Gratificaciones

Indulgencias



Elasticidad-precio
de la demanda

Valor de marca



Seguridad del gasto

Rendimiento



Conocer al cliente

Presencia de marca

Repuesta directa

Tres ámbitos de acción del marketing y las ventas en tiempos de crisis

Conocer el mercado



INDAGAR

Conocer el cliente, cómo se comporta y qué espera de la marca

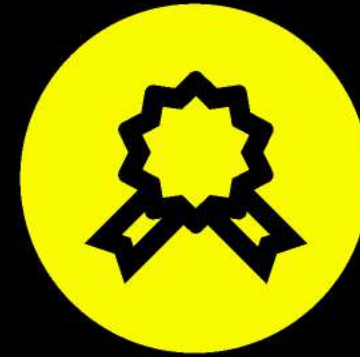
Hablar de la marca



AYUDAR

Qué ofrece la marca y qué puede aportar en medio de la crisis

Promover acciones



MOTIVAR

Buscar respuesta directa por medio de tácticas de marketing

Tácticas de marketing y ventas en tiempos de crisis

Producto / Servicio



Concentrar portafolio

Rediseño de empaques

Nuevos productos

Combos

Cobrar por cosas que antes regalaba

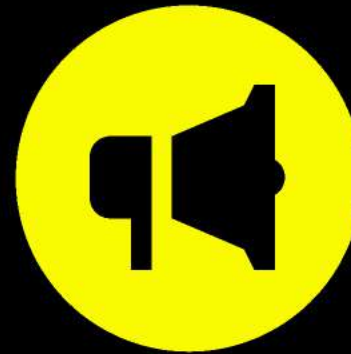
Precio



Monitoreo de precios de la competencia (por canales)

Conocer muy bien estructura de costos y elasticidad-precio de la demanda

Promoción



No ausentarse de los medios

Incentivar lealtad

Diseñar experiencias WOW

Orientar comunicaciones a rendimiento y seguridad

Apoyarse en las emociones

Distribución



Optimizar canales de distribución

Considerar las ventas online

Revisar políticas comerciales

Nuevos mercados



Recuerda que estamos en un juego infinito donde no hay una línea de meta ni ganadores. El objetivo es mantenerte en el juego lo más posible.

ESTRATEGIAS DE NEGOCIO EN ENTORNOS DE ALTA INCERTIDUMBRE

Trabajando
por la
viabilidad del
negocio

¿Qué es la
incertidumbre?

La
incertidumbre
como
oportunidad

Estrategias
de negocio

Marketing y
ventas en
entornos en
crisis

Mensajes
finales

7 recomendaciones para manejar la incertidumbre en los negocios

- 1 Definir una visión
- 2 Realizar los análisis (tendencias, competidores, etc.)
- 3 Formular escenarios
- 4 Actuar sobre lo que si se puede controlar
- 5 Identificar y gestionar los riesgos
- 6 Convertirse en una organización ágil
- 7 Innovar

Carlos Jiménez

Podemos seguir
esta conversación en:

www.carlosjimenez.net
[@carlosjimeneznet](https://twitter.com/carlosjimeneznet)



Descarga aquí



el ebook



ESTRATEGIAS DE NEGOCIO EN ENTORNOS DE ALTA INCERTIDUMBRE

Trabajando
por la
viabilidad del
negocio

¿Qué es la
incertidumbre?

La
incertidumbre
como
oportunidad

Estrategias
de negocio

Marketing y
ventas en
entornos en
crisis

Mensajes
finales