REVISTA

MHempresa

CRECIENDO A OTRO NIVEL

PROFESIONALES CON VISIÓN DE FUTURO

Beneficio para tu empresa

SER EL DISRUPTOR, NO EL IMITADOR

HERRAMIENTAS DIGITALES QUE TU EMPRESA YA DEBERÍA ESTAR UTILIZANDO

ESCÁPATE A ESTOS

3 PARAÍSOS MEXICANOS

poco conocidos para liberar estrés

DIRECTOR DE HOTELES EN OPERADORES SI

LUIS SIERRA

BUSSINESS CLASS,

UNA TENDENCIA EN CRECIMIENTO

$50.00 MXN · $2.64 USD

0 94846 05012 1

LA MEJOR INVERSIÓN: LAS PERSONAS

Annie Valenzuela Yan

DIRECTORA ARYA JOYAS

En portada
Luis Sierra

Cada día es una nueva oportunidad de hacer pequeñas diferencias para ser una empresa exitosa o simplemente prepárate a desaparecer.

Amigo lector:

En el mundo globalizado, con adelantos tecnológicos que se miden en días –ya no en décadas, mucho menos en siglos–, donde las comunicaciones hacen que interactuemos con cualquier persona de todos los países, la evolución y el cambio son una constante diaria. Por desgracia, vemos empresas que por no ajustarse a las nuevas tecnologías y cambios reducen sus ventas, pierden su participación en el mercado y en muchas ocasiones desaparecen.

Estamos conscientes de que ya no solo se trata de ofrecer un producto maravilloso para lograr ventas increíbles. Se trata, en realidad, de transmitir la cultura de trabajo en equipo, el entrenamiento continuo para crecer desde adentro de las organizaciones y en las que los colaboradores se vuelvan embajadores de nuestra empresa en el mundo.

Además, debemos utilizar las herramientas tecnológicas adecuadas para seguir de cerca a los competidores y buscar de manera constante esa diferenciación que nos vuelva únicos, de tal manera que logremos todo el tiempo una oferta de valor novedosa e idónea para el mercado y actualizarla, escuchando siempre lo que el cliente quiere decirnos.

En MHempresa contamos con un equipo orgulloso de replicar las experiencias que los ha llevado al éxito en diferentes áreas, pero principalmente en Tecnología, Recursos Humanos, Ventas, Fiscal, Jurídica, Negocios y Marketing, entre otras. Como muestra, en la edición de julio-agosto reconocemos en la portada a un exitoso Director de hoteles, quien ha revolucionado la manera de hacer hotelería en el sector business class.

Espero que disfrutes la lectura de MHempresa. Estoy seguro de que encontrarás información útil que sume crecimiento a tus colaboradores, a tu empresa y a ti mismo.

Director General Revista MHempresa
Raúl Campos Espinoza

COLABORADORES

Raúl Campos Espinoza
DIRECTOR GENERAL

Iliana Bernal Gutiérrez
DIRECTORA EDITORIAL

Gabriela Bernal Gutiérrez
DISEÑADORA SENIOR

Pedro Benítez Montañez
EDITOR

Gabriel Mercado Guerrero
REPORTERO Y CORRECTOR

Rosario López Torres
DISEÑADORA JUNIOR

Ameis Lectores A.C.
REDACTORES

Consulta a nuestros redactores premium en nuestra página web **www.hmempresa.com** | FOTOGRAFÍAS CORTESÍA DE SHUTTERSTOCK

Mempresa

CONTENIDO JULIO 2019

32 NEGOCIOS
Ser el disruptor, no el imitador.

TURISMO

6 Escápate a estos tres paraísos mexicanos poco conocidos para liberar el estrés.

10 ¿A dónde viajan los empresarios más exitosos para relajarse? ...Cerca de ti.

13 **Entrevista a Luis Sierra**
Hotel Business Class, para negocios y mucho más.

NEGOCIOS

18 ¿Quieres vender más?
Te decimos cómo generar emociones para lograrlo.

22 **Entrevista a Gabriel Martínez Fresán**
Además de hacer dinero, conocer personas y viajar: las ventajas de hacer el multinivel.

26 La lucha de las mujeres por empoderarse como empresarias.

28 **Entrevista a Annie Valenzuela**
La mejor inversión: las personas.

36 5 puntos esenciales para delegar efectivamente y alcanzar tus objetivos.

RECURSOS HUMANOS

42 Vacaciones: El indispensable descanso.

48 Sé inteligente con tus emociones.

52 Formación de profesionales: beneficio para tu empresa.

TECNOLOGÍA

56 Las herramientas digitales que tu empresa ya debería estar utilizando.

60 Inteligencia artificial.
Tecnología inteligente, negocios más inteligentes.

MARKETING

64 Posicionamiento de marca.
Una pelea por la mente del consumidor.

68 La escalera para subir tu empresa a la era digital.

72 Aumenta tus ventas.
7 beneficios de vender en internet.

VIATRIP

AGENCIA DE VIAJES

Nosotros te llevamos a muy bajo costo.

VIAJA A

Las Vegas

DESDE $9 dlls

QUINCENALES + IMPUESTOS

VIAJA POR UN

Crucero

DESDE $42 dlls

QUINCENALES + IMPUESTOS

VIAJA A

Europa

DESDE $105 dlls

QUINCENALES + IMPUESTOS

contacto@viatrip.com.mx

viatrip.com.mx

Escápate

a estos **tres paraísos mexicanos** poco conocidos para liberar estrés

Ajetreo, juntas, reportes, revisar correos, enviar memos, más juntas, más reportes; ¡vamos!, no todo es trabajo. Hay que buscar también espacios para alejarse de la oficina y de ser preciso hasta de la ciudad para lograr una relajación total y recargar pilas.
México es rico en destinos únicos y maravillosos, y hay también aquellos no muy famosos, lugares perfectos para despejar la mente. Por ello te recomendamos estos tres paraísos para que lo último que pienses sea en tu despacho:

Puerto Escondido, Baja California Sur (no el de Oaxaca)
Ubicado en el Mar de Cortés, justo en el Parque Nacional Bahía de Loreto, posee una belleza impactante, con playas atractivas de tranquilo oleaje con un mar de espejo y arena fina. Además, es un lugar que invita a todo tipo de actividades, como hacer esnórquel, explorar las islas del parque o incluso practicar cayac. No le falta nada.

Troncones, Guerrero
Este rincón fascinante de las costas guerrerenses, aunque se encuentra relativamente cerca de Zihuatanejo, no es muy conocido. Es un pequeño pueblo de pescadores, con unos cuantos hoteles atrayentes. Sus características más importantes son las olas perfectas para el surf, su buena comida y una playa inmensa que destaca por su tranquilidad y en la cual sin duda sentirás mientras camines en ella cómo descansa cada fibra de tu cuerpo.

TRONCONES, GUERRERO

PUERTO ESCONDIDO, BAJA CALIFORNIA SUR

Playa El Volador, Jalisco

Si un retiro en la naturaleza es lo que buscas, este es el lugar para ti, ideal para quienes necesitan descansar en serio en un lugar ecológico, pero de lujo, rodeado de exuberancia vegetal. Es un sitio fascinante, ya que incluso la única manera de llegar a esta playa es por mar. El excelente y tranquilo ambiente acompañado de la vista de los atardeceres garantiza un total descanso.

(POR AMEIS LECTORES, A.C.)

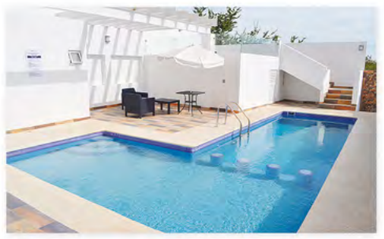
PLAYA EL VOLADOR, JALISCO

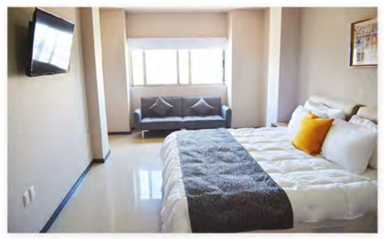
EN MARINA SUITE TIENE LA MEJOR TEMPORADA DE PROMOCIONES

DISFRUTA DE NUESTRA TARIFA DE VERANO DESDE $2,200.00 MXN

CONTAMOS CON SUITES CON CAPACIDAD PARA 10 PERSONAS

RESERVA ESTA PROMOCIÓN HASTA EL 15 DE JULIO Y PODRÁS DISFRUTARLA HASTA EL 15 DE AGOSTO 2019. APLICAN RESTRICIONES.





REALIZA TU RESERVACIÓN AL:

T. 01 (667) 690 2021 EXT.252 / CEL. 669 270 9434

Siguenos en nuestras redes sociales: MarinaSuitesMzt MarinaSuitesMzt

Marina Suites® By SI Hotels

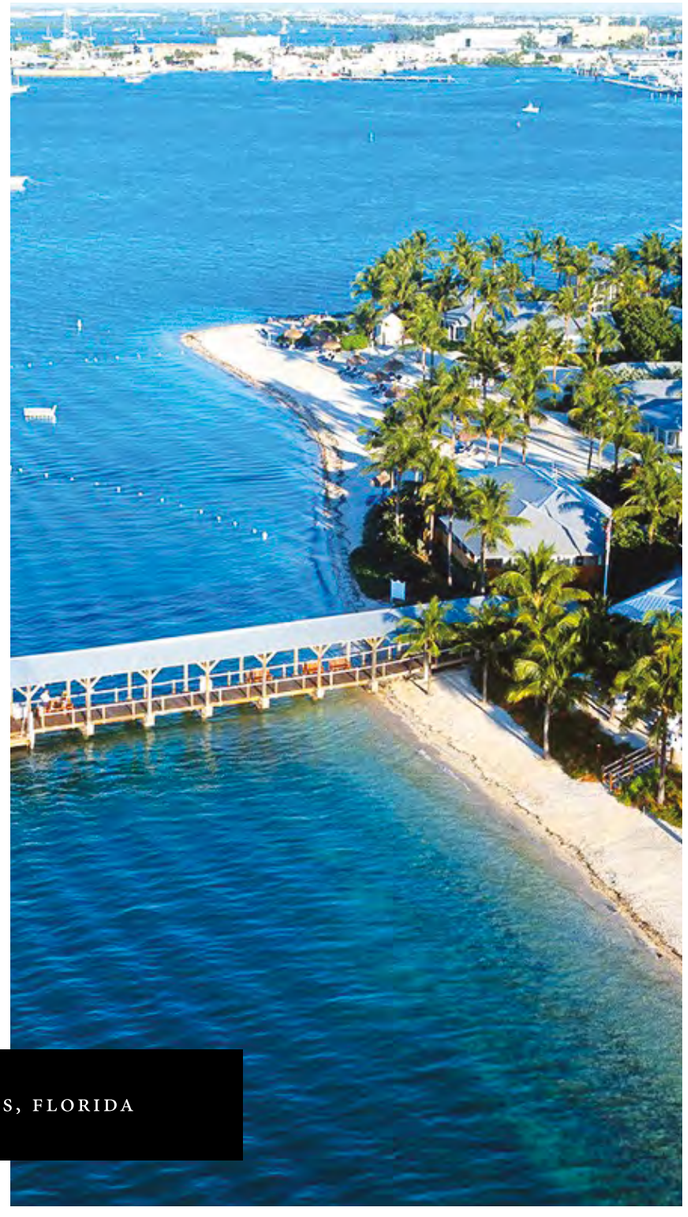
¿A DÓNDE VIAJAN LOS EMPRESARIOS

MÁS EXITOSOS PARA RELAJARSE?

...CERCA DE TI

Tener tu propio negocio puede compararse con tener un recién nacido: requiere tu total atención y cuidados constantes 24/7.
Por supuesto, los empresarios de éxito, dueños de firmas multimilllonarias, saben de esto, pero también comprenden cómo una de las claves de sus logros consiste en saber cuándo tomarse un tiempo para relajarse.
Aunque esto pueda interpretarse como un costo de oportunidad, ya que puede significar rechazar clientes y perder dinero mientras están ausentes, lo toman como algo productivo, ya que una mente clara, despejada, después de unas merecidas vacaciones, les ayudará a tomar mejores decisiones de negocios.
Te presentamos algunos de los lugares donde les gusta vacacionar a los dueños de las empresas más conocidas del mundo.

Jeff Bezos, dueño de Amazon:
Los Cayos, Florida
El multimillonario de Amazon ha elegido entre sus destinos favoritos los Cayos de Florida, una serie de islas tropicales que se extienden alrededor de 190 kilómetros y que poseen una de las panorámicas más impresionantes de Estados Unidos, un valor histórico destacado, además de contar con un sinfín de actividades recreativas.
Jeff expresa que, sin duda, visitar este maravilloso lugar siempre será una experiencia única, como si fuera de nueva cuenta la primera vez.



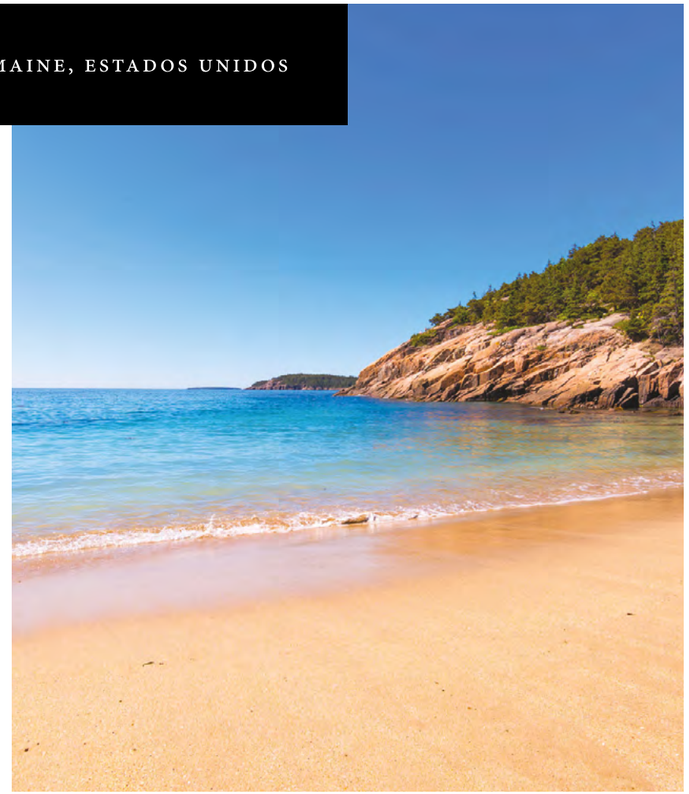
LOS CAYOS, FLORIDA

PUNTA MITA, NAYARIT

Bill Gates, dueño de Microsoft:
Punta Mita, Nayarit
El empresario informático más famoso del mundo se caracteriza por viajar acompañado de su esposa a distintos lugares del planeta para visitar sus fundaciones, aunque también disfruta de viajes de placer para tomarse tiempo con el propósito de meditar y disfrutar con su familia.
Uno de esos lugares es Punta Mita, una aldea pesquera de Nayarit, México, ubicada en una pequeña península conocida por sus casas lujosas, campos de golf y playas privadas de arena blanca. Un excelente lugar que funciona como refugio alejado del mundo.

Mark Zuckerberg, fundador de Facebook:
Maine y Ha-Long
Sin duda, el fundador de la más exitosa red social del mundo ha sumado bastantes puntos en el departamento de romance. Hace poco más de dos años, Mark reveló que lleva a su esposa, Priscilla Chan, a una nueva luna de miel cada año, ya que después de una discreta boda en su propio patio trasero, se escaparon rápidamente de viaje, pero tuvieron que interrumpirlo por las obligaciones del fundador de Facebook.

HA-LONG, VIETNAM



MAINE, ESTADOS UNIDOS

Entre los lugares más destacados que han visitado la pareja se encuentran:

Maine, Estados Unidos. Un lugar que se enorgullece por sus espacios abiertos, bosques donde muchas personas llegan en busca de inspiración; también cuenta con una zona costera para practicar actividades cotidianas relacionadas con la naturaleza, desde la preparación de frutos del mar, hasta la fabricación de barcos.

Bahía de Ha-Long, Vietnam. Ubicado en el noroeste del país, es un destino destacado por contar con aguas de color esmeralda y una importante cantidad de islas altas de piedra caliza con selvas tropicales en sus cimas. A pesar de que en este país Facebook está bloqueado por censores del gobierno, esto no impide disfrutar de disintas actividades de las redes sociales.

(POR AMEIS LECTORES, A.C.)

HA-LONG, VIETNAM

HOTEL BUSINESS CLASS

para negocios y mucho más

Hoy día, la creciente demanda de hospedaje ha obligado al sector hotelero a evolucionar el servicio, en aras de responder a las necesidades de sus clientes.

El turismo de negocios gana cada día más presencia y el concepto *business class* hoy está no solo ligado a la clase de vuelos aéreos, sino que se ha ampliado a todo tipo de giros comerciales, aunque es más notorio en el ramo hotelero.

Los hoteles con la clasificación *business class* se caracterizan por atender a personas que visitan un lugar con fines de trabajo o negocio y que, por tanto, requieren de servicios particulares dentro del mismo hotel.

En la actualidad hay muchas cadenas hoteleras especializadas en atender a este tipo de huéspedes que requieren servicios como:

Internet en habitaciones y áreas generales, centro de negocios, servicio a la habitación, *express Check In* y *Check Out* (registro de entrada y salida al hotel).

Pero Luis Sierra Robles, Director de Operadora SI, lleva el concepto más allá y considera que esta categoría no solo puede atender el turismo de negocios, sino también el de placer.

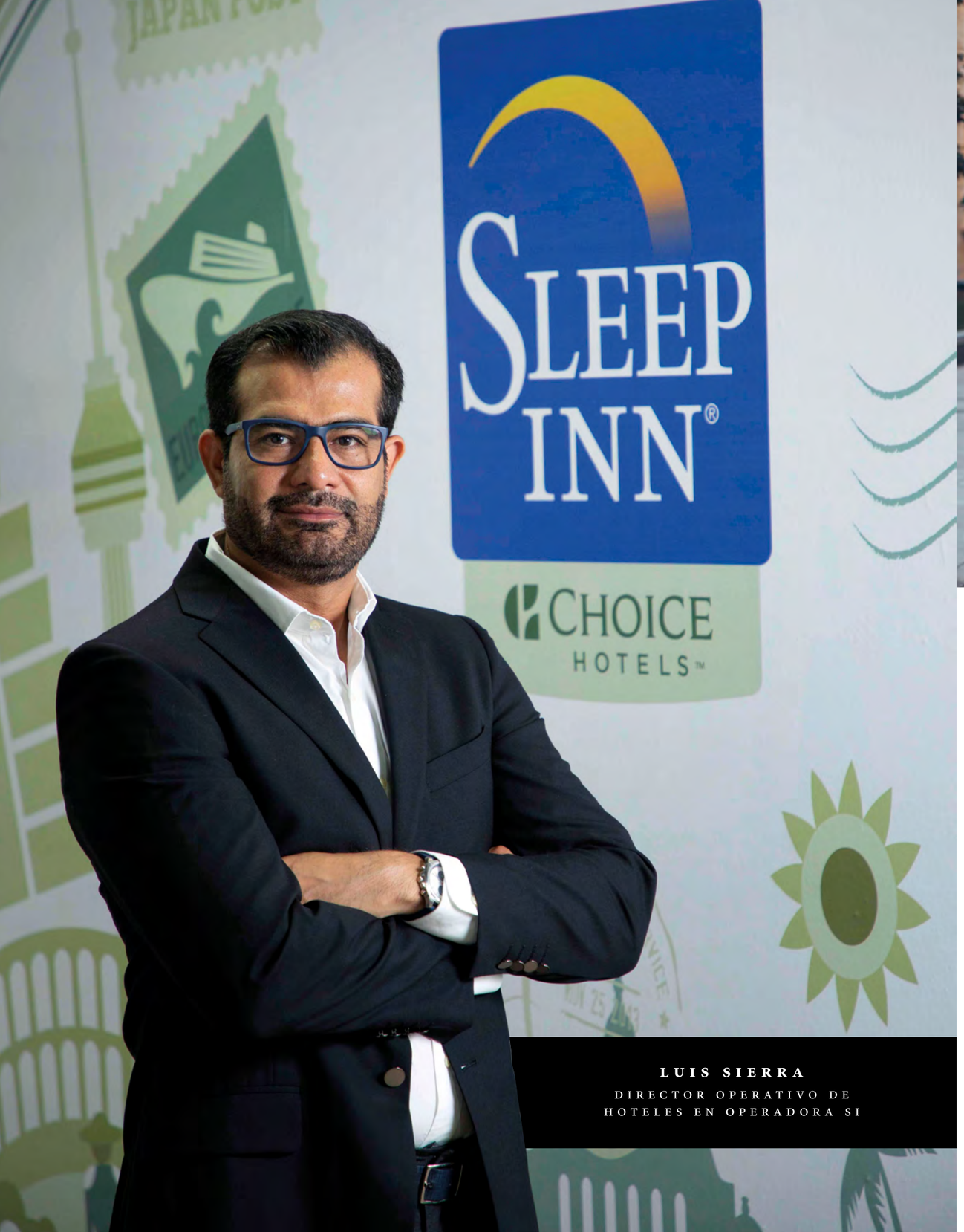
Ellos iniciaron actividades en 2014 en alianza con Choice Hotels y con la marca Sleep Inn. Explica en entrevista para la Revista *MH Empresa* que han generado un concepto dirigido tanto al viajero que lo hace por gusto, para distraerse, y también para quien va con una encomienda de trabajo, añadiendo un excelente diseño de vanguardia.

Brindan así el *confort* de los espacios abiertos para trabajar y además relajarse. «Siempre tenemos activado el interruptor de la mejora continua, cuidando siempre que nuestros huéspedes se sientan beneficiados en el concepto valor-precio», añade.

México vive, señala, un crecimiento sostenido en el consumo de hospedaje y el segmento económico de negocios se ha visto muy favorecido por esta demanda, dejando claro que habrá más oferta en toda la república.

Luis Sierra destaca que en su caso tienen el compromiso de respaldar la diversificación del consumo hotelero en el segmento económico de negocios, acompañando a marcas nacionales e internacionales y a algunos operadores de importancia en el ramo. La clave es, afirma, brindar hospitalidad de calidad en la categoría.

(POR AMEIS LECTORES, A.C.)



LUIS SIERRA
DIRECTOR OPERATIVO DE
HOTELES EN OPERADORA SI

Dile SI a todo lo bueno, Dile SI al Verano en Hoteles Sleep Inn

CONTAMOS PARA TI PROMOCIÓN VERANO PARA TODOS NUESTROS DESTINOS

DONDE PODRÁS RESERVAR HASTA EL 15 DE JULIO Y DISFRUTAR TU ESTADÍA HASTA EL 15 AGOSTO

PREGUNTA EL PRECIO DE TARIFA CON ESTE CÓDIGO

VERANOSI

TARIFA INCLUYE: DESAYUNO BUFFET TIPO AMERICANO, INTERNET, CAFÉ LAS 24 HRS, ESTACIONAMIENTO.

DESTINOS DONDE NOS PUEDES ENCONTRAR

Culiacán

Mazatlán

Hermosillo

Mexicali

Tijuana

Monterrey Norte

Villahermosa

CDMX Cuajimalpa

REALIZA TU RESERVACIÓN AL:

T. 01 (667) 690 2021 EXT.252 / CEL. 669 270 9434

¿QUIERES VENDER MÁS?

Te decimos cómo generar emociones para lograrlo

¿Más grande?, ¿más colores?, ¿más barato? Las preguntas importantes que todo empresario se formula cuando busca cómo ofrecer sus productos y tener mejores ventas.

Sin embargo, conocer las motivaciones de una persona para incentivarla a comprar es complicado, pero cuando se logra conectar 'el gancho', son recompensados los esfuerzos con mayores ganancias, sin importar si vendes celulares, automóviles, barcos, aviones, televisores o cualquier otro producto.

La mayoría de las veces un cliente no compra lo que necesita; compra lo que le produce placer, compra movido por sus emociones. Esa es la clave de todo. Hablar de que un cliente compra para cubrir sus necesidades es una respuesta insuficiente. Si compráramos solo lo que necesitamos, no tendríamos una televisión enorme ni un móvil más moderno. En la realidad, es el sentimiento detrás de adquirir ese producto.

El cliente, por supuesto, justifica después la compra con motivos racionales, haciendo una elección final basada (más o menos) en características, cifras y razones lógicas. La lógica puede tener cierto peso, dependiendo ese peso de la personalidad de cada individuo, pero no nos engañemos: sin algo de emoción nunca hay venta.

Pero ¿cómo podemos aplicarlo? Esto nos lleva a más cuestionamientos, que cada quien debe responder desde su ámbito de negocio: ¿cree que su producto provoca alguna emoción en su cliente? ¿Es diferente a los demás? ¿Destaca por algo que «conecte» y active algún primer resorte en su cliente? La mayoría de elementos publicitarios, eslóganes y frases, suelen provocar una percepción vacía si no llevan la intención de potencializar un valor sentimental.

De acuerdo con el portal Tendencias21.net, de Andy Stalman, esto puede lograrse bosquejando un contexto de momentos emocionantes y posicionar la marca como algo a su vez emocionante de tener.

Parte de esta emoción se da también a la hora de la verdad, la hora de la venta. El trato con el consumidor debe ser personal para producir una emoción positiva y que le genere el deseo de volver pronto a ese lugar, solo para revivir esa grata experiencia de compra.

(POR AMEIS LECTORES, A.C.)

BM HOME®
MUEBLES Y ARTÍCULOS DE DECORACIÓN

OFICINA CENTRAL
Blvd. Alfonso Zaragoza Maytorena #1980 Quinto piso, Col. Desarrollo Urbano Tres Ríos, C.P. 80020.
Culiacán, Sinaloa.
Tel. (667) 766 0585

SHOWROOM GUADALAJARA
Golfo de Cortés #3066
Col. Vallarta Norte
Guadalajara, Jalisco, Méx.
Tel. (33) 3615 2740

SHOWROOM HERMOSILLO
Blvd. Navarrete 342 Local 3
Plaza Fratelli,
Col. Paseo del Ángel
Tel. (662) 302 13 12

SHOWROOM GUASAVE
Carrasco #296
Col. Centro
Guasave, Sinaloa, Méx.
Tel. (687) 872 4455

www.bmhome.mx
ventas@bmhome.mx
ATENCIÓN A TODO MÉXICO (667) 102 1587

Además de hacer **dinero,**

conocer personas y viajar: las ventajas de ser multinivel

ENTREVISTA A
GABRIEL MARTÍNEZ FRESÁN
Dream Training

El sistema de multinivel no solo ha revolucionado la vida de miles de personas en México y el mundo, sino que está llamado a ser el futuro de las empresas, pues genera ingresos residuales importantes al crear lo que se conoce como «redes de mercadeo» donde además de un beneficio económico permite conocer a muchas personas de diferentes países.

Gabriel Martínez Fresán, Director para Latinoamérica de Derim Training, empresa dedicada a la capacitación de las fuerzas de venta de compañías en el ramo de la venta directa y redes de mercadeo, comparte con *MH Empresa* su experiencia de más de treinta años en ventas y marketing.

¿Cómo influye la venta de multinivel en las personas?

Creo que el sistema de multinivel ha venido a revolucionar la vida de miles de personas no solo en México, sino en el mundo, pues les permite tener ingresos residuales importantes, y esto lo logran a través de ir creando lo que se conoce como «redes de mercadeo». Este sistema hace posible que las personas que van siendo reclutadas, afiliadas o patrocinadas por ellas, generen una venta y empiecen a recibir comisiones por sus ventas. Pero además, si esas primeras personas reclutadas integran a otras, las primeras también reciben comisiones de sus «nietas», y así sucesivamente. Hay empresas que llegan a tener hasta ocho niveles, lo cual permite a las personas que al tener una red que llega a alcanzar miles de personas puedan alcanzar ingresos fantásticos que jamás imaginaron.

Independientemente del beneficio económico, también el sistema de multinivel les permite conocer a muchas personas, no solo de su propia ciudad, sino de otras poblaciones, ampliando de esta forma su círculo social de forma bastante considerable.

Es egresado de la Universidad Iberoamericana, con maestría en Mercadotecnia en Mississipi, Estados Unidos. Tiene dieciocho años de experiencia en Tupperware, fue diez años Director General en España, así como en la Dirección General de Parte Lite, otra compañía de venta directa en México con el sistema de multinivel.

¿Cómo ha crecido el multinivel en México?

El sistema de venta directa nace en México a mediados del siglo pasado con un sistema llamado «venta plana», es decir, sin tener niveles.

Nace con empresas como Avon, Tupperware, Stanhome, Fuller, pero posteriormente llega Amway con el sistema de multinivel y viene así a revolucionar generando que una gran cantidad de nuevas empresas utilicen este sistema desde un inicio por lo atractivo que resulta para la gente sus llamados Planes de Compensación, y hoy día podemos decir que son más de medio centenar de empresas que distribuyen sus productos bajo este sistema. Se estima que hoy pueda haber alrededor de tres millones de personas que realizan esta labor, lo cual es una industria que ya tiene una gran importancia para la población económicamente activa.

¿Qué ventajas tiene el multinivel comparado con la venta tradicional?

Hay ventajas tanto para el consumidor final como para quien lo vende. Para el primero, la principal ventaja es que la mercancía le llega directamente a su hogar, ya sea que es entregada por la vendedora que la atendió, o bien directamente la compañía se la envía por mensajería. Para la fuerza de ventas le permite tener un contacto directo con ese consumidor y de igual manera presentarle una oportunidad de negocio al mostrarle todos los beneficios que el multinivel le puede ofrecer al convertirse en vendedora, pues obtiene ingresos por sus ventas personales e ingresos residuales al empezar a ganar de las ventas de su red que va creando en los niveles que va alcanzando.

Otros beneficios adicionales son, como señalamos, ampliar sus círculos sociales, ganarse premios y sobre todo viajes, normalmente al extranjero, cosa que para muchas de ellas es un sueño conocer otros países y ciudades que de otra forma difícilmente lo podrían lograr en su vida.

En conclusión, el futuro de las empresas con los sistemas de ventas de multinivel es muy grande en nuestro país y en el mundo. Y hay que estar en las tendencias.

(POR AMEIS LECTORES, A.C.)

DESCUBRE CÓMO **ASEGURAR EL ÉXITO** EN TU **PROPIO NEGOCIO EN VENTAS** E INCREMENTA TUS GANANCIAS **INMEDIATAMENTE.**

(55) 5454 5489

El **mejor programa** de **habilidades en ventas** para **redes de mercadeo** y **venta directa.**

Gabriel Martínez Fresán

PRESIDENTE DE **DERIM TRAINING**

www.derim.com.mx

Derim Training

LA LUCHA DE LAS MUJERES POR EMPODERARSE COMO EMPRESARIAS

Aunque a paso lento, la participación de la mujer como jefa de empresa es cada día más notable en la economía mexicana.

De acuerdo con reportes del Inegi, las mujeres empresarias aportan a México el 37 por ciento del PIB, lo que demuestra el papel preponderante que han logrado a lo largo de años de lucha por la igualdad.

Incluso, hay agrupaciones de mujeres empresarias que cada vez asumen con mayor determinación su rol como generadoras de empleo en la sociedad. Según la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo del Inegi 2018, había en México 500 mil mujeres emprendedoras, aunque esto representa solo la quinta parte de personas empleadoras.

De las féminas empleadoras, 52.5 por ciento se encuentra en las zonas más urbanizadas y 47.5 por ciento en las menos urbanizadas. El 89 por ciento de las mujeres empleadoras está al frente de micronegocios.

Según la Secretaría de Hacienda, de cada 100 mujeres que solicitan un préstamo el 99 por ciento lo salda.

Pero aún la brecha con los hombres es grande, sobre todo en los ingresos. El 46.1 por ciento de las mujeres empleadoras gana hasta dos salarios mínimos y en contraparte solo el 27.1 por ciento del sector masculino está en ese nivel. A su vez, la proporción de hombres que obtienen más de cinco salarios mínimos asciende al 19.8 por ciento y de las mujeres sólo está al 13 por ciento.

Un análisis de GC Genera, experta en consultoría y asesorías en políticas públicas, acota que la realidad muestra que aún hay desafíos para ellas, al requerirse mayor difusión de las políticas públicas en materia de emprendimiento femenino. Asevera que se les excluye de un financiamiento adecuado a sus necesidades limitándolas a emprendimientos de pequeñas empresas, donde se terminan financiando con recursos propios, ahorros y préstamos.

Además, se les relega a sectores que son considerados «femeninos», encontrándose, por ejemplo, menos representadas en sectores como la tecnología.

(POR AMEIS LECTORES, A.C.)

La mejor inversión: **LAS PERSONAS**

En México hay muchos prejuicios en relación con lo que es un negocio de multinivel. Mucha gente piensa que esta es una industria para personas «con pocas opciones» o que es «jugar a las ventas».

Para Annie Valenzuela Yan, de Arya, la realidad es que este modelo permita crear emprendedores que pueden generar cantidades millonarias.

Ella es abogada de profesión con un Master en Dirección de Empresas por el IPADE. Tuvo la oportunidad de estudiar muy joven su maestría y a partir de ahí siempre emprendió en negocios familiares en muchos giros diferentes, donde a lo largo del tiempo entendió que sería positivo crear una red de mujeres capaz de incentivarlas en activarse y sentirse productivas.

En entrevista para la Revista *MH Empresa* nos cuenta su experiencia.

Platícanos un poco cómo nace este proyecto.

Pensamos en la mujer que busca emprender y crecer de manera personal, ser su propio jefe y tener un negocio flexible que pueda compaginar con su vida familiar. Iniciamos hace poco más de un año y hoy contamos con más de mil 300 afiliadas que eligieron probar esta oportunidad.

En Arya desarrollamos emprendedoras y somos una oportunidad para generar ingresos extra desde casa, en un esquema donde puedes seguir siendo dueña de tus tiempos. El 99 por ciento de nuestras afiliadas son mujeres y la mayoría de ellas son también mamás que quieren emprender.

Las mujeres de hoy buscamos más opciones que nos aten menos a un horario fijo y por ello las redes de mercadeo son una buena opción.

Es un negocio totalmente centrado en las personas y en su crecimiento. Desarollamos empresarias, y las satisfacciones que te dan van mucho más allá de un cheque.

¿Qué ventajas tiene una red de mercadeo?

El mismo sistema te empuja a salir de tu zona de confort, aprender de manera constante nuevas habilidades, desarrollar tu liderazgo. Esto tiene un efecto bastante enriquecedor en las mujeres que son parte, pues vas creciendo mucho de manera personal y ayudas a más mujeres a crecer. Se te vuelve un vicio, porque te va gustando la persona en la que te estás convirtiendo.

¿Qué le dirías a las personas que están considerando las redes de mercadeo como una opción de emprendimiento?

Les diría que cualquier negocio de redes de mercadeo es una excelente opción para emprender: bajo riesgo y alto potencial si le dedicas tu 100 por ciento y te comprometes a accionar por resultados.

En México hay muchos prejuicios en relación con lo que es un negocio de multinivel. Mucha gente piensa que esta es una industria para personas «con pocas opciones» o que es «jugar a las ventas». La realidad es que en México hay emprendedores que generan cantidades millonarias siendo líderes en esta industria.

Yo de manera personal he aprendido mucho más en este año y medio que en años de estudios. Lo que aprendes en este medio no te lo da ninguna universidad o maestría.

¿Es fácil este negocio?

Obvio, no es fácil, como ningún otro negocio lo es. Requieres tratarlo como un negocio real, prepararte, ser constante, retarte a crecer y accionar todos los días.

Tampoco es para todos, pero sí es una gran opción para muchos.
Es más, yo a mis hijos los empujaría a entrar en cualquier negocio de multinivel para que adquieran todas las habilidades que esta industria te empuja a desarrollar: saber vender, saber hablar en público, trabajar en equipo, desarrollar tu liderazgo, motivar a las personas, trabajar tu mente para creer que de verdad todo es posible. Estos son activos que a cualquier emprendedor le quedan para su vida.

(POR AMEIS LECTORES, A.C.)

ANNIE VALENZUELA YAN
DIRECTORA ARYA JOYAS MÉXICO

arya

Sé una emprendedora exitosa

INICIANDO TU PROPIO
NEGOCIO CON ARYA JOYAS

¡TE INVITAMOS A CONOCER LA OPORTUNIDAD ARYA!

998 228 3485

CEDI CANCÚN
Plaza S KAY, Av Kabah SM16 M1 LT5 Local 8, Cancún, Q.Roo

CEDI CULIACÁN
Plaza Victoria, Local 103, Av. Álvaro Obregón y Aguilar Barraza #425 sur

CEDI ZACATECAS
Blvd. Adolfo López Mateos #103 C-5, Úrsula García, Zacatecas, Zac.

www.aryamexico.com

Ser el **disruptor,** no el imitador

Los productos y servicios más exitosos en el mercado no son imitadores. Es la originalidad, aquello capaz de romper con lo tradicional y que a su vez atiende las necesidades implícitas de un nuevo mercado, nunca antes escuchado, lo que tiene potencial. Es por eso que no se debe negar que tener una idea disruptiva en los negocios es una señal de impacto y crecimiento.

Para poner un ejemplo claro, podemos basarnos en compañías exitosas como Airbnb o Netflix, las cuales, gracias a la innovación de servicios que pasaron de lo tradicional a lo digital, han desplazado a grandes empresas de servicios hoteleros y televisivos.La innovación disruptiva está enfocada en crear productos o servicios mucho más fáciles de usar, más económicos y con una producción menos costosa que la actual en el mercado. Cuando esto se logra, se crea un nuevo mercado de clientes que no sabíamos que existían, introduciendo un servicio que no solo resuelve las necesidades actuales de los consumidores, sino también las futuras. El desarrollo puede iniciar-tomando en cuenta los siguientes puntos.

Concentrarse en resolver sus propios problemas

Los problemas están ligados con oportunidades para mejorar y este es el enfoque que siempre se debe tener en cuenta en los negocios; entre los más frecuentes son: la demora de atención en ciertos servicios, costos elevados y procedimientos rigurosos y hasta burocráticos. Hoy día, con el avance de la tecnología puedes ofrecer tus servicios o productos por medio de una app y con unos cuantos clics sorteas las dificultades mencionadas.

Aprovechar las debilidades de la competencia

Si se toma el tiempo necesario para comparar los servicios de su empresa con marcas líderes o incluso nuevas en el mercado, es probable que se puedan identificar brechas no cubiertas completamente por la competencia (o mínimo, no de una manera óptima), en cuanto a las necesidades de su público objetivo. Esta es una oportunidad para posicionar un nuevo servicio que irrumpa en el mercado con una idea nueva que cumpla con lo que los consumidores estaban buscando.

Estar dispuesto a repetir

Tener un producto o servicio perfecto no es necesario desde el primer día. Es mejor producirlo y distribuirlo en lo inmediato posible, hacer que la segunda versión sea mejor para después crear una tercera aún mejor; esa es la base que incluso es aconsejable en negocios de productos digitales. Claro, eso no significa que se tenga que llevar un producto de baja calidad al mercado, pero nunca se sabe cuánto durará esa brecha de oportunidad para cumplir con las necesidades del consumidor. Recuérdalo bien: mientras más esperes, es mucho más probable que otros empresarios reconozcan los mismos problemas que tú; incluso, si a ti se te ocurrió la idea y dejas que otros te ganen el mercado, corres el riesgo de ser visto como un imitador.

(POR AMEIS LECTORES, A.C.)

OFICINAS EN RENTA
TOTALMENTE EQUIPADAS CON
TODOS LOS SERVICIOS INCLUIDOS

AL MEJOR PRECIO DE LA CIUDAD

PRIVADOS · SALAS DE JUNTAS · SALAS DE CAPACITACIÓN · LOCALES PARA ADECUAR

www.coworking120.com | recepcion@coworking120.com

HERMOSILLO
(662) 800 7050

CULIACÁN
(667) 155 0006

TIJUANA
(664) 524 0504
(664) 379 5414

5 PUNTOS ESENCIALES

PARA DELEGAR EFECTIVAMENTE Y ALCANZAR TUS OBJETIVOS

No existe tal cosa como el éxito con una sola mano. En el hinduismo, la diosa Kali se representa con muchos brazos para indicar su poder; es decir, podía hacer muchas cosas a un mismo tiempo.

Pero como seres humanos tenemos nuestras limitaciones físicas y también de temporalidad; si se trabaja por cuenta propia solo se puede lograr una cantidad limitada de objetivos, no importa lo mucho que nos esforcemos.

Aprender a delegar de manera efectiva es clave para multiplicar logros y aprovechar el valor humano para su empresa, ya que esta práctica abre las puertas de lo que se puede hacer personalmente a lo que se puede administrar. Cuando se reconoce y aprovecha el talento de todos no solo se impulsa a sí mismo, sino también a todo el equipo de trabajo hacia objetivos más altos.

Aunque delegar puede ser difícil en sus inicios, y más cuando se ha construido un negocio desde cero, es una de las habilidades de gestión más importantes y efectivas que permiten avanzar en la administración de cargos más altos de responsabilidad en una empresa.

Aquí tenemos cinco puntos esenciales para lograr una delegación efectiva y cumplir los objetivos.

1. Aprende qué delegar

Es buena idea iniciar con un proyecto pequeño o uno que no necesite completarse de manera precisa.

No delegues tareas críticas y con tiempo corto de entrega, ya que es importante dejar que se cometan errores, pero sobre todo no dejes en manos de otros algo que no estarías dispuesto a hacer tú mismo, ya que esa es una forma común de perder la confianza de uno o más miembros del equipo.

2. Escoge a las personas adecuadas

Esto es lo que define el eje de éxito o fracaso en un proyecto delegado. Claro que los miembros de un equipo de trabajo fueron seleccionados porque hacen bien su trabajo, pero también es importante tomarse su tiempo para comprender las fortalezas y debilidades de cada uno de ellos.

3. Comunícate de manera clara

Una comunicación clara desde el inicio es un punto clave para garantizar que los proyectos se realicen de manera correcta. Ser directo con las expectativas incluyendo los plazos de tiempo es muy útil; incluso, poner todo por escrito o compartir ideas del proyecto ayuda a que estos entreguen lo que está buscando.

4. Supervisa, pero sin ser dominante

Brinda a los miembros de tu equipo libertad sobre cómo realizar la tarea que le fue asignada (a menos que haya ya un protocolo de cómo ejecutarla). Manipular un proyecto con una presencia dominante es perjudicial, pero tampoco olvides revisar que todo vaya por el camino correcto.

5. Sé paciente y entiende cómo es tu equipo

Prepárate para responder muchas preguntas que tendrán al principio.

Aprender cómo funcionan mejor los miembros de tu equipo y conocer sus cualidades hará que todo se vuelva más fácil.

También hay que tomar en cuenta que los errores van a suceder, y abordar dichos errores de la mejor manera, pero también como algo que no se debe dejar pasar, ya que se debe aprender de ellos y hacer las cosas de mejor manera las próximas veces.

(POR AMEIS LECTORES, A.C.)

Gracias a tu preferencia seguimos creciendo, con más de **4 años de experiencia y hospitales en Culiacán, Hermosillo, Guadalajara y Campeche**, en **MÉDICA DE LA CIUDAD** lo más importante eres tú. Trabajamos bajo un modelo innovador en medicina privada que da la mejor atención a los precios más razonables.

¿QUIÉNES SOMOS?

Somos un hospital apegado a estándares de calidad y seguridad del paciente y criterios de tercer nivel, que nos permiten ofrecer mejores condiciones, las cuales salvaguarden el bienestar del paciente y de la sociedad, así como el prestigio de la propia institución.

Por esto y mucho más nos comprometemos a mantenernos siempre actualizados y a la vanguardia.

NUESTROS SERVICIOS

- Clínica especializada
- Consultas Médicas de especialidades
- Servicios hospitalarios
- Terapia intensiva
- Servicios de apoyo para el diagnóstico
- Urgencias las 24 hrs.
- Quirófanos
- Urgencias pediátricas las 24 hrs.

CALL CENTER | 286-81 00 www.*medicadelaciudad*.com | hospitalmedicadelaciudad

NUESTRAS ESPECIALIDADES

- Pediatría
- Traumatología
- Ginecología
- Gastroenterología
- Medicina Interna
- Urología
- Cirugía General
- Cardiología

¡Y MUCHAS MÁS!

MÉDICA DE LA CIUDAD

¡CALIDAD AL ALCANCE DE TODOS!

CULIACÁN

Av. Álvaro Obregón **#1110 Nte.**
01667 286-81 00

Blvd. Pedro Infante **2310-A**
01667 764-47 17

HERMOSILLO

Blvd. Paseo Río Sonora Sur **#138** Proyecto Río
01 662-381 8848

GUADALAJARA

Pablo Valdez **#719**
Col. San Juan de Dios
01 33-3883 1080

CAMPECHE

Carretera Lerma-Champotón **km 193**
Colonia Country Club Campeche
01 981-818 1699

MÉDICA DE LA CIUDAD
Calidad al alcance de todos

Vacaciones: el indispensable descanso

Más allá del cumplimiento de la ley, las vacaciones a que tienen derecho los colaboradores son un bien necesario no solo para el empleado, sino también para la empresa.
Es decir, tener a un colaborador descansado, relajado y contento, implica que hará lo mejor posible su tarea en la empresa, y no solo eso, sino que, aunque parezca contradictorio, será más productivo tras haber disfrutado de un periodo de asueto.

En estudios especializados se indica que un trabajador que disfruta de su periodo vacacional, al menos los días que marca la ley, se libera de estrés y se siente mejor física y mentalmente.

Joe Robinson, de Santa Mónica, California, en su libro *Work to Live*, se refiere al equilibrio que debe mantenerse entre el trabajo y la vida, y señala que «Debemos reponer la energía que consumimos porque somos máquinas que funcionamos con energía».

Saber que tienes la oportunidad de hacer otras cosas fuera de rutina se convierte de repente en algo necesario para nuestro bienestar. El estudio de Framingham del corazón, de la Universidad de Boston, y el Instituto Nacional del Corazón, el Pulmón y la Sangre, encontró que los hombres que no se habían tomado vacaciones en varios años tenían 30 por ciento más probabilidades de sufrir ataques cardíacos que aquellos que sí lo habían hecho. En México, los meses de abril, julio y diciembre son los más utilizados por los trabajadores para tomarse unas merecidas vacaciones y recuperar las energías perdidas por las actividades cotidianas.

Por eso, el solo hecho de retirarse de la rutina laboral nos permite ocuparnos en hacer aquello que hemos dejado pendiente, sin quererlo, «para cuando tenga tiempo de hacerlo».

Y es que, de repente, pintar la casa, arreglar el auto, llevar el perro a vacunar y un sinfín de actividades que debemos hacer, nos sirve de terapia ocupacional en las vacaciones.

El Centro para la Mente y el Cuerpo, de la Universidad de Pittsburgh, estudió a casi mil 400 personas y descubrió que las actividades de tiempo libre (entre las que se incluyen las vacaciones) «contribuyeron a elevar los niveles emocionales positivos y generaron menos depresión», por no hablar de cifras más bajas de presión arterial y cinturas más pequeñas.

Y mejor aún, si somos personas a las que nos gusta programar qué vamos a hacer o a dónde queremos y podemos viajar durante nuestras vacaciones, la terapia será más efectiva para recuperar nuestro nivel de energía, despojarnos del estrés y tener un regreso placentero a nuestro trabajo.

Una semana en una playa, un paseo por tu ciudad o conocer otras ciudades de nuestro hermoso país, siempre son buenas opciones para romper con la rutina y el estrés laboral.

Ahora bien, una vez que decidas disfrutar de tus vacaciones, es importante tomar en cuenta que el trabajo se queda en la oficina y es tiempo de disfrutar alejado de la responsabilidad en el trabajo. Los *millennials* suelen ser los más afectados de tener que revisar el correo.

Las vacaciones reaniman, renuevan, regalan bríos y mejoran la creatividad, pero tampoco podemos atribuirles efectos duraderos.

Estudios también revelan que si bien tomar unos días libres es muy benéfico, este efecto es bastante efímero, no importa la cantidad de días que se tomen.

De cada 10 horas de vacaciones que toma un trabajador, su evaluación de desempeño mejora un 8 por ciento, de acuerdo con un estudio de Sodexo. Además, un empleado cansado se equivoca más y su productividad y motivación está por los suelos.

Cinco beneficios de las vacaciones:

1. Disminuye la presión arterial.
2. Mejora la calidad del sueño.
3. Un corazón más sano.
4. Reduce el estrés.
5. Disminuye el riesgo de diabetes.

Es por eso que la empresa debe asegurarse que sus colaboradores tomen sus vacaciones, realizando cada año el Programa Anual de Vacaciones, en donde se establezca el periodo en el que deberá disfrutar sus vacaciones cada quien. De esa manera, se pueden organizar para que nunca queden áreas descubiertas. En esa programación se les deberá dar prioridad a elegir sus fechas para vacacionar a los de mayor antigüedad. Es importante que los líderes no retengan a su personal, sino que, por el contrario, promuevan el descanso de sus colaboradores, organizando las cargas de trabajo para que quien se vaya de vacaciones pueda hacerlo sin trabajo pendiente, ya que salir de vacaciones significa, como lo comentamos, descansar no solo el cuerpo, sino también la mente y dedicar todo el tiempo a la familia.

Así que promover las vacaciones entre nuestros colaboradores, además de ser un derecho laboral, es la mejor fórmula para mantener la productividad y la identidad con la organización.

(POR AMEIS LECTORES, A.C.)

Nuestros servicios

Administración de nómina
Reclutamiento y selección de personal
Consultoría

nexorh®
Reclutamiento y Consultoría

CONTAMOS CON PROGRAMAS Y SISTEMAS PARA **MEJORAR TUS RESULTADOS**

Brindamos **soluciones estatégicas en recursos humanos** orientadas a resultados que impulsen el desarrollo de la competitividad y el **alto desempeño de su organización.**

Consultores especializados con experiencia práctica en Recursos Humanos, permanentemente capacitados y certificados.

TIJUANA
Tel. (664) 103 6079
Tel. (664) 902 0359

CULIACÁN
Tel. (667) 285 4624
Tel. (667) 284 2197

QUERÉTARO
Tel. (442) 234 4166
Tel. (442) 253 9873

CDMX
Tel. (55) 7158 8922
Tel. (55) 7261 8492

CORPORATIVO
Tel. (667) 15 68 80
Ext. 360 / 370

www.nexorh.com.mx contacto@nexorh.com.mx

Sé inteligente con tus emociones

Para el éxito profesional, ¿es más importante el coeficiente intelectual o la inteligencia emocional en el trabajo? Tradicionalmente se había creído que era más significativo el coeficiente intelectual, pero en los últimos años la inteligencia emocional ha tomado un protagonismo relevante entre los directores y CEOs de las empresas. Esta es en sí la capacidad de una persona para manejar sus emociones, reconocerlas y entenderlas. En el trabajo sirve para la toma de decisiones favorables y lograr la calidad de las relaciones interpersonales.

El apropiado control de las emociones como el enojo, la frustración o la apatía, entre otras, influye para el líder en su capacidad dentro del entorno profesional, no solo por interactuar de manera apropiada e inteligente con los miembros de un equipo de trabajo, jefes o directores, sino por la capacidad para cumplir metas.

Según Daniel Goleman, psicólogo estadounidense, autor del libro *Inteligencia emocional*, esta es «esa disposición que nos permite tomar las riendas de nuestros impulsos emocionales, comprender los sentimientos más profundos de nuestros semejantes», es decir, manejar amablemente nuestras relaciones o desarrollar lo que Aristóteles denominara la infrecuente capacidad de «enfadarse con la persona adecuada, en el grado exacto, en el momento oportuno, con el propósito justo y del modo correcto».

Esto implica que no solo podemos percibir de forma adecuada cómo funciona el mundo y actuar de manera apropiada y responsable, sino que en el exterior manejar nuestras emociones evitando que nuestros sentimientos dañinos exploten en el momento inadecuado y con las personas incorrectas.

La escritora Virginia Satir, en su libro *Nuevas relaciones en el núcleo familiar*, dice que el autoconocimiento te da esa capacidad de empatizar y ponerte en el lugar del otro.

Según Goleman, estas son las cinco habilidades a desarrollar para un buen manejo de la inteligencia emocional:

Autoconciencia. Es la habilidad de reconocer y entender tus emociones, estado de ánimo e impulsos, así como su efecto en los demás. Redunda en confianza en sí mismo, en autoevaluación realista y sentido del humor autocrítico.

Autorregulación. Es la facilidad para controlar o redirigir impulsos y estados de ánimo. Se piensa antes de actuar y se tratan de eliminar los juicios. Te distingue con confiabilidad e integridad y apertura al cambio, entre otros aspectos.

Motivación. Es la pasión para trabajar por razones que van más allá del dinero y el estatus. La persona es más propensa a lograr metas con energía y persistencia y se distingue por un fuerte impulso hacia el logro, por su optimismo incluso frente al fracaso y por un compromiso organizacional.

Empatía. Habilidad para entender la apariencia emocional de los temas y tratar a las personas de acuerdo con sus reacciones emocionales, resultando en una alta capacidad para fomentar y retener el talento, sensibilidad intercultural y un alto grado de servicio con los clientes y consumidores.

Habilidades sociales. Es la pericia en el manejo y construcción de redes de relaciones, la habilidad para encontrar un espacio común y constituir simpatía. Quien las posea, tendrá efectividad de liderar el cambio, para persuadir a personas y encabezar y construir equipos.

Como hemos visto, la inteligencia emocional juega un papel determinante en todos los niveles de la cadena de mando, pero debe ser altamente notable en el líder de la empresa, quien debe contar con todas estas fases, desde el autoconocimiento hasta las habilidades para relacionarse, motivar e influir con asertividad. El líder con inteligencia emocional tomará decisiones apropiadas y creará las estrategias para aprovechar los talentos de cada uno, respetando su individualidad, a fin de lograr mejores resultados y oportunidades de éxito y utilidades para todos. Hoy día, los ejecutivos y gerentes de alto nivel requieren una inteligencia emocional destacable y desarrollada en el trabajo. Deben saber que las personas funcionan con base en las emociones para seguir al líder y mejorar los resultados.

(POR AMEIS LECTORES, A.C.)

Más de 9 años de experiencia,
brindando la recuperación total
en menos tiempo.

SPORTKINES
medicinafísica

REHABILITACIÓN FÍSICA
PREVENCIÓN DE LESIONES
COMPLEMENTOS PARA EL BIENESTAR FÍSICO
ACTIVACIONES EMPRESARIALES
MÓDULOS EMPRESARIALES

Somos la red de clínicas de
rehabilitación músculo esquelética
con mayor presencia en México.

SK FITNESS CULIACÁN
CULIACÁN
(667) 750 73 74

SPORTKINES CULIACÁN
CULIACÁN
(667) 758 77 34

SPORTKINES MAZATLÁN
MAZATLÁN
(669) 986 56 80 Ext. 176

SPORTKINES TIJUANA
TIJUANA
(664) 635 19 00 Ext. 1500

SPORTKINES MEXICALI
MEXICALI
(686) 552 30 27

SPORTKINES CD. JUÁREZ
CD. JUÁREZ
(656) 227 14 00 Ext. 2401

SPORTKINES TAMPICO
TAMPICO
(833) 115 02 00

SPORTKINES GUADALAJARA
GUADALAJARA
(333) 813 00 42 EXT. 2988

SPORTKINES LEÓN
LEÓN
(477) 717 57 43

SPORTKINES TEPATITLAN
TEPATITLAN
(378) 715 52 16

/sportkines

www.sportkines.com

FORMACIÓN DE PROFESIONALES

Beneficio para tu empresa

El talento no siempre es fácil de conseguir en el mercado laboral. Aunque se puede contratar gente con experiencia, también se puede desarrollar el crecimiento de los colaboradores, ya que, además de generar mayor valor en el capital humano, también desarrolla lealtad y confianza hacia la empresa.

Jack Kelly, Ceo de CompliancEX, un blog enfocado en el cumplimiento legal, gestión de riesgos de gobierno corporativo o profesiones regulatorias, indica que si pensamos bien y analizamos nuestro proceso de reclutamiento, desde atraer nuevos candidatos, hasta personalizar las ofertas de trabajo, cada empleado podría sentirse como un ganador.

Sin embargo, los esfuerzos para demostrar que su empresa es un excelente lugar para trabajar no deberían terminar una vez que se acepte la oferta. Si desea mantener a los colaboradores cerca, debe demostrar que ha invertido en sus carreras ofreciendo un desarrollo profesional sólido.

Hay muchos factores por los cuales una empresa, sea grande o pequeña, puede beneficiarse del desarrollo de los colaboradores, pero muchos empresarios no se dan cuenta de cómo estos programas pueden convertirse en una inversión poderosa de éxito de su compañía. A continuación, te mostramos cinco de estos beneficios.

1. Combatir la escasez de habilidades

En todas las empresas hay brechas de habilidades que pueden afectar en gran medida su capacidad de crecimiento. Es por esto que el desarrollo profesional es tan crítico. En lugar de buscar continuamente profesionales que verifiquen o cumplan una lista de requisitos y expectativas preestablecidas, los empleadores deberían invertir en capacitación, no solo para ayudar a su nuevo personal y empleados actuales con el objetivo de que desarrollen nuevas habilidades, necesarias para el éxito en sus funciones dentro de la empresa, sino también para garantizar el futuro de la compañía.

2. Mantenerse actualizado con las tendencias de la industria y la tecnología

Está claro que los profesionales más talentosos están al día con las tendencias y noticias de la industria y la tecnología. Es por eso importante ofrecer desarrollo profesional para permitir a tus colaboradores usar este conocimiento en beneficio de la empresa. Para lograrlo, puede dejar que los colaboradores se hagan cargo preguntándoles qué y cómo les gustaría aprender.

3. Aumentar la confianza y lealtad, además de reducir la rotación

Muchos colaboradores creen que aprender nuevas habilidades es una de las mejores maneras de continuar avanzando en sus carreras.

Si estos no se sienten entusiasmados con su trabajo comenzarán a perder su motivación y se volverán menos productivos. Esto es un peligro, ya que aumenta los niveles de desvinculación con la empresa, ocasionando rotación.

4. Ayuda en la planificación de sucesión

El desarrollo profesional es un juego largo, ya que todos los colaboradores, desde los nuevos hasta los gerentes con experiencia, deben aprender constantemente a lo largo de sus carreras en la empresa. Brindarles a los empleados más oportunidades de aprender y trabajar para alcanzar posiciones de liderazgo se volverá crítico a medida que más *baby boomers* se jubilen y empleados más jóvenes ocupen su lugar.

Para llenar esos lugares vacíos, las empresas deben asegurarse de que los miembros del equipo con menos experiencia estén listos para asumir estas responsabilidades adicionales. Esto puede lograrse ofreciendo oportunidades de tutorías a los colaboradores y programas de desarrollo de liderazgo.

5. Atraer mejor talento

La motivación y el esfuerzo surgen cuando los colaboradores se sienten valorados, están aprendiendo continuamente y se promueven desde sus inicios.

Una empresa con reputación que prioriza el desarrollo profesional no solo ayuda a diferenciarse de otras compañías en el momento de contratar nuevo personal, sino que también atraerá a candidatos motivados a aprender.

Colaboradores con visión de futuro aprovecharán al máximo los programas de desarrollo profesional y, en última instancia, permitirán que su negocio sea exitoso. Incorporar el desarrollo profesional a una estrategia de reclutamiento es esencial y estas oportunidades de desarrollo deben mencionarse en todas las etapas del proceso de contratación.

(POR AMEIS LECTORES, A.C.)

Un **software** con el que
llevarás más efectivamente
tus gastos de viaje.

PRÓXIMAMENTE

Las herramientas digitales que tu empresa

¡YA!

DEBERÍA ESTAR UTILIZANDO

Al crecer tu empresa, no solo crecen las ventas; también aumenta el personal, crece la carga de trabajo y tus procesos se vuelven más complejos. Se acerca un futuro donde ocho horas al día no parecen suficientes. Es aquí donde regularmente las empresas llegan a su máximo, las ganancias empiezan a decaer por los altos gastos operativos y cada vez se vuelve más complicado crecer.

Una solución rápida, clara y menos costosa para esas tareas tardadas y tediosas, es el uso de apps y saber cómo integrarlas a tus procesos.

Sabemos que desarrollar un software puede resultar caro. Por fortuna, tenemos apps y herramientas para todo, y en cuanto al costo es aquí donde entran los modelos de suscripción, paga solo por lo que necesites cuando lo necesites, a un precio considerablemente bajo, comparado con lo que cuesta desarrollar uno a la medida.

Estas son las herramientas que debes de utilizar ¡ya! en tu empresa para automatizar y optimizar tu proceso:

Tener un CRM
Es difícil visualizar cuántos clientes tienes actualmente, por lo que se sugiere usar la tecnología de «Gestión de Relaciones con los Clientes», o CRM por sus siglas en inglés (Customer Relationship Management). De acuerdo con el portal salesforce.com el concepto se refiere a «un conjunto de prácticas, estrategias de negocios y tecnologías enfocadas en clientes, que van desde pequeñas hasta grandes empresas, las cuales las utilizan para gestionar y analizar las interacciones con tus clientes, anticipar sus necesidades y deseos, optimizar la rentabilidad y aumentar las ventas y la objetividad de sus campañas de captación de nuevos clientes.
El CRM almacena datos de clientes actuales y potenciales, como nombres, direcciones y números de teléfonos, actividad y formas de contacto con la empresa.
Entre las aplicaciones que usan este esquema están Pipidrive y Zoho.

Facilita la comunicación masiva
Entre más crece la empresa, más complejo se vuelve comunicarse con los colaboradores, y aunque el correo pareciera una solución a este problema, sabemos que no es suficiente. Por fortuna, tenemos herramientas que nos permiten hacer este proceso más eficiente. Entre las aplicaciones más usadas para ellos están Slack, que se integra con Google Drive, Gmail, Jira, Trello, y los Hangouts Chat, los cuales tienen la ventaja de ya venir integrados con Gsuite.

Administra tus tareas y proyectos
Llevar un control y seguimiento de todas las tareas que se realizan en la empresa es esencial para un desarrollo óptimo. Puedes aprovechar Trello, el cual es popular por su sencillez y adaptación, desde tareas personales hasta el proceso de un proyecto complejo. También está Jira, una herramienta que, aunque más compleja, permite configurar todas tus reglas de negocio garantizando un mejor seguimiento y cumplimiento de las mismas.

(POR AMEIS LECTORES, A.C.)

Inteligencia Artificial
TECNOLOGÍA INTELIGENTE,
NEGOCIOS MÁS INTELIGENTES

Las personas tienen la tendencia a pensar que la inteligencia artificial (IA) es una tecnología del futuro. Pero no es así. ¡La inteligencia artificial ya está a nuestro alrededor! La aplicación de esta tecnología está a la orden del día en la navegación, los servicios de transmisión, la publicidad en línea, su servicio de noticias en Facebook: todos ellos utilizan IA. También se trabaja hoy día cada vez que solicitas una tarjeta de crédito. Antes de emitir una nueva tarjeta, los bancos utilizan sistemas de inteligencia artificial que evalúan de manera instantánea cientos de variables, incluyendo, claro, la información proporcionada, como si eres propietario o alquilas una casa, así como información de terceros, su puntaje de crédito y banco. Compara esos datos con millones de clientes y datos propios, como patrones de gasto y tasas de incumplimiento, todo para determinar tu solvencia.

La consultora en tecnología e innovación Crowe menciona que la IA tiene el potencial de lograr una nueva teoría del negocio que le permita actuar de manera inteligente, basado en el conocimiento capturado en sistemas informáticos y no solo en la cabeza de las personas.

Para aprovechar al máximo el potencial de la inteligencia artificial y la digitalización, añade, debe considerar cómo actuará su sistema con base en el aprendizaje obtenido, y después incorporarla en su nueva teoría de negocios para su empresa.

Estos son solo algunos de los ejemplos en los que se puede implementar la IA en las empresas:

Eliminar el ingreso manual de datos

Esta es una de las tantas tareas que se siguen haciendo en las empresas. Sin embargo, es una gran pérdida de tiempo.

La inteligencia artificial puede ayudar con tu contabilidad y otras tareas manuales; por ejemplo, si se implementa IA en herramientas que puedan capturar fotos de las facturas y cargarlas al software de contabilidad. Esta hará un seguimiento de la cantidad, la fecha de vencimiento y quién es el proveedor. Incluso, hará toda la clasificación en su base de datos.

También se puede desarrollar y volver más inteligente con el tiempo, por lo que, en última instancia, su única tarea consistiría en revisar, aprobar y programar los pagos. Esto te brindará el tiempo para que puedas centrarse en estrategias que aceleren el crecimiento de tu negocio.

Mejorar las ventas

La inteligencia artificial puede eliminar muchas tareas agravantes y prolongadas que vuelven locos a los vendedores, como la atención personalizada para preguntas básicas de clientes potenciales. Un chat con IA puede resolver dudas como el costo de un producto o servicio en particular. También puede abordar tareas como programar reuniones, completar informes e ingresar datos proporcionados por los clientes en la base de datos de la empresa.

Minimizar el riesgo

Con herramientas que se conecten a bases de datos de clientes, la IA puede decir si una persona es confiable o un riesgo, en especial a la hora de brindar financiamiento. La tecnología puede hacer un análisis para averiguar con qué tipo de personas estás tratando y reconocer si es fiable y ciumplido. ¡Los bancos lo hacen todos los días!

(POR AMEIS LECTORES, A.C.)

630

CREACIÓN Y
DESARROLLO DE
APPS

Para

Disponible en el App Store

Google Play

No solo creamos APPS, maduramos y desarrollamos
tu idea para transformarla en innovadora y plasmarla
en una solución tecnológica para tu empresa.

www.seistreinta.com

SERVICIO A TODO MÉXICO

FIRMEZA Jurídica
Asesoría y Gestión Empresarial

Soluciones reales
para negocios reales

ATENCIÓN EN
43 CIUDADES

Derecho Mercantil
Derecho Laboral
Derecho Fiscal y Administrativo
Servicios Notariales
División Cobranza
Derecho Corporativo

Es un corporativo con más de 18 años de experiencia, especializado en el derecho de los negocios, integrado por personal altamente calificado.

Nos convertimos en aliados de nuestros clientes, logrando establecer relaciones de largo plazo gracias a la detección de áreas de oportunidad y a la implementación de soluciones y procesos de mejora continua lo cual contribuye a la competitividad de su negocio.

ASESORÍA JURÍDICA, OPORTUNA PARA TU EMPRESA

Firmezajuridica.com · asistente@firmezajuridica.com

Oficina Cd. de México
(55) 55347787
amejia@firmezajuridica.com

Oficina Culiacán
(667) 750 9714
mguzman@firmezajuridica.com

Oficina Ensenada
(646) 2033896
rgreen@firmezajuridica.com

POSICIONAMIENTO DE MARCA

Una pelea por la mente del consumidor

Hoy día, sabemos que la marca de cualquier compañía o empresa es mucho más que un logo o un lema; es un conjunto de varios distintivos que van desde la confianza hasta la calidad que ofrecen sus servicios o productos.

Dicho lo anterior, podemos definir que el posicionamiento de marca es una actividad de creación de oferta de valor de una marca, de tal manera que ocupa un lugar y un valor distintivo en la mente del consumidor respecto a la competencia.

Este acto está directamente asociado con la lealtad del consumidor, ya que el valor ofrecido por la marca va más allá de comprar algún producto o servicio; representa el nivel de confianza que tiene en el momento de hacer dicha transacción.

No es solo ser recordado

Una oferta de valor reconocida y confiable en el cliente puede resultar de un posicionamiento exitoso sin hacer algo al producto en sí.

Es en esencia mejorar el lugar o la percepción que tiene el público de tu marca frente a la competencia.

Para comprender cómo realizar este proceso en el mercado, tenemos que responder cuatro preguntas: ¿una marca para qué?, ¿una marca para quién?, ¿una marca para cuándo? y ¿una marca contra quién? Obviamente, indican las características distintivas de la marca, los puntos esenciales de diferencia, el atractivo para el mercado y la «razón de ser».

Lo que no debes olvidar en el momento de posicionar tu marca

Lograr un correcto posicionamiento parte de los siguientes cuatro puntos:

Definición de mercado: ¿Para quién se construye la marca? Conocer quiénes serán tus consumidores te ayudará a construir de manera más atractiva tu marca hacia ellos.

Definición de marco de referencia y categoría: ¿A qué categoría de producto debería asociarse la marca? Definir esto te ayuda a que la percepción del público no sea la equivocada y tu marca sea reconocida más fácilmente.

Promesa o beneficio para el consumidor: ¿Qué beneficio tiene el consumidor respecto a la competencia? Hazle saber al consumidor por qué tu marca es diferente a las demás. En el mayor de los casos, puedes asociar esto resolviendo alguna necesidad, o bien el miedo que ellos tengan para así brindar confianza.

Razón para creer: ¿Cuál es tu interés con los consumidores? Esto te ayudará a brindar sensibilidad y concientizar a tus clientes de que tu marca no es una corporación gris y fría, sino que en realidad te importan y por eso pueden confiar en tus productos o servicios.

Es de suma importancia desarrollar una estrategia de posicionamiento en una marca para que se puedan cumplir estos cuatro puntos al mismo tiempo.

De igual forma, saber el lugar que ocupa una marca en el mercado y la competencia es bastante importante, ya que esto ayuda en la toma de decisiones en los momentos que son cruciales, como en qué momento se tienen que aumentar los precios para que siga siendo rentable.

Este es el mejor recurso, puesto que de esta manera seremos capaces de comparar los precios con la competencia y a su vez se puede justificar por qué es más alto, o bien más bajo, o por qué nuestra marca tiene un valor agregado que las demás no tienen.

(POR AMEIS LECTORES, A.C.)

La escalera para

subir tu empresa a la

ERA DIGITAL

La transformación digital de las empresas es una prioridad. En un mundo donde los métodos tradicionales tanto de marketing como de comunicaciones para las organizaciones empresariales empiezan a quedar cada vez más en el pasado, es importante tener el control digital para el manejo interno de la empresa y para los clientes potenciales que ya se encuentran en internet.

En un artículo de Karel Dörner, líder de McKinsey Digital Labs en Alemania y McKinsey Digital Labs en el oeste de Europa, proveedores de software empresariales móviles, explica que a pesar de que muchas empresas tienen planes formales para integrarse a la era digital, siempre hay la posibilidad de que estas estrategias resulten mal. Este es un procedimiento que puede ser lento y difícil de mantener en un camino correcto. Saber aprovechar las oportunidades de negocios que se crean a partir de la aparición de nuevas tecnologías marca una gran ventaja en la competencia entre empresas. Esta revolución está orientada a alcanzar objetivos comerciales de las empresas en su punto más fuerte, las ventas.

Lo más seguro es que ya escuchaste o leíste la frase: «Si no estás en internet, no existes», y es que la competencia de mercado se encuentra en lo digital. Que tu empresa cuente con presencia en línea es solo el primer paso.

También hay que definir qué rumbo tomará tu negocio, y para esto es necesario que todas las áreas de la empresa estén incluidas en este plan para marcar un paso firme en los peldaños hacia los mismos objetivos. Esto se puede llevar por medio de las siguientes prácticas:

Peldaño 1. Saber manejar las tecnologías no solo para capturar datos y reducir los costos, sino también para proporcionar mejor experiencia al cliente por la capacidad de respuesta personalizada y de atención más rápida.

Peldaño 2. Orientar a todos al mismo concepto de la transformación digital. La implementación de servicios digitales puede ser complicada en organizaciones, más donde nunca se ha hecho una reestructuración. Para esto se necesita definir nuevos roles y mayor importancia en la toma de decisiones de estrategias orientadas a las tecnologías de la información.

Peldaño 3. Implementar nuevos modelos de negocio para colocar al cliente como el centro de la estrategia digital. Es bastante común que las personas gasten un poco más por una experiencia que los complazca, y los modelos digitales deben estar orientarse a la satisfacción de los clientes, ya que la experiencia que estos tengan son una clave que hace diferencia de la competencia.

Peldaño 4. Mantenerse enfocado en optimizar los procesos internos. Aunque hay muchos conceptos que se solapan en una planeación de transformación digital, solo es cuestión de implementar el uso de nuevas tecnologías en estrategias de negocios y mejorar la experiencia de los clientes. Todo sin olvidar que esto no solo depende de un área, sino que todo un negocio esté orientado hacia el mismo objetivo, pues así se podrá notar un cambio y mejoría de la empresa en la era digital.

(POR AMEIS LECTORES, A.C.)

AUMENTA TUS VENTAS

7 beneficios de vender en internet

El comportamiento de los clientes y los consumidores no es el mismo que el de hace unos pocos años, ya que hoy solo es necesario hacer un par de clics para ordenar cualquier tipo de producto o servicio.

Nos encontramos en un punto donde el comercio en línea está en constante crecimiento y no muestra señas de desaceleración. Establecer presencia de tus productos y servicios te ofrecerá oportunidades para aumentar tus ventas sin necesidad de mucho esfuerzo.

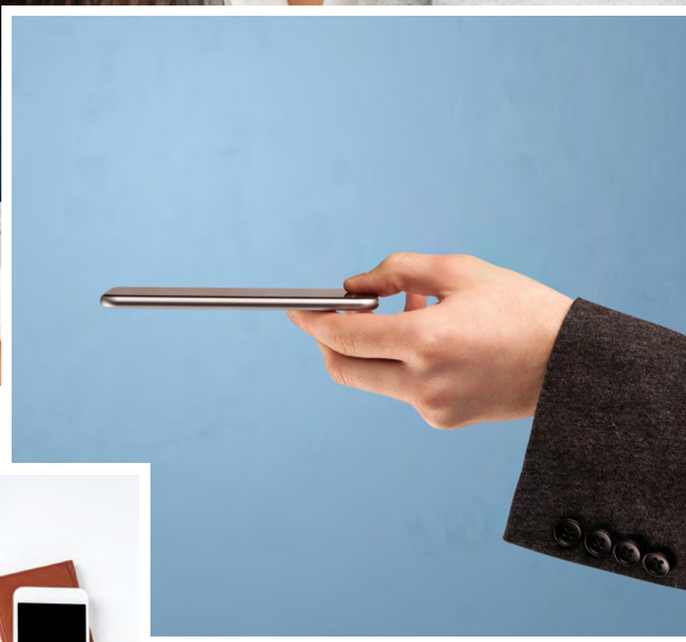
De acuerdo con Steve Olenski, Director Maestro de Arquitectura de Ventas de Oracle, estos son los beneficios clave de tener un comercio en línea:

1. No hay necesidad de invertir demasiado
Los costos de contar con un negocio en línea son realmente bajos en comparación con uno tradicional. En mucho casos, los negocios primerizos se ahorran grandes sumas de dinero, lo cual les permite construir su negocio en la medida en que las ventas crecen.

2. Aumenta el reconocimiento de la marca
El 83 por ciento de los consumidores investiga antes de adquirir un servicio o producto. Evalúan costos, tiempos e incluso opiniones de otros usuarios. Si te encuentran en línea y ofreces un buen producto o servicio a tus clientes, ten por seguro que volverán y les contarán a los demás.

3. Expandirte y llegar a más clientes
Un comercio en línea facilita crear nuevos canales para llegar a más clientes, ya que en caso de ofrecer un producto al público local también hay la posibilidad de ofrecerlo en otros lugares mediante el envío por medio de paquetería exprés.

4. Hazte cargo en cualquier lugar
Supervisa las operaciones de tu negocio sin necesidad de estar anclado a una oficina. Contar con esta disponibilidad te da la ventaja de actuar de manera más rápida en el caso de presentarse alguna venta o consulta por parte de un cliente potencial sin que ninguno de los dos tenga que moverse.



5. Mayor atención a clientes
Que un cliente pueda consultar a detalle todo acerca de un producto o servicio marca el nivel de confianza hacia este último y, por tanto, la decisión de comprarlo o no. Un comercio en línea te ofrecerá la capacidad de que las mismas personas evalúen de manera cómoda tus productos y comunicarse contigo en caso de cualquier duda.

6. Empieza a medir
Una ventaja para cualquier negocio es detectar cuál producto o servicio es el más popular entre sus clientes para adaptar un modelo de negocio que cubra la demanda del público hacia lo que está funcionando.

7. Recuérdales que estás ahí
Esto es bastante importante cuando quieres empezar a crear publicidad en internet, ya que con un poco de ayuda de algún experto, o bien de una agencia de publicidad digital, puedes crear anuncios para las personas que visitaron tu comercio en línea, recordándoles así que el producto o servicio que vieron aún está disponible e incluso incitarlos a comprar con alguna oferta.

(POR AMEIS LECTORES, A.C.)

ProLimex

SERVICIOS DE LIMPIEZA PROFESIONAL

GARANTÍA Y COMPROMISO

Nuestro mayor compromiso es la satisfacción total de nuestros clientes.

Servicio de limpieza empresarial

Oficinas · Hospitales · Industrias · Restaurantes · Aeropuertos
Escuelas · Centros comerciales · Viviendas

www.prolimex.com.mx 01 (667) 715 6880
atencionaclientes@prolimex.com.mx

Atraemos, mantenemos y multiplicamos a tus clientes.

CAT BPro
CENTRO DE ATENCIÓN TELEFÓNICA

Servicios de **campañas telefónicas**

Ofrecemos soluciones en sus procesos de negocio utilizando **recursos humanos especializados** y tecnología de punta a través de soluciones totalmente integradas, creando trajes a la medida de nuestros clientes.

- Atención a clientes
- Dudas y sugerencias
- Grabación de llamadas
- Telemarketing (Proceso cierre y venta)
- Reportes de seguimientos
- Servicio post-venta
- Campañas promocionales
- Generación de blasters

www.catbpro.com.mx
01 800 099 2776

ProBenefits
Empleados felices y productivos

PROTEGE A QUIEN HACE
CRECER TU EMPRESA

Protegemos a todos tus colaboradores, para que solo se preocupen por hacer crecer tu empresa

DESDE UNA PONCHADURA DE LLANTA
HASTA ASISTENCIA FUNERARIA

PLAN SALUD · GASTOS MÉDICOS · SERVICIO PREMIUM · SEGURO DE VIDA

PROBENEFITS.COM.MX / 01 800 099 2776

SEGU PRO
Aseguramos tu tranquilidad

WWW.SEGUPRO.COM.MX