

DISEÑA TU PLAN DE ACCIÓN PARA LOS SIGUIENTES 12 MESES DE TU EMPRESA

Planner + Workbook

por Laura Ribas

ANTES QUE NADA... QUIÉN SOY YO



Soy Laura Ribas, fundadora del [Instituto de Crecimiento Empresarial](#) y creadora de [FocusMe](#). Puedes encontrarme en [LauraRibas.com](#) donde escribo semanalmente y comparto estrategias para ayudar a autónomos y pequeñas empresas a atraer más clientes y generar más ingresos.

Creadora además de programas como [Más clientes Más Ingresos](#), [Textos Que Venden](#) o [Dream Big Play Big](#), he aparecido en medios como Radio Nacional de España o Catalunya Radio y publicada en prestigiosas plataformas como Infoautónomos, Ellas2, Sintetia, Emprenderalia y Eureka Startups entre otras.

Si quieres, puedes acceder desde aquí a mi training gratuito [14 Estrategias Para Aumentar Los ingresos De tu Empresa](#).

INTRODUCCIÓN

En estas páginas vas a encontrar una serie de preguntas y sugerencias sobre qué explorar y desarrollar durante el año que viene en tu empresa.

Esta guía no pretende sugerirte que hagas todas y cada una de las acciones que aquí aparecen. Aunque todas son importantes, sólo tú puedes decidir qué es prioritario, qué recursos debes dedicar a cada área y cómo.

Después de haber rellenado estos ejercicios, te recomiendo que programes las acciones que definas en tu calendario y que las implementes.

La información no sirve de nada sin su implementación.

Por el éxito de tu negocio. ¡Vamos allá!

Laura

CÓMO UTILIZAR ESTA GUÍA

- Imprime esta guía.
- Encuentra 1 hora de tiempo sin interrupciones.
- Acompáñalo de un café, té, caña, copa de vino o lo que te plazca. Es tu momento.
- Pon música relajante, el más absoluto de los silencios o el murmullo homogéneo de una cafetería.
- Suelta expectativas. Se honesto contigo mismo. Muy honesto.
- Empieza desde el principio. No te saltes ejercicios.
- Las preguntas que más te cuesten responder son las que más necesitas responder y te convienen.
- Garabatea todo lo que quieras.
- Disfruta del proceso.

BALANCE DEL 2015

Detente un momento y haz un repaso mental de estos últimos 12 meses. ¿Cuáles han sido tus logros en el 2015? Anota 3 cosas que fueron muy bien o que conseguiste en el último año. ¿De qué te sientes orgulloso?

Escribe 3 logros del 2015:

1.-

2.-

3.-

Por cada uno de estos logros, considera:

¿Qué hiciste para hacerlo posible y que sucediera?

¿Cuál fue tu actividad más fructífera durante este año que termina?

¿Cuál fue la actividad que te hizo perder más tiempo o recursos durante el año pasado?

DISEÑA TU 2016

¿Te das cuenta de la suerte que tenemos por disponer de 12 meses más frente a nosotros? Lo mejor de comenzar el año es la POSIBILIDAD. Es una hoja en blanco, un nuevo comienzo, un *reset*.

Evidentemente tenemos nuestras obligaciones y responsabilidades, pero eso no significa que tengamos que hacer las cosas siempre de la misma manera.

Tanto si quieres un gran cambio como un pequeño ajuste, ¡hagamos que esto ocurra en el 2016! ¿Quieres?

ELIGE TU PALABRA

Primero, elige UNA palabra para guiarte a lo largo de los siguiente 12 meses. Escoge una palabra que te haga sentir expansivo, ilusionado, motivado.

Por ejemplo, en anteriores años yo elegí palabras como VISIBILIDAD o CRECIMIENTO. Esta palabra actúa como tu estrella polar y te ayuda a aplicar un criterio en todas tus decisiones durante los siguiente 12 meses.

¿Cuál es pues tu palabra para este 2016?

¿Qué acciones deberías estar haciendo o qué decisiones deberías pues tomar para aplicar y vivir esta palabra en tu empresa y vida?

Han pasado 12 meses. Estás en una cafetería tomando algo. ¿Dónde quieres estar?

En tu empresa (objetivos, sueños, proyectos, etc)

En tu vida personal (relaciones, familia, amigo, autoestima)

En tu salud y hábitos

FOCALIZACIÓN Y EXPLORACIÓN

¿Por qué existe tu negocio? ¿Cuál es el propósito de tu empresa o proyecto?

¿Qué es lo que puedes hacer este año para hacer que tu empresa cumpla más con su propósito?

Si tuvieras sólo un objetivo este año para tu empresa ¿Cuál sería?

ACCIONES ANUALES

Aquí tienes algunas cosas en las que pensar para el año que viene.

¡FUEGOS!

¿Qué fuegos necesitas apagar este año antes de ponerte con cualquier otra cosa? Esto puede incluir elementos que liberen más tus recursos como cambiar a un mejor sistema de gestión, contratar a alguien, adquirir un CRM, etc.

¿Tiene tu web algún error que tienes que ser solucionado cuanto antes?

¿Qué es lo que más te encalla actualmente?

TODO SOBRE TI

¿Qué otras actividades personales te gustaría desarrollar este año? (libros, cursos, nuevas habilidades, etc.)

¿Cómo puedes tomarte más tiempo para ti este año? ¿Qué cambios y hábitos implementarás para tener ese tiempo?

¿Qué día del mes te tomarás para observar y pensar hacia dónde va tu empresa? Te recomiendo medio día al mes.

DISEÑA TU PLAN DE ACCIÓN

¿Te has tomado tiempo para definir tus valores? ¿Cómo puedes alinearlos con tu empresa?

¿Cómo puedes integrar mejor tus [fortalezas personales](#) con tu negocio o empresa?

TU MARCA

¿Cómo puedes fortalecer tu marca? ¿Necesitas una mayor y más definida presencia, mejor diseño, etc.?

¿Está alineada tu marca actual con tus valores, misión y servicios? Si no, ¿Qué puedes hacer para arreglarlo?

¿Cuáles son algunas de las maneras que puedes trabajar para lograr el reconocimiento de tu marca este año?

INNOVACIÓN

¿Cuándo fue la última vez que probaste una nueva y loca idea? ¿Qué fue?

Si no lo has hecho ¿Por qué no?

¿De qué manera puedes integrar creatividad en tu empresa para destacar de entre toda la masa?

Si supieras que no fracasarías ¿Qué harías?

CLIENTE IDEAL

¿Es hora de re-definir tu *target* o [cliente ideal](#)?

¿Has escrito en un papel, alguna vez, cómo es tu [cliente ideal](#)? Quien es, qué hace, profesión, estudios, nivel adquisitivo, casado, con/sin hijos, dónde se encuentra, dónde se reúne, qué hace para socializarse, etc.

¿Está tu empresa donde tu cliente ideal se encuentra? O por lo contrario, te muestras donde ni siquiera se asoma. (Quizás es hora de pensar si anunciarse en la radio te sale realmente a cuenta o si un perfil en Twitter es lo que necesitas)

¿Cuáles son los valores de tu cliente ideal? ¿Cómo conectan tus servicios y/o productos con sus valores?

¿Qué beneficios y resultados aportan tus productos o servicios a tu cliente?

CONTENIDO

¿Qué contenido adicional, [productos o servicios](#) puedes producir para tu empresa o para entregar a los nuevos suscriptores?

Guías

Informes

Casos de Estudio

[Artículos](#)

[Cursos](#)

Otro:

ACCIONES MENSUALES

Estas son algunas cosas que puedes hacer mensualmente para prosperar en tu empresa.

OPTIMIZACIÓN DE CONVERSIONES

¿Llevas un seguimiento y mides la conversión de tu web (ventas, clientes potenciales, etc.)? Si no, ¿cómo puedes empezar a hacerlo?

¿Cuáles son algunos de tus objetivos concretos para este año, basados en la conversión de tus visitas? (Ej.: me gustaría aumentar las ventas del producto "X" un 20% para finales de junio).

¿Cómo puedes conseguir [más clientes](#) desde tu web?

¿Cómo puedes conseguir [más ventas](#) desde tu web?

¿Has pensado en construir [páginas de aterrizaje](#) para aumentar los resultados de tus campañas de marketing en internet? Nota: te lo recomiendo vehementemente.

PRODUCTOS & SERVICIOS

¿Qué productos o servicios se vendieron mejor el año pasado?

¿Qué nuevos productos o servicios podrías añadir este año?

DISEÑA TU PLAN DE ACCIÓN

¿Qué productos y/o servicios podrías quitar para hacer más eficaz tus ofertas y ahorrar en recursos?

¿Existe algún nuevo mercado al que puedas vender?

¿Hay algún servicio o producto con el que podrías asociarte con otra empresa para ofrecerlo?

Si es así, ¿Quién sería un buen socio?

CAMPAÑAS

¿Qué campañas necesitas implementar este año? (Ej.: vacaciones, cumpleaños, productos, navidades, San Valentín, etc.)

¿Cómo atraerás tráfico a tus campañas? (PPC= publicidad en Google, SEO, redes sociales, boca-oreja, etc.)

¿Qué páginas de aterrizaje necesitas diseñar para crear tus campañas?

MÉTRICAS

¿Qué métricas puedes empezar a utilizar para aumentar la efectividad de tu web?

Te recomiendo que empieces con el número de visitas, el tiempo de permanencia en tu web, índice de conversiones, el rebote de tus visitas y las visitas únicas.

¿Qué acciones puedes tomar para mejorar tus métricas?

ACCIONES SEMANALES

Aquí tienes algunas cosas que puedes hacer cada semana para mejorar tu empresa a través de internet

CANALES

¿Cuál de las siguientes redes sociales será prioridad este año? Si no estás seguro, te recomiendo que empieces sólo con una o dos hasta que las controles bien antes de ponerte con otras.

Facebook

Twitter

LinkedIn

Google+

Youtube

Pinterest

Otra:

Canal 1: ¿Qué puedes hacer cada semana para crecer o ser más activo en este canal?

Canal 2: ¿Qué puedes hacer cada semana para crecer o ser más activo en este canal?

BLOG

¿[Escribes artículos en tu blog](#) con una frecuencia determinada? ¿Tienes un calendario editorial?

¿Sobre qué 52 temas puedes escribir este año (1 artículo por semana) que estén en la línea y tema de tu empresa?

¿Hay algo nuevo o interesante que puedas integrar en tu blog este años?

DIFUSIÓN

¿Qué maneras tienes para difundir el mensaje de lo que ofreces? Échale un vistazo a la lista y hazles un sitio en tu calendario

Artículos Guest Post (en otros blogs)

Cold Calls/Emails de Marketing Directo

[Conferencias y eventos](#)

<http://www.lauraribas.com/training-14>

Vídeos

Participar en Foros

SEO, SEM

Publicidad

Redes Sociales

Otro:

¡SOCORRO!

¿Necesitarás contratar ayuda externa este año? Si es así ¿Qué proveedores?

Diseñador

[Marketing](#)

[Coach](#)

[Copywriter](#) (textos comerciales)

Otros:

ATENCIÓN AL CLIENTE

¿Cómo puedes mejorar tu relación con tus clientes?

¿Cómo puedes hacer más eficiente tu atención al cliente?

¿Cómo puedes conseguir más información sobre lo que tus clientes necesitan? Puedes hablar con tus empleados, tu equipo de ventas, hacer una encuesta o preguntar directamente a tus clientes.

¿Puedes analizar los [testimonios](#) para ver dónde están tus fortalezas y tus debilidades?

TU PLAN DE ACCIÓN

La información sin la implementación no sirve de nada. Vas a programar en tu calendario las acciones que has decidido tomar:

ENERO	FEBRERO	MARZO
ABRIL	MAYO	JUNIO
JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE
OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE

¡Todo es posible en este 2016!

TODO

SOBRE LAURA RIBAS

Ferozmente comprometida con su misión de ayudar a autónomos y pequeñas empresas a crecer y prosperar en sus negocios, Laura guía a emprendedores a transformar, escalar y expandir sus negocios.

Experta en marketing y ventas, consultora y formadora, Laura es autora del libro *Quién Soy Yo Para Hacer Esto* y de los programas [Más Clientes Más Ingresos](#), [Textos Que Venden](#) o [Dream Big Play Big](#) y ha aparecido en prestigiosas plataformas y medios como Catalunya Radio, Radio Nacional de España, Infoautónomos o Sintetia entre otros.

Para más recursos e información sobre Laura, visita su web en: www.LauraRibas.com