



Generación de recursos financieros

Diplomado en actualización docente y certificación
Universidad de Montemorelos

Enrique García Portillo
Gerente de Ventas Alimentos COLPAC

Día 3

RIQUEZA

Propone, ayuda, comparte, ve hacia el futuro, confía, es conforme y feliz, no establece límites, es seguro de sí mismo

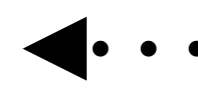


Desarrollar



**ASUME
Riesgo**

Proactivo



“Y yo le conté la verdad sobre lo que había visto. Los que me habían acompañado asustaron a nuestra gente; en cambio, yo confié plenamente en mi Dios... Ya tengo 85 años, pero estoy tan fuerte como cuando Moisés me envió a explorar ¡Y todavía puedo pelear!”

– Josué 14:7 al 11

“Por eso te pido que me des la región montañosa que Dios me protegió aquel día. Tu sabes que los descendientes del gigante Anac viven en ciudades grandes y bien protegidas. Pero con la ayuda de Dios los podré desalojar, y así conquistaré esas ciudades, tal como Dios lo prometió”

– *Josué 14:11 al 12*

Emprender

Acometer y comenzar una obra, un empeño,
*especialmente si encierran dificultad o
peligro*

“El cristianismo y los negocios debidamente comprendidos no son cosas separadas sino una sola. La religión de la Biblia ha de introducirse en todo lo que hagamos y digamos. Los agentes humanos y los divinos han de combinarse en las realizaciones temporales tanto como en las espirituales. Han de unirse todas las actividades humanas en los trabajos mecánicos y agrícolas, en las empresas mercantiles y científicas. Hay un remedio para la indolencia; consiste en desechar la pereza como un pecado que conduce a la perdición, y dedicarse al trabajo usando con resolución y vigor la capacidad física que Dios nos ha dado. La única cura para una vida inútil y deficiente es el esfuerzo resuelto y perseverante”

4 maneras de cambiar tu negocio

Hacer más de algunas cosas

Hacer menos de algunas cosas

Hacer algo completamente nuevo y diferente

Dejar de hacer cosas del todo

¿Por donde comenzamos?

La planificación debe empezar por la integridad de marca

Integridad de marca:

Promesa de valor de la escuela hacia su cliente. Es esencial para lograr la confianza del cliente

¿Cómo quieres que te perciban?

Para hoy

Piensa en tu escuela, e identifica la ventaja competitiva que tienes frente a tu mercado. Recuerda que esto se compone de elementos de Diferenciación y Valor agregado... responde de manera concreta a un padre, las razones por las cuales debe inscribir a su hijo contigo y responde a un administrador porque debe invertir en el desarrollo de tu escuela





CRECIMIENTO



Diferenciado

Tiene su ancla en la ventaja competitiva



Rentable

Mantiene buenos rendimientos sobre la inversión



Orgánico

Viene desde adentro de la organización



Sostenible

Perdura en el tiempo. No está determinado por las circunstancias

¿Cuanto tiempo dedicas a planear tu crecimiento?

Definición y propósito

Planeación y estrategia

Evaluación

¿Que quiero lograr?

¿En cuanto tiempo?

¿Cómo lo voy a evaluar el crecimiento?

¿Cómo lo quiero lograr?

¿Qué recompensas tomaré si lo logro?

¿Para que lo quiero lograr?

¿Que recursos involucra?

¿Que riesgos asumo?

¿Y si no lo logro?

**¿Quién es responsable
de la generación de
ingresos en una escuela?**

¿Y por que es responsable?

La generación de ingresos (vender), tiene una relación directa con el desarrollo de cualquier institución. Concentrarse en no gastar, no garantiza el desarrollo de las instituciones.

Fuentes de generación de ingresos

Ingresos operativos

Derivados de la operación normal de un negocio

Matrícula, colegiatura

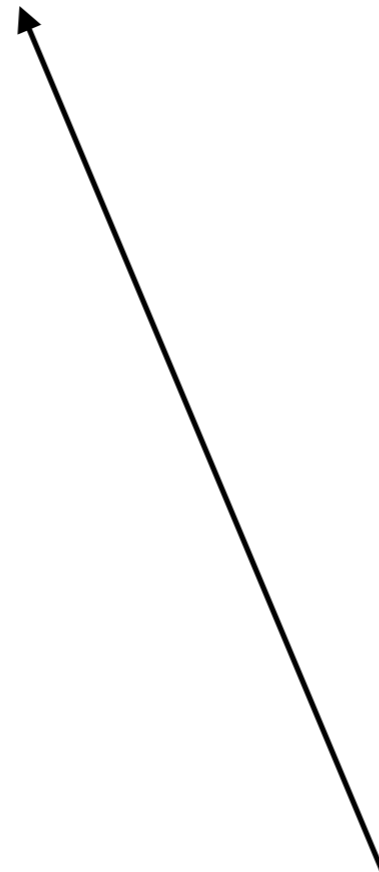
Ingresos no operativos

Son ingresos que se generan a partir de operaciones que no tienen que ver directamente con el funcionamiento de su negocio

Apropiaciones, donaciones, tienda escolar, empresa escuela

Financiamiento (Crédito)

Capital operativo



Recuerde que el financiamiento de los ingresos operativos (crédito otorgado a los clientes), es una atribución del negocio y no un derecho del cliente. Este está sujeto a la capacidad de capital operativo que se tenga disponible para no comprometer la operación normal del negocio, así como no dejar de aprovechar oportunidades de mercado para el desarrollo de este.

**Y si va a dar crédito,
COBRE A TIEMPO**

**Premie, incentive el
pronto pago**

Financiamiento de la venta

Para vender,
hay que
gastar

Para vender,
hay que
invertir

Comunicar a sus clientes

Atender a sus clientes

Atraer nuevos clientes

Dar a conocer su oferta de valor

Sorprender a sus clientes

Gastar en vender, forma parte de la operación de su negocio

Desarrollo de su marca

Fortalecer su ventaja competitiva

Estudiar su mercado

Conservar su prestigio y aumentarlo

Generar opciones de pago de su venta

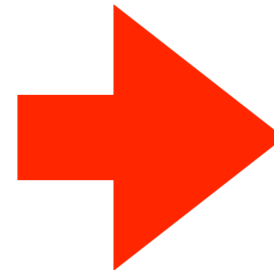
Invertir en vender, forma parte de la operación de su negocio

Para vender,
hay que
invertir

Generar opciones de pago de su venta

Recuerde que esto está limitado a su capacidad de capital operativo. El financiamiento de la venta no debe comprometer la operación del negocio

Que no sea un accidente el financiamiento de la venta



Autofinanciamiento es el camino para financiar la venta de la educación Adventista

Comercialice

Es un camino de baja inversión y bajo riesgo.

Compre y venda

Invertir en enseñar a un estudiante a autofinanciar sus estudios, tiene que ver con desarrollar en ellos un pensamiento EMPRENDEDOR y un sentido de MISIÓN que puede ser parte de su ventaja competitiva como negocio