

# Bridgepoint Business Planning and Goal Setting Planeando Y Estableciendo Metas Para su Negocio



## Que Hacer:

Determine sus metas para su vida personal y de negocio. Asegurase que sean compatibles.

### 2 Desarrolle una Declaración de su Misión

Debe ser la razón del porque su negocio existe. Debe crearla cuidadosamente pues es lo que guiará sus pasos a medidas que crece su negocio.

### 3 Desarrolle su Plan de Operación

¿Que clase de trabajo será su especialidad? ¿Cómo lo ara y quien será responsable? Incluya en este plan el tamaño que desea que su negocio tenga en el futuro.

### 4 Desarrolle su Plan de Mercadeo

Este plan debe reflejar su Declaración de Misión y operación.

Este plan es su método de comunicar a su cliente potencial su mensaje en cuanto a su negocio.

- A Determine que clase de cliente desea atraer.  
Cliente 'Mercedes' – Dispuesto a pagar por servicio excepcional.  
Cliente 'Saturn' - Desea buen servicio a precio razonable.  
Cliente 'Kia' – El factor determinante es solo el precio. A menudo reaccionan a los avisos comunes que anuncian un precio bajo y cambian el tono cuando empiezan el trabajo en la casa del cliente.
- B Desarrolle su mensaje. Debe reflejar los factores importantes a la clientela que quiere atraer.
- C Determine el sistema que desea usar para diseminar su información. ¿Qué medio va a usar?  
¿Prensa, radio etc....?

## ComoHacerlo:

Use los Worksheets contenidos en el Modulo de Bridgepoint Para Metas y

- Metas de Negocio.
- Pase un fin de semana determinado con su esposo/ esposa o socio de negocio para determinar sus metas.

### 2 Plan de Mercadeo

Declaración de su Misión – use el ejercicio en el modulo de Bridgepoint mencionado arriba.

- Use su reunión con los principales de su negocio, sea su cónyuge; socio o director/encargado de llevar su negocio; para determinar esta misión.
- Tenga una reunión con todos sus empleados – asegurase que todos acuerden a su misión.

### 3 Plan de Operación

- Use el Worksheet provisto en el modulo de Bridgepoint.
- Ejecute el ejercicio provisto en el mismo.
- Ejecute el ejercicio "Analizando Nuevos Servicios y Productos".
- Consulte con su distribuidor en cuanto a los productos y servicios disponibles que puede ofrecer.
- Utilice los módulos "Pista Rápida" para entrenar a sus empleados y técnicos
- Utilice el Programa de Educación ofrecido por su distribuidor y otras avenidas. Para el programa corriente vaya a [www.interlinksupply.com](http://www.interlinksupply.com) (entre su código postal para la localidad mas cercana a usted).
- Establezca su sistema para limpieza y restauración usando las guías como estas preparadas por Bridgepoint.

### 4 Consultas de Mercadeo

- Use el Worksheet de su modulo.
- Use el modulo adicional Fast Track Marketing and Advertising.
- Aproveche la información en los modelos Fast Track Referral Marketing; Fast Track Marketing for the Owner Operator; Fast Track Client Based Marketing.
- Utilice el Internet- [www.interlinksupply.com](http://www.interlinksupply.com) – la sección de 'Marketing' para planear y ordenar sus 'tarjetas postales'; folletos/tratados y 'door hang ers'. Visite a su distribuidor para ayuda en esta área.
- Utilice el catalogo Marketing & Education para otra forma de llegar a la misma meta.
- Utilice el modulo para auditar a su negocio Fast Track Marketing for the Owner/ Operator.

## 5 Desarrolle su plan financiero

- A Calcule el potencial de ganancia/ingresos de su mercado basado en la clientela que usted ha escogido como su preferida y los servicios que va a ofrecer.
- B Determine el costo de cada servicio que va a ofrecer.
- C Desarrolle su presupuesto para su negocio.
- D Aprenda y familiarizarse con los efectos de bajar o subir sus precios.
- E Compare los porcentajes de ganancia y pérdida con el average de la industria para estar al tanto de áreas que necesita mejorar.
- F Determine los precios que va a cobrar basado en su costo, margen requerido y su plan de negocio establecido al principio.
- G Aprenda a vencer objeciones relacionadas al precio de su servicios.
- H Desarrolle su plan para llegar a sus metas financieras para su capital.

## 6 Desarrolle su plan de expansión y crecimiento

- A Aprenda las tres opciones para crecer su negocio y implemente esas opciones en su Plan de Negocio.
- B Tome el tiempo para hacer un ejercicio en las ventajas y desventajas de expansión.
- C Desarrolle un sistema consistente de operación, procedimiento y mercadeo.
- D Desarrolle un sistema consistente para Manejo de Empleados.
  - » Ejercicio de liderazgo.
  - » Sistema para emplear y papeles necesarios.
  - » Programas para sus encargados/supervisores y una póliza de empleo.
  - » Analice y determine los mejores programas de compensación para su plan de negocio.
  - » Desarrolle sistemas de administración y documentación.
  - » Desarrolle sistemas de pólizas.
  - » Evalúe las opciones para añadir servicios sistemáticamente.

- **Recursos Disponibles:** Fast Track Business Growth Modules, Formularios, Materiales para anuncios efectivos, videos y manual detallados para procedimientos de limpieza.

- Los Módulos a los que nos referimos contienen la información en ambos Ingles y Español.

## 5 Plan Financiero

- Use el Worksheet en el modulo Fast Track Business Planning and Goal Setting.
- Use las hojas de calculo en el modulo Fast Track Pricing for Profit;
  - » Hojas de cálculo de analisis break even
  - » Hojas de cálculo budget
  - » Hojas de cálculo de analisis financieros
  - » Ganancias y peridas survey
  - » Precios de analisis
  - » Determinar cuanto cobrar por analisis

## 6 Plan de Expansión y crecimiento

- Use el modulo Bridgepoint Fast Track Business Planning and Goal Setting.
  - » Haga el ejercicio 'Analyzing a New Service/Product'.
  - » Use el modulo 'Expansion and Growth Section in Module'.
- Use el modulo Fast Track Personnel Management.
  - » Formularios y manuales para emplear.
  - » Formularios y manuales para sistemas de manejo de negocio.
  - » Sistemas de compensación.
- Use el modulo de entrenamiento Bridgepoint Jump Start and Accelerated Technician Training Modules.
- Desarrolle su sistema de procedimiento de limpieza usando las Guías de Limpieza disponibles por medio de su distribuidor;
  - » Limpieza de Alfombras
  - » Removiendo Manchas
  - » Limpieza de Tapizados
  - » Orientales y Otras Alfombras
  - » Limpieza de Piel
  - » Limpiando Pisos de Madera
  - » Limpieza de Pisos de Losa
- Desarrolle la expansión de servicios/productos usando el programa Bridgepoint Fast Track Referral Marketing Module y Fast Track Client Base Marketing.
- (Por favor utilice a su distribuidor para recibir ayuda en usar estos módulos e información adicional para crecer su negocio).

## Recursos

### Módulos rápidos de Crecimiento en los Negocios

- Guías de aprendizaje narrados por Power Point.
- Formas amenas, folletos, diagramas y manuales.
- Ayuda en video y audio.
- Manuales Explícitos.

### CD de Entrenamientos Tecnicos Apoyados por Bridgepoint.

- Ayuda por video con claros ejemplos, narrados por PowerPoint.
- Manuales completos.
- Exámenes Interactivos para medir el aprendizaje.
- Versiones incluidas en Ingles y Español.

### Para información hablar gratis



Bridgepoint Systems 4282 South 590 West, S.L.C., UT 84123  
801-261-1282 Al servicio al cliente: 1-800-794-7425



Interlink Supply 1-800-660-5803 www.interlinksupply.com