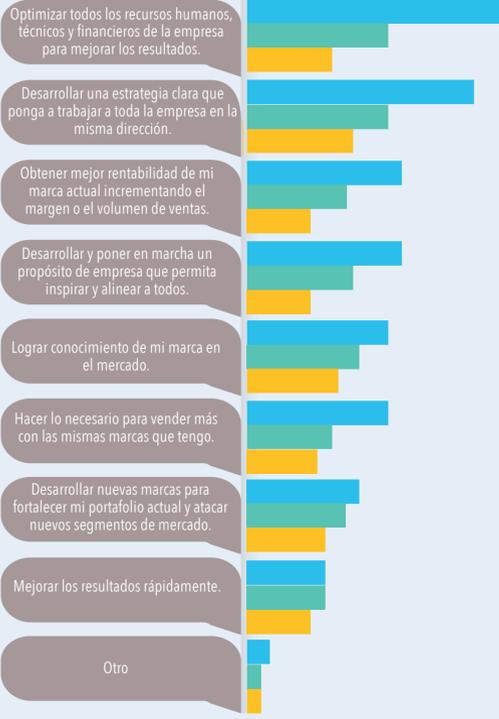


# ¿Qué necesita el empresario para crecer en 2021?

Invitamos a empresarios a participar en una encuesta abierta para conocer sus necesidades para crecer en 2021. Participaron 85 personas de las cuales 64% fueron Directores Generales y 27% Directores de Área. Debido al tamaño de la muestra no reportamos los porcentajes de cada pregunta ya que consideramos que el resultado debe ser considerado como cualitativo. Sin embargo las tendencias en los temas reportados con claras y consistentes.

## FACTORES MÁS IMPORTANTES PARA EL CRECIMIENTO

- Factor más importante para el crecimiento en 2021.
- Considera que necesitará apoyo externo para lograrlo.
- Piensa invertir en el apoyo externo.



Entre los empresarios que participaron, los dos factores más importantes para el crecimiento en 2021 son la optimización de todos los recursos de la empresa y el desarrollo de una estrategia clara que alinee a todos. Más de la mitad considera que necesitará apoyo externo para lograrlos aunque la intención de invertir en ello es más favorable en el rubro del desarrollo de la estrategia que en los demás.

## OPCIONES MÁS VALIOSAS PARA EL CRECIMIENTO



En pregunta no vinculada con la anterior los participantes confirman que la opción más valiosa para el crecimiento es planear en detalle motivando a los colaboradores. Adicionalmente consideran como el segunda opción el tener un propósito de empresa claro y poderoso.

## RESULTADOS ESPERADOS DE CUALQUIER INVERSIÓN



Al realizar cualquier inversión para el crecimiento de la empresa esperan principalmente lograr resultados sólidos a mediano - largo plazo, seguido de mayores ventas y mejores márgenes.

## STATUS Y EXPECTATIVAS DE CONTRATACIÓN DE SERVICIOS

- He contratado en el pasado.
- Pienso contratarlo en 2021.
- Tengo contratado actualmente.
- No aplica.



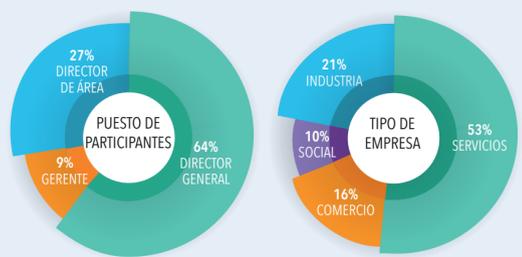
En la mayoría de los casos el servicio contratado actualmente es marketing digital, seguido de planeación estratégica. Los que piensan contratar en 2021 son, en igualdad de casos, publicidad, marketing digital, planeación estratégica e investigación de mercados. Lo que más han contratado en el pasado, pero no actualmente son publicidad y diagnóstico de clima organizacional.

## EMPRESAS QUE PUEDEN RESOLVER SUS NECESIDADES



Los participantes piensan que una consultora especializada en pequeñas y medianas empresas, seguida de una consultora de marcas, serían el tipo de empresa que mejor pueden ayudarles a satisfacer sus necesidades de crecimiento en 2021.

## PARTICIPANTES



## RELACIÓN DE BENEFICIOS ESPERADOS VS EL TIPO DE SERVICIO O HERRAMIENTA QUE PUEDE PROPORCIONARLO



## LA RUTA PARA EL CRECIMIENTO



De acuerdo a lo expresado por los participantes en el sondeo, elaboramos esta ruta para el crecimiento indicando los pasos para lograrlo de la forma más sólida.

## HERRAMIENTAS PARA EL CRECIMIENTO

En COM Consultores de Marcas hemos desarrollado herramientas especializadas para apoyar a los empresarios a lograr el crecimiento que planean, especialmente en las pequeñas y medianas empresas.

Algunas de ellas podrán ser de utilidad para el crecimiento de tu empresa, como:

**Planeación estratégica inclusiva.** Basada a todos los colaboradores hacia un objetivo común, detonando el nivel de accountability. Alineamos en planeación por equipos multidisciplinarios debilita los silos de las áreas funcionales y facilita la integración de procesos interdepartamentales.

**Diagnóstico integral de la empresa.** Desde la estrategia hasta la percepción de los consumidores y clientes sobre la compañía. Proporciona un panorama amplio y profundo de la situación de la empresa reportando además los principales aspectos de la cultura, el clima organizacional y la alineación de toda la organización con el propósito de la compañía. Realizamos un análisis comparativo de la percepción de productos o servicios entre los directivos, colaboradores y clientes.

**Definición del propósito de empresa,** a partir de la razón de existir de la compañía y mediante la técnica de mentoría ayudamos a descubrir, develar o desarrollar el propósito de las empresas y a ponerlo en marcha para inspirar a los directores, contagiar a los colaboradores y conquistar a los clientes.

**Optimización de marcas,** es nuestro modelo para hacer más rentables las marcas que ya están en el mercado incrementando volumen, valor o ambos mediante recomendaciones concretas y prácticas basadas en un análisis detallado del territorio de las marcas.

**Desarrollo de nuevas marcas.** Guiamos y acompañamos al empresario a recorrer el camino para convertir sus ideas en nuevos negocios creando marcas exitosas desde que nacen.