



Cómo ser más Eficaz,

ahorrar Tiempo

y disparar los Resultados de tu Negocio



La mayoría de emprendedores que llegan a Caos Cero tienen los mismos síntomas...

- ★ Trabajan sin control cientos de horas.
- ★ Están muy quemados.
- ★ Se desesperan al ver que los beneficios económicos son mínimos para tanto esfuerzo.

Es un mal común en el mundillo emprendedor. En cuanto el proyecto empieza a funcionar, la mayoría de profesionales no son capaces de gestionar todo el trabajo y caen en la “rueda de hámster”.

¿Y por qué ocurre esto?



Principalmente por...

- ★ Desconocer **qué es un negocio** y qué supone gestionarlo.
- ★ Dejadez en tareas de dirección y planificación.
- ★ Falta de análisis y control.

Tener un negocio no es generar el máximo de ingresos, sino de rentabilidad.

Y esta es la gran metida de pata que se suele cometer y que tal vez te haya traído a leer estas líneas, ¿sí?

Lo más importante es que es posible salir de este círculo vicioso.



¿Cómo?

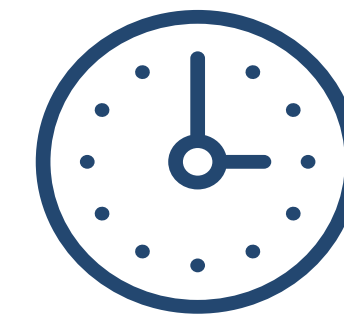
Con un sistema de trabajo orientado a multiplicar rentabilidad.

Y en este workbook es justo lo que vamos a ver: **las 3 piezas básicas para que puedas crear tu sistema de trabajo mínimo viable.**

Y para ello necesitas:

- ★ Un cuadro de mando o tracker para recoger las métricas más importantes de tu negocio.
- ★ Una auditoría (regular) de esas métricas.
- ★ Trabajar con objetivos estratégicos.

Pero no me enrollo más, vamos al lío...



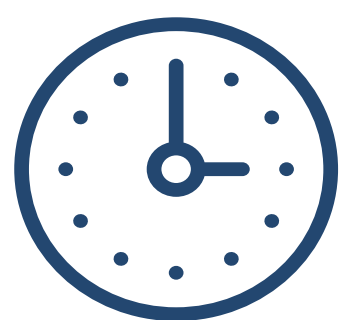
Domina la herramienta básica para medir tu tiempo

Lo primero que tienes que tener claro es que un negocio avanza gracias a certezas, no a hipótesis.

Con esto quiero decir que en cualquier empresa, por pequeña que sea, se deben controlar las métricas, los datos que arroja el proyecto.

No puedes valorar el resultado de una estrategia en función de tu intuición o de lo que veas en los demás. La única brújula para saber la dirección que debes tomar son tus métricas.

Sin ellas, no podemos analizar el estado real de tu negocio y, mucho menos, saber la estrategia a seguir.



Control sobre el activo más importante de tu negocio: tu tiempo

Quizás ahora estés tirando tú del carro en solitario y sacas adelante todas las tareas de tu negocio.

O, tal vez, cuentas con un equipo de colaboradores que te ayuda.

Da igual en cuál de las dos situaciones te encuentras.

La realidad es que **tu tiempo es el recurso más valioso porque es irremplazable.**

Por eso, lo primero que tienes que hacer es aprender a medir y descubrir en qué lo inviertes. Lo puedes hacer de muchas formas, pero yo te recomiendo que uses [Toggl](#).

¿Por qué?

- ★ Porque es sencilla de utilizar
- ★ Es gratuita
- ★ Es muy flexible de cara a adaptarse a las distintas tareas que realizas
- ★ Crea informes detallados del periodo de tiempo que quieras analizar

Antes de empezar a usar Toggl te recomiendo...

- ★ Haz un listado de tus principales líneas de ingresos. Estos serán tus grandes consumidores de tiempo y deberías analizarlos de forma individual.
- ★ Enumera las tareas más habituales.

En Toggl puedes crear distintos **clientes** y **proyectos** (para las tareas), te aconsejo asignar el mismo color a cada bloque de tareas para así identificarlo mejor en los reportes de resultados.

Venga, ¡empieza!



Auditoría de análisis de la situación. Las preguntas que nunca te has hecho.

Llegamos a la primera parte del ejercicio, el momento en el que analizar cuál es la situación (real) de tu negocio.

No te tomes a la ligera esta parte, me encuentro con muchos emprendedores que creen conocer su negocio mejor que nadie... y cuando les planteo algunas preguntas básicas, se desinflan.

Y sí, tenían info sobre su proyecto, pero no la correcta ;)



Veamos si superas el reto de las 10 preguntas Caos Cero

- 1] ¿Cuántas horas al mes dedicas a tu proyecto?
- 2] ¿Cuántas horas quieres dedicar?
- 3] ¿Estás avanzando en el camino adecuado para ajustar tu tiempo de trabajo al que has marcado como ideal?
- 4] ¿Cuál es la rentabilidad global de tu negocio?
- 5] ¿Cuál de tus productos o servicios ha representado más peso en el volumen total de ventas del pasado año?
- 6] Como “trabajador de tu proyecto” ¿tienes un sueldo o vas cogiendo lo que necesitas del dinero de tu negocio?
- 7] ¿Seleccionas con antelación las tareas en que poner foco cada día hasta terminarlas?
- 8] ¿Elaboras checklist que agilicen las tareas recurrentes?
- 9] ¿Qué herramientas usas en tu negocio?
¿Para qué utilizas cada una de ellas y con qué objetivo?
- 10] ¿Delegas las tareas rutinarias? ¿Lo haces de forma eficaz?

¿Cómo interpretar las respuestas?

No te asustes si no has sido capaz de responder a alguna de las preguntas de la auditoría básica.

En algunas necesitas dominar varias métricas de tu negocio y en otras, simplemente, todavía no eres consciente de su importancia.

Para eso estás aquí, no? ;)

En las 10 preguntas de la auditoría vemos varios de los aspectos más importantes de tu negocio:

- ★ Rentabilidad
- ★ Finanzas
- ★ Sistemas de trabajo
- ★ Manual de procesos / Delegar

Anota en cuáles has fallado más. Tus próximos objetivos estratégicos deberían ir encaminados a suplir estas carencias.



Los Objetivos Estratégicos: ¿A dónde nos dirigimos?

Otro de los grandes marrones de muchos emprendedores es dejarse llevar por la inercia. Ante la ausencia de una meta, un objetivo bien definido a lograr, son incapaces de trazar una estrategia que puedan seguir.

Fíjate en la secuencia que estamos haciendo:

- ★ **Métricas:** Recogemos los datos más importantes de tu negocio (ojo! aquí sólo hemos hablado de medir tu tiempo, pero hay muchos otros datos relevantes que debes tener controlados).
- ★ **Análisis de la situación:** no vale solo con recoger datos, hay que interpretarlos. Con este estudio entiendes qué funciona y qué debes cambiar



(de ahí que necesites tu tracker de métricas, sin ellas no sabes realmente qué está marchando o no).

★ **Objetivos estratégicos:** Ahora ya solo queda definir a dónde quieres llegar (según tu momento actual), y ver cuál es el mejor camino para conseguirlo.

No obstante, no es tan sencillo plantear un objetivo como puede parecerse en un principio.

Porque para definir bien una meta no vale con cualquier cosa que se te pase por la cabeza, o un objetivo “copiado” de un colega de profesión ;)



Objetivo Semanal

Mi objetivo para la próxima semana es...

Y ahora hazte las siguientes preguntas...

¿Es un objetivo que puedo medir de algún modo?

¿He marcado una métrica que me ayude a comprobar si lo estoy alcanzando?

¿Es específico, concreto?

¿Está limitado en el tiempo? ¿He señalado una fecha tope en la que debe estar cumplido?

¿Es ambicioso?

¿Es coherente con mi situación actual?

Si has respondido a todas las preguntas con un “sí” (a todas, eh), ya puedes **desglosar el objetivo en acciones mínimas**, ejecutables en aproximadamente 1 hora.

Se trata de que listes todas las tareas que debes realizar para cumplir el objetivo marcado.

Tómate tu tiempo para pensar también en todas esas acciones que se nos suelen escapar (tomar una decisión, escribir un email a un proveedor, configurar una herramienta...).

¡Anótalo todo!



Objetivo Semanal

Tareas a realizar para alcanzar el objetivo...

(Haz un listado con todo lo que se te ocurra, pero piensa que luego debes colocarlas por orden de ejecución.)

Cuando ya las tengas, hazte estas otras preguntas...

¿Están bien ordenadas cronológicamente?

Si reviso las tareas anotadas **¿falta algo por hacer para cumplir mi objetivo?** ¿no he olvidado algo, por pequeño que sea?

¿Puedo ejecutar cada tarea en una sesión de 1 hora aproximadamente?

Si has superado con éxito las preguntas ¡felicidades! Acabas de crear un sistema de trabajo básico con el que te será más sencillo avanzar hacia tus objetivos.

Todavía queda mucho por hacer, pero...

Acabas de dar el primer paso para ser tú quien domina a tu negocio y no al revés ;)

¡HOLA!

SOY LAURA RUIZ

Si aún no me conoces, esta soy yo ;)

- ☆ Especialista en Gestión de Negocio Digital
- ☆ Controller Financiero
- ☆ Caos Killer en caoscero.com

También me encuentras en redes, dame un toque cuando quieras...



P.D.: Si te han regalado este mini-ebook y aún no conoces **Caos Cero**, [suscríbete aquí](https://caoscero.com) y te ayudaré con objetivos, planificación, finanzas, sistemas y procesos para multiplicar la rentabilidad de tu negocio digital..



CALENDAR

SUN	MON	TUE	WED	THU	FRI	SAT
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30	31			

01
JANUARY
2018

01
JANUARY
2018

31
DECEMBER
2017

BUSINESS

25 great jobs for people who love to travel

Economy of the European Union