

PROGRAMA

Act. 2

Nombre:

Wendy Noemi Velásquez
Soto

Trabajo:



ETAPAS del crecimiento
de la empresa.

Uto Perito en administración
de empresas.

Wendy Velásquez Soto.

1) La imaginación.

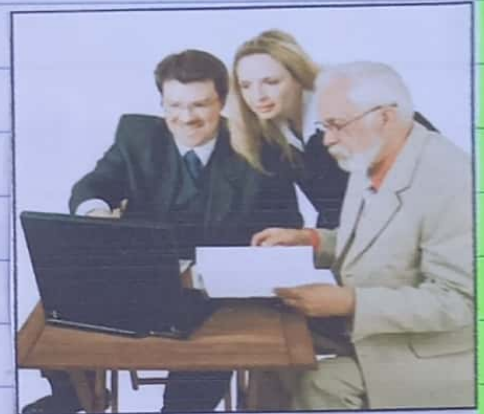
Sueñas cómo será tu empresa, desarrollas planes y defines los aspectos del "start up". Todavía no hay nada

concreto "solo una visión fuerte y emotiva. Es hora de definir el plan de negocios, el origen de la mercadería (puesta en marcha), los proveedores, la estrategia de comunicaciones, etc.



2) El Comienzo.

Esta es la etapa de implementación del sueño. Comienza a desarrollar el negocio y analizas cómo ganar presencia en el mercado. Debes identificar necesidades, captar clientes y proveedores, reclutar personal y por supuesto, pagar las cuentas.



3) La etapa avanzada.

El negocio ya genera ganancias, pero todavía no puede expandirse. Sus operaciones a largo plazo están limitadas por el flujo de caja. Debes conseguir nuevos clientes



Pero la presión por el crecimiento genera ansiedad y una sobrecarga administrativa.

4) La madurez.

El negocio ya dispone de herramientas de control, de sistemas y de metodología. La administración se profesionaliza, pero la empresa todavía no puede sobrevivir a un crecimiento importante. Es hora de identificar debilidades y definir planes para contingencias.



5) La transformación:

La organización crece siguiendo objetivos claros y gana competitividad a medida que incorpora controles, sistemas y decisiones estratégicas de mercadeo. Sin embargo se pueden perder oportunidades, a causa de ejecutivos no motivados o desatención de las necesidades del mercadeo.



6) Las redes.

Se organizan redes de negocios, y se capta personal de alta calidad. Mejora la relación entre el



mercados y los clientes, pero la estructura jerárquica es muy rígida. Un riesgo es prometer mucho y hacer poco, malgastando ideas, recursos y personal.

7) la diversificación.

La empresa incursiona en nuevos productos y mercados. El negocio se descentraliza: es el momento de las alianzas estratégicas para responder rápidamente al mercado.



Debes ser altamente flexible y cuidar los procesos estratégicos tanto como los tácticos.

