



CURRÍCULO PARA EMPRENDEDORES

Sesión 2

Para obtener más información,
visite www.whcusa.com o envíe
un correo electrónico
Will Holmes en will@whcusa.com



Agenda

Sesión de aprendizaje 2



1

Bienvenido

2

Presentación: Desarrollo de un modelo de negocio sostenible

3

Mesa redonda

4

Preguntas y respuestas, resumen y recordatorio de tarea



¿Qué significa para ti la sostenibilidad?

(Necesito 1 voluntario valiente.)

Modo de vida
¿Próximos 5 años?

A largo plazo
¿De 5 a 20 años?
¿Vender?

Legado
¿Jubilación y años posteriores?



**¿Qué ofrecerás a los clientes en 3 años? ¿5 años? ¿10 años?
¿Quién será tu cliente?**



¿Qué necesita hacer tu negocio ahora para ser rentable en 5 años? ¿10 años?

**Cliente y
¿Relaciones con
el personal?**

**¿Tecnología?
¿Innovación?
¿Competición?
¿Seguridad?**

**¿Prestamistas?
¿Inversores?
¿Socios?**



Debes conocer estos números.

¿Cuánto dinero necesitas para jubilarte cómodamente?

¿Cuántos años faltan para jubilarse?

¿Qué pasa si te enfermas o mueres prematuramente?

¿Qué pasa si vives hasta los 95 años?

¿Cuánta ganancia necesitas generar ahora para jubilarte cómodamente más adelante?

¿Cuánta ganancia obtienes en cada venta?

¿Cuántas ventas necesitas al año para alcanzar tu objetivo de beneficios anuales?

¿Cuántas ventas necesitas al mes para alcanzar tu objetivo de beneficios anuales?

¿Cuántas ventas necesitas por semana para alcanzar tu objetivo de ganancias anuales?

¿Cuántas ventas necesitas por día para alcanzar tu objetivo de ganancias anuales?

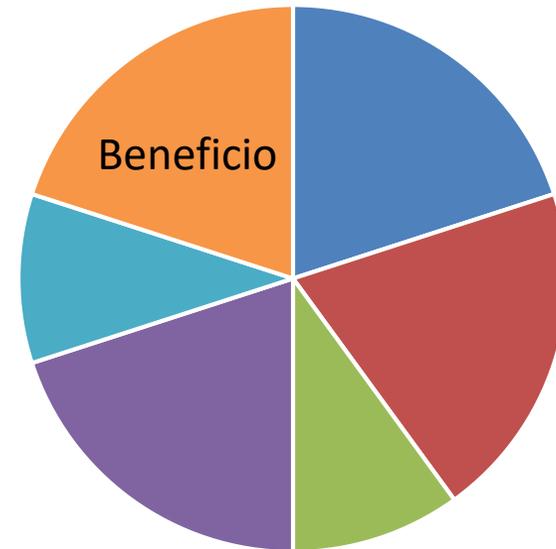
Sin un objetivo, ¿hacia dónde apuntas?



Precios para la sostenibilidad

¡Ten en cuenta estos elementos a la hora de construir tu precio! ¡No es solo el costo de la masa del pastel!

Elementos para la fijación de precios



■ Materials & Production

■ Marketing

■ Owners' Pay

■ Current Labor and Planned New Hires

■ Overhead (Rent, Debt, Utilities, Insurance, Reinvestment)

■ Profit



Precios para la sostenibilidad

¡Ten en cuenta estos elementos a la hora de construir tu precio! ¡No es solo el costo de la masa del pastel!

Elementos para la fijación de precios



Una vez que sepas cuánta ganancia obtienes por venta de "cupcakes", puedes crear tu estrategia de ventas para alcanzar tus objetivos de ganancias.

Ejemplo: Si la ganancia es de \$1 por cupcake, ¿cuántos cupcakes tienes que vender para alcanzar tu objetivo de ganancias para la semana, mes, trimestre, año?

Ejemplo: Si la ganancia es de \$25 por cada hora que su empleado trabaja en el proyecto de un cliente, ¿cuántas horas de proyecto necesita facturar a su cliente para alcanzar su objetivo de ganancias para la semana, el mes, el trimestre o el año?



Precios para la sostenibilidad

¡Ten en cuenta estos elementos a la hora de construir tu precio! ¡No es solo el costo de la masa del pastel!

Elementos para la fijación de precios



¿Tienes proyectos o trabajos personalizados? ¿No está seguro de cómo proyectar las ventas porque los precios son personalizados? Probablemente tengas proyectos pequeños, medianos y grandes.

- Piense en los gastos estándar en estas categorías de tamaño de proyectos.
- Ofrezca al cliente opciones de complementos con precios separados (a la carta).
- Agregue los gastos generales (todos sus gastos del mes divididos por el número de trabajos).
- Agregue el beneficio deseado por proyecto, teniendo en cuenta el valor y lo que el mercado soportará



Crear valor para aumentar los ingresos y las ganancias

¿Por qué un cliente pagaría más por tus cupcakes?

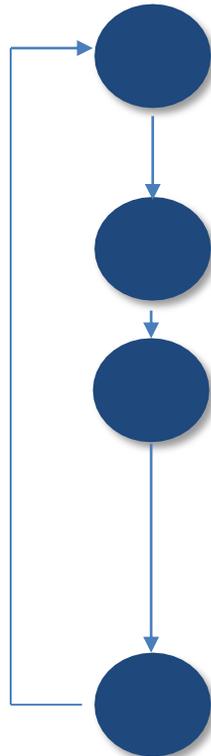
Creación de valor a través del marketing

- Entiende lo que el cliente valora. No asumas.
- ¿Por qué te compran tus cupcakes? ¿Qué tienes de especial?
- ¿Qué necesidad/deseo del cliente se está satisfaciendo? ¿Qué problema se está resolviendo?
- ¿Qué necesidades no están siendo satisfechas por ti o por tu competencia?
- ¿Qué haría que los clientes gastaran cada vez más a menudo?
- ¿Cómo se sienten cuando se comen tus cupcakes?
- ¿Cómo justifican lógicamente gastar dinero en tus cupcakes?
- ¿Cómo prefieren hacer una compra? ¿Qué métodos y plataformas prefieren?



El ciclo de escalamiento de un negocio sostenible

Día 1 o Día 10.000



Al principio, solo eres tú quien lidera la innovación. Pero con el tiempo te conviertes en el cuello de botella. Estás limitado por tu tiempo, tu conocimiento, tu capital y tus habilidades. Esto puede ser todo lo que puedes permitirte al principio, pero te das cuenta de que debes invertir en el equipo adecuado para escalar tu negocio.

Identifica las tareas que debes realizar. Identifica las tareas que no quieres hacer. Identifique las tareas para las que puede capacitar a otros. Identifique dónde la tecnología o la innovación pueden darle una ventaja.

Analiza tus debilidades (¿Eres tú el problema?) y oportunidades de mercado y crea SOPs, capacita y define el camino. Determine su estrategia de reclutamiento, presupuesto, objetivos de ventas y necesidades de capital. Construya sistemas y cultura que atraigan al personal adecuado. ¡Es tu responsabilidad liderar, construir y desarrollar tu equipo e infraestructura! Priorizar la innovación y la colaboración con socios estratégicos. Debes asumir la responsabilidad de crear/encontrar una solución.

Contrata de forma inteligente y delega en función de lo que puedas pagar. Duplique sus esfuerzos sistemáticamente y considere la posibilidad de adquirir los sistemas existentes para obtener resultados más rápidos. Entregue al más alto nivel y utilice métricas para evaluar el rendimiento, mantener a los clientes y ganar más negocios. Determine el siguiente nivel de innovación con los recursos que tiene disponibles.



PRIMERO GANA DINERO. A CONTINUACIÓN, ADMIN.

- ¿Te encuentras respondiendo correos electrónicos, respondiendo llamadas telefónicas y apagando incendios todo el día? ¿Se siente fuera de control y caótico?
- Como propietario de un negocio, debe concentrarse en ganar dinero durante sus horas de ganar dinero. Lo primero que debe hacer es trabajar en la oportunidad que puede hacerle ganar o perder la mayor cantidad de dinero más rápido.
- Luego el segundo más, luego el tercero más... Una vez que haya ganado su dinero, puede decidir si necesita hacer la administración. O tal vez, use el dinero que ganó para contratar a una persona administrativa para que pueda mantenerse enfocado en ganar dinero. ¡Todo el mundo se beneficia cuando ganas dinero!
- El trabajo nunca termina. Por lo tanto, debes controlar tu día y tener la intención de alcanzar tus objetivos de ingresos. Si no lo haces tú, ¿quién lo hará? Los objetivos de ingresos impulsan el comportamiento y el trabajo administrativo se puede delegar. ¡Construye algo valioso! La gente querrá trabajar allí, y es posible que alguien quiera comprarlo.



¿NECESITAS UN SOCIO O INVERSOR?

¿O solo necesitas capital?

¿Qué te haría cortarte un dedo?



Un socio comercial puede ser valioso por muchas razones, pero algunas de las más comunes incluyen:

- Aumento de los recursos.
- Riesgo compartido.
- Habilidades y experiencia diversificadas.
- Aumento de la motivación.
- Un equipo más fuerte.
- Acceso a capital o conexiones.

Antes de regalar la propiedad, considere esperar hasta que pueda calificar para un préstamo o una línea de crédito. Si puede pagarle a un contratista o empleado para que haga el trabajo y obtenga el mismo resultado, y mantenga la propiedad de su empresa, ¿valdría la pena esperar?



El valor de tu empresa ahora y después...

¿Cuánto valdrá tu empresa cuando estés listo para salir?

Hay algunas formas de determinar la valoración de una empresa. Algunos de los métodos más comunes incluyen:

- Valor contable. Es el valor de los activos de una empresa menos sus pasivos. Cuento todo el efectivo, el equipo, el inventario, los bienes inmuebles, las acciones, las opciones, las patentes, las marcas comerciales y las relaciones con los clientes a medida que calcula la valoración de los activos de su negocio.
- Múltiplos de ganancias. Este es el valor de las ganancias históricas de una empresa multiplicado por un cierto múltiplo, a menudo de 2 a 3 veces los ingresos. El múltiplo generalmente se basa en la industria y el desempeño financiero de la empresa. Los ingresos brutos de una empresa, su capacidad para pagar la deuda y la capitalización del flujo de caja o las ganancias determinan su valor actual. Si su negocio tiene dificultades para generar suficientes ingresos para pagar las facturas, su valor disminuye. Por el contrario, pagar la deuda rápidamente y mantener un flujo de caja positivo mejora el valor de su negocio.
- Análisis de flujo de caja descontado. Este es un método más complicado. Proyecta los flujos de caja netos futuros de su empresa y los descuenta a los valores actuales debido a factores como la inflación, la inestabilidad de las ganancias y las condiciones del mercado. Este es un método más complejo que se utiliza cuando no se espera que las ganancias permanezcan estables en el futuro. El análisis del FCD se basa en la idea de que el dinero vale más hoy que en el futuro. Esto se debe a que el dinero se puede invertir hoy para obtener un rendimiento. Cuanto mayor sea la tasa de descuento, menor será el valor presente de los flujos de efectivo futuros.

¿Por qué es importante? Tienes que empezar a construir la infraestructura necesaria para crear una empresa sostenible lo suficientemente valiosa como para darte una salida cómoda.



El Acuerdo Operativo. ¿Tienes uno?

Un acuerdo operativo es un contrato escrito que establece las reglas y procedimientos sobre cómo se administrará una LLC. Es un documento importante para todas las LLC, pero es especialmente importante para las LLC de varios miembros. Las sociedades tienen acuerdos de asociación y las corporaciones tienen estatutos.

- Proporciona claridad y certeza para los miembros de la LLC. Un acuerdo operativo puede ayudar a evitar desacuerdos y disputas entre los miembros de la LLC. Un acuerdo operativo puede ayudar a especificar los procedimientos para proteger los activos de la LLC. Ej: Si un propietario quiere vender los activos de la empresa y el otro propietario no...
- Puede ayudar a proteger la responsabilidad personal de los miembros de la LLC. Un acuerdo operativo puede ayudar a garantizar que los miembros de la LLC no sean personalmente responsables de las deudas y obligaciones de la LLC. Ej: Si la empresa es demandada...
- Puede ayudar a facilitar la transferencia de la propiedad de la LLC. Un acuerdo operativo puede ayudar a especificar los procedimientos para transferir la propiedad de la LLC. Ej: Si un propietario muere, se divorcia o quiere dejar la empresa...
- Puede ayudar a resolver disputas. Un acuerdo operativo puede incluir disposiciones para resolver disputas entre los propietarios. ¡Planifique con anticipación para evitar costosos desacuerdos y mantener la empresa en funcionamiento!



con su mentor legal si tiene preguntas.

Copyright 2023 www.whcusa.com

www.whcusa.com

El Acuerdo Operativo. ¿Tienes uno?

Ejemplo: ¿Qué le sucede a una LLC sin un acuerdo operativo, si un propietario muere?

Multi-Member LLC:

- Leyes estatales predeterminadas: Cuando no existe un acuerdo operativo, o no aborda la muerte de los miembros, las leyes estatales entran en vigor. Estos varían, pero los resultados comunes incluyen:
- Disolución: En algunos estados, la LLC se disuelve automáticamente, lo que requiere la liquidación de los activos y la distribución a los herederos.
- Derechos limitados para los herederos: Algunos estados otorgan al miembro fallecido derechos financieros patrimoniales (ganancias), pero no la participación de la administración. Los miembros supervivientes controlan las operaciones y las distribuciones.
- Continuación: Algunos estados permiten la continuación con limitaciones, como exigir el consentimiento de los miembros restantes.

Single-Member LLC:

- La disolución es probable: Por lo general, la LLC se disuelve con el fallecimiento del propietario. Los bienes se distribuyen de acuerdo con el testamento (o la ley estatal si no hay testamento).
- Excepción: Algunos estados permiten la continuación si el acuerdo operativo designa a un sucesor, que puede ser una persona física o jurídica.



¿Qué hacen los Propietarios de Empresas Sostenibles?

Busca oportunidades de innovación y mayor rentabilidad dentro de tu empresa.

Debe conocer el costo de hacer negocios y comprender que al reducir los costos y satisfacer de manera eficiente las necesidades de los clientes, su cliente está más feliz y las ganancias son mayores.

Busque necesidades inmediatas o futuras en el mercado que puedan ser satisfechas por su equipo.

Debes buscar lo que sigue en tu industria y asegurarte de que los clientes lo quieran, lo necesiten y te paguen por la solución a sus puntos débiles. ¡Usa tu negocio para alcanzar tus metas!

Construir relaciones internas y externas que traerán rendimientos futuros.

Lidera a tu equipo y genera confianza con la delegación y la tutoría. Protege tu tiempo. Encuentra y crea relaciones que construyan la marca ahora y den sus frutos más adelante. Trabajar en red con un propósito.



¿Quién ocupará su lugar en el día a día de la gestión de su negocio?

Debes empezar a planificar tu sustitución en el día a día de tu negocio.

Tu equipo administrativo te permitirá delegar tareas importantes.

Sus políticas, procedimientos y capacitación ayudarán a guiar el desempeño y los comportamientos.

Pero su contratación para su puesto de segundo al mando es clave. Esta persona le permite mantenerse enfocado en el crecimiento con distracciones mínimas.



¿Qué puedes ofrecer al mercado que satisfaga una necesidad y te lleve a tu objetivo de rentabilidad?

¿Qué puede ofrecer al mercado que respalde su objetivo de ganancias?

Su propuesta de valor,
proyecciones de flujo de caja,
Acceso al capital, ¿su equipo?

Caos / Necesidad en sus industrias objetivo / Mercado / Comunidad

Investigación de Mercado,
Oportunidades de Alto Valor,
Entrevistas/Grupos Focales,
Reinversión en su Infraestructura

Problemas que suficientes personas te pagarán/apoyarán arreglar

¿Dónde está el dolor? ¿Dónde está el placer? ¿Hacia dónde se dirige su industria?



Considere sus estrategias de 5 años, 10 años y salida.

Modo de vida

¿Próximos 5 años?

¿Qué necesitas para vivir más cómodamente ahora? ¿Escalabilidad? ¿Equilibrio entre el trabajo y la vida personal? ¿Jubilación? ¿Viajar? ¿Acceso al capital? ¿Libertad?

A largo plazo

¿De 5 a 20 años?

¿Cómo imaginas tus últimos años? ¿Sigues trabajando? ¿Valoración? ¿Vender el negocio? ¿Hogar? ¿Atención médica? ¿Ayuda en el día a día?

Legado

¿Jubilación y después de la muerte?

¿Seguro? ¿Inversiones? ¿Planificación patrimonial? ¿Será? ¿Herederos? ¿Propiedad a largo plazo de su empresa? ¿Comodidad de su familia?



Objetivos y métricas

Identificación de objetivos organizacionales: ¡la comprensión y la dirección de su equipo comienzan con usted!

Métricas clave

Rentabilidad
Capital e ingresos
Ventas y marketing
Gastos y costo por
calidad y cantidad
Costos de reinversión
Costo rojo. &
Eficiencia

¿Cómo se define el
éxito?

Compañía

Anual Trimestral
Mensual Semanal
Diario

¿Herramientas de
informes?
¿Frecuencia
? ¿Aflojar?
¿Cómo se
hace?

¿Cambios?

Departamental

Anual Trimestral
Mensual Semanal
Diario

¿Informes?
¿Incentivos?
¿Consecuencias?

Individual

Anual
Trimestral
Mensual
Semanal Diario
¿Informes?
¿Incentivos?
¿Consecuencias
?

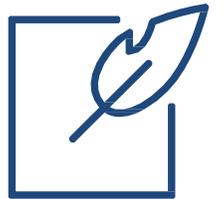
¡Sé claro!
¡Sé intencional!
¿Largo/corto plazo?
¿Qué hay para mí?
¿Qué ganan ellos?
¡Usa métricas fáciles!
¿Fechas de
finalización de los
objetivos?



¿Es su empresa sostenible y escalable?

7 Consideraciones

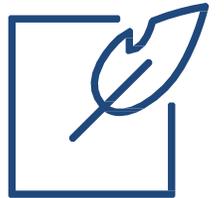
- 1** ¿Qué te diferencia en la industria? ¿Qué haces mejor que la mayoría en tu área geográfica objetivo?
- 2** ¿Cuál es su ventaja injusta? ¿Capital? ¿Tecnología? ¿Relaciones? ¿Servicio al cliente? ¿Pasión? ¿Cómo se mantiene esta ventaja?
- 3** ¿Cuál es su futuro objetivo de la industria o el tema objetivo? ¿Demografía de marketing? ¿Oportunidades a corto y/o largo plazo? ¿Hay suficiente dinero en la industria y por cuánto tiempo?



¿Es su empresa sostenible y escalable?

7 Consideraciones

- 4 ¿Dónde hay caos en su industria objetivo ahora? ¿Vacío? ¿Necesitar? ¿Soluciones rotas o inadecuadas? ¿Dentro de 5 años? ¿10 años?
- 5 ¿Quién tiene dinero y quiere arreglar el caos? ¿A quién te diriges? ¿Dónde está la próxima generación de clientes?
- 6 ¿Qué quieren arreglar en este momento? ¿Existirá esta necesidad dentro de 10 años? ¿Por qué quieren solucionar este problema?
- 7 ¿Cuánto tiempo dedicas a la innovación cada semana? 10%? 20%? 0%?



NECESITAS UN GRAN EQUIPO.

Presta atención al presente, pero concéntrate en el futuro.

¿Tiene personal que se encargue del día a día? ¿Qué medidas están tomando para que esto suceda y puedan centrarse en el crecimiento y la sostenibilidad? ¿Cuánto le costará a tu cliente que tengas la libertad de innovar? ¿Cuál es la combinación correcta de 1099 y empleados?

¿Quieres involucrarte en el día a día? ¿Es por amor a lo que haces? ¿Es el miedo a la delegación? ¿Es la falta de financiación necesaria? ¿Es la falta de ideas e innovación?

Si hay escasez de personas para contratar, ¿cómo puede automatizar las tareas o volverse más atractivo para el número limitado de personas calificadas? ¿Qué tan serio eres acerca de tu crecimiento? ¿Qué estás dispuesto a sacrificar? ¿Qué estás dispuesto a cambiar? ¿Pagarás a un reclutador o servicio para que te ayude? Incluye estos gastos en su precio para que su cliente pueda pagarlos.

¿POR QUÉ ALGUIEN (PERSONAL) DEBERÍA PASAR EL 33% DE SU TIEMPO CONTIGO? ¿Qué ganan ellos? ¿Qué te hace tan especial? ¿Conoces sus necesidades? ¿Cómo los estás llenando? ¿Cómo encajan en la cultura y la historia de éxito de tu negocio? ¿Pueden crecer contigo? ¿Es un trabajo sin salida?



Si no estás listo para confiar en la gente, construye un proceso en el que puedas confiar.

Confíe en el proceso, pero supervise para asegurarse de que él y el equipo estén operando de manera eficiente.

Quieres confiar en tu gente, pero tu miedo a dejarlo ir está frenando el crecimiento. Cree un mejor proceso con menos margen de error y métricas para supervisar el rendimiento. Nunca lo amarán como a ti.

Establezca métricas basadas en el rendimiento anterior con la expectativa de alcanzar nuevos objetivos de la empresa.

El crecimiento es clave para cualquier negocio. Tu equipo necesita saber que es responsable, que los objetivos son alcanzables e importantes para la sostenibilidad de la empresa.

Si las personas no se adhieren al proceso y no alcanzan los objetivos establecidos, es hora de un cambio.

Cuando el reciclaje y la retroalimentación no son suficientes, si no puedes cambiar a las personas, tienes que cambiar a las personas. Cree un proceso de reclutamiento que le permita realizar con confianza los cambios necesarios.



Recuerde estas funciones clave del negocio!!



Todas las empresas necesitan estas funciones, sin importar cuán grandes o pequeñas sean. Algunos roles pueden estar ocupados con tecnología.

¡Debes segregar las tareas y poner a las personas en roles en los que prosperen! Crear descripciones de puestos de trabajo y procedimientos operativos estándar. ¡Desarrolle un programa de entrenamiento consistente! ¡Permita la innovación!

Analicemos cómo estos roles funcionan juntos...



Estas funciones deben abordarse en sus proyecciones de flujo de caja y precios.

Su visión y plan deben ser claros.

Debes decidir el camino y articular la visión a tu equipo. Si no entienden a dónde ir y qué deben hacer, el equipo no tendrá éxito.

Tú eres el líder. Comienza contigo.

A la gente le gusta ser parte de algo más grande que ellos mismos. Dale el panorama general y explícales su importancia para el éxito de la empresa y el impacto en el mundo. Si están alineados, seguirán.



Sus SOP le permiten delegar tareas

Standard Operating Procedures. Keep it simple!

Ejemplo de pasos sencillos:

SOP 1- How to attend a WHC event.

Paso 1. Encienda la computadora.

Paso 2. Escriba su nombre de usuario y contraseña.

Paso 3. Haga clic en el icono de Internet.

Paso 4. Escriba <https://whcusa.com> en la barra de direcciones web.

Paso 5. Mire la barra de navegación y busque Eventos.

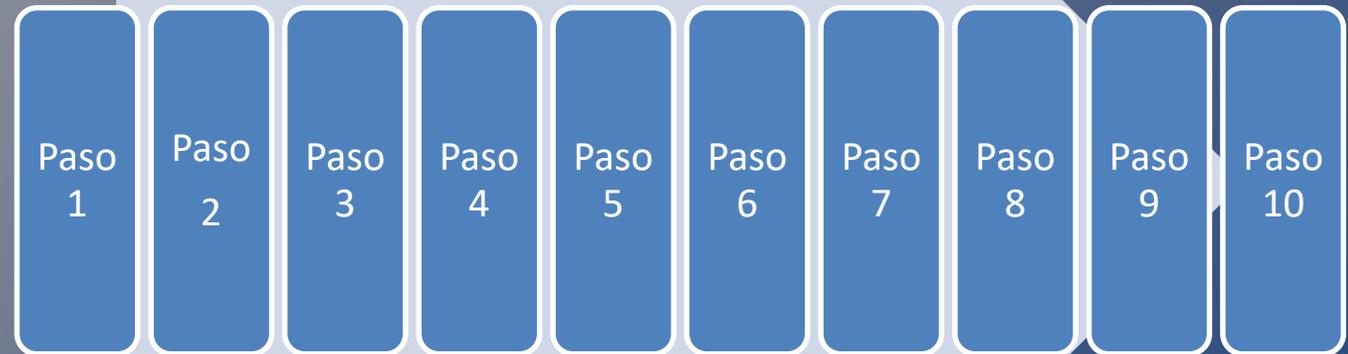
Paso 6. Haga clic en Eventos.

Paso 7. Elige un evento y haz clic en comprar una entrada.

Paso 8. Escriba su nombre y la información de su tarjeta de crédito.

Paso 9. Haz clic en enviar. Pon el evento en tu calendario.

Paso 10. Asistir al evento el día y la hora del evento.



¡Su horario debe estar protegido!

¡Concéntrate en tareas que solo el jefe puede hacer!

¿Cuánto quieres ganar al año?

¿250 mil dólares?
\$120/ hora.

¿150 mil dólares?
\$72/ hora.

¿100 mil dólares?
\$48/ hora.

¡Use el dinero del cliente para contratar a un administrador a \$ 15 por hora, para que pueda concentrarse en hacer crecer la empresa! Cuando su precio es correcto, está utilizando el dinero del cliente para pagar a su equipo. Los gastos y las ganancias están incorporados.

¡Gestiona tu agenda!

Primero, crea un calendario maestro y reserva tiempo para la familia, el ejercicio, el sueño, la meditación, la innovación (lo que sea importante para ti, personalmente). Conéctese a una aplicación de programador automático.

Luego, designe enlaces de reuniones para el desarrollo comercial y reuniones importantes que impulsarán el crecimiento de la empresa. Su programador automático puede administrar el resto.



Pronóstico de flujo de caja a 12 meses

- ¿Cuáles son sus objetivos de ingresos?
- ¿Su sueldo y jubilación? ¿Inflación?
- ¿Hitos para el desarrollo de capacidades?
- ¿Ingresos conservadores?
- ¿Plan de ahorro? ¿Plan de inversión? ¿Plan fiscal?
- ¿Pago de préstamo/línea de crédito?
- ¿Se puede comprar un negocio para expandirse más rápido?

WHC Cash Flow Projections Tool Copyright 2024 Will Holmes Consulting														Summary (Based on 12 Months)		
Your Projected Profit for the Year														Average Revenue per Month	Average Sales per Month	
\$ -														\$ -	0.00	
Your company name:	When does this projection start?												Jan-24	Average Expenses per Month	#DIV/0!	
Your profit goal for the year:	Difference: \$ -													Average Profit per Month	#DIV/0!	
	Startup Capital? Insert below	Jan-24	Feb-24	Mar-24	Apr-24	May-24	Jun-24	Jul-24	Aug-24	Sep-24	Oct-24	Nov-24	Dec-24	Total	Total Revenue	Total Sales Projected
BANK BALANCE- This row calculates your projected bank balance at the beginning of month. This could be negative or positive based on your sales and expenses from the prior month. If this goes negative, get a loan, credit line, or sell more stuff!		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	\$ -	0
Projected Sales Volume																
REVENUE (Money In)																
Revenue Source 1																
Revenue Source 2																
Revenue Source 3																
Revenue Source 4																
Revenue Source 5																
Revenue Source 6																
Revenue Source 7																
Revenue Source 8																
Revenue Source 9																
Revenue Source 10																
Revenue Source 11																
Revenue Source 12																
Revenue Source 13																
Revenue Source 14																
Revenue Source 15																
														Notes (Revenue)		



Pronóstico de flujo de caja a 12 meses

WHC Cash Flow Projections Tool Copyright 2024 Will Holmes Consulting														Summary (Based on 12 Months)									
Your Projected Profit for the Year														Average Revenue per Month		Average Sales per Month							
\$ -														\$ -		0.00							
Your company name:										When does this projection start?				Jan-24		Average Expenses per Month		\$ -		Average Cost per Sale		#DIV/0!	
Your profit goal for the year:										Difference: \$				-		Average Profit per Month		\$ -		Average Profit per Sale		#DIV/0!	
<small>BANK BALANCE- This row calculates your projected bank balance at the beginning of month. This could be negative or positive based on your sales and expenses from the prior month. If this goes negative, get a loan, credit line, or sell more stuff!</small>														Total Revenue		\$ -		Total Sales Projected		0			
<small>Projected Sales Volume</small>														Total Expenses		\$ -		Profit Margin %		#DIV/0!			
<small>REVENUE (Money In)</small>														Notes (Revenue)									
Revenue Source 1																							
Revenue Source 2																							
Revenue Source 3																							
Revenue Source 4																							
Revenue Source 5																							
Revenue Source 6																							
Revenue Source 7																							
Revenue Source 8																							
Revenue Source 9																							
Revenue Source 10																							
Revenue Source 11																							
Revenue Source 12																							
Revenue Source 13																							
Revenue Source 14																							
Revenue Source 15																							

- ¿Necesitas inversores que te ayuden a levantar capital? ¿Qué estás dispuesto a dar?
- ¿Está gastando su dinero en lugar de aprovechar el crédito? ¿Desearás ese efectivo líquido más adelante? ¿Es más inteligente financiar?
- Usa tus líneas de crédito para inyectar efectivo cuando lo necesites y usa tus tarjetas de crédito estratégicamente para realizar pagos mientras obtienes puntos y retrasas el uso de tu efectivo.



Pronóstico de flujo de caja a 12 meses

- ¿Los beneficios, incentivos y ventajas de los empleados atraerán a los empleados que necesita?
- Considera una entrevista de salida para determinar por qué las personas se van.
- Considere la posibilidad de preguntar al personal actual por qué se quedan y qué necesitan para seguir quedándose.
- Considere la innovación para abordar la escasez de empleados o cambiar su modelo para una mayor eficiencia y rentabilidad.
- ¿Está incluido el reclutamiento en su presupuesto? Contrata a un profesional.

WHC Cash Flow Projections Tool Copyright 2024 Will Holmes Consulting														Summary (Based on 12 Months)									
Your Projected Profit for the Year														Average Revenue per Month		Average Sales per Month							
\$ -														\$ -		0.00							
Your company name:										When does this projection start?				Jan-24		Average Expenses per Month		\$ -		Average Cost per Sale		#DIV/0!	
Your profit goal for the year:										Difference: \$ -				Average Profit per Month		\$ -		Average Profit per Sale		#DIV/0!			
Startup Capital? Insert below	Jan-24	Feb-24	Mar-24	Apr-24	May-24	Jun-24	Jul-24	Aug-24	Sep-24	Oct-24	Nov-24	Dec-24	Total	Total Revenue	\$ -	Total Sales Projected	0	Total Expenses	\$ -	Profit Margin %	#DIV/0!		
BANK BALANCE - This row calculates your projected bank balance at the beginning of month. This could be negative or positive based on your sales and expenses from the prior month. If this goes negative, get a loan, credit line, or sell more stuff!	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
Projected Sales Volume																							
REVENUE (Money In)																							
Revenue Source 1																							
Revenue Source 2																							
Revenue Source 3																							
Revenue Source 4																							
Revenue Source 5																							
Revenue Source 6																							
Revenue Source 7																							
Revenue Source 8																							
Revenue Source 9																							
Revenue Source 10																							
Revenue Source 11																							
Revenue Source 12																							
Revenue Source 13																							
Revenue Source 14																							
Revenue Source 15																							



Administrar sus cuentas y crédito



Planificación Fiscal

¿Puedes decir que sí?



- ¿Tiene la entidad comercial adecuada para sus planes de crecimiento y salida?
- ¿Sabes cuánto pagarás en impuestos en función de tus objetivos de ingresos?
- ¿Sabes cuándo es el mejor momento para hacer tu próxima gran compra?
- ¿Sabe cuáles de sus gastos planificados pueden ser deducciones de impuestos?
- ¿Sabes cuánto deberías invertir para reducir tu obligación tributaria?
- ¿Sabes cuánto necesitas invertir para compensar la inflación y tener una jubilación cómoda?



Planificación a largo plazo

¿Puedes decir que sí?



- ¿Tiene un testamento? ¿Han determinado los beneficiarios?
- ¿Su plan patrimonial incluye un fideicomiso y un seguro de vida?
- ¿Se detallan sus deseos finales y se nombra a su albacea?
- ¿Conoce los beneficios de un fideicomiso en vida revocable?
- ¿Está preparado para la atención a largo plazo, la demencia o la discapacidad?
- ¿Sabe cómo se administrarán sus bienes después de su muerte?
- ¿Sabes qué pasa con tu negocio en caso de tu muerte súbita?



Lista de verificación de sostenibilidad

¿Puedes decir que sí?



- ¿Has definido lo que significa la sostenibilidad para ti y para el futuro de tu organización?
- ¿Busca comentarios de colegas de la industria, clientes, personal, socios, financiadores, consultores?
- ¿Trabajas con las personas adecuadas?
- ¿Inviertes en el desarrollo de tu equipo?
- ¿Inviertes en tus relaciones con clientes y socios?
- ¿Inviertes en la infraestructura de tu empresa a corto y largo plazo?
- ¿Tiene personal enfocado en el desarrollo de negocios/ventas y marketing?



Lista de verificación de sostenibilidad

¿Puedes decir que sí?



- ¿Tienes una visión clara de tu negocio dentro de 3, 5 o 10 años?
- ¿Es necesario el trabajo que proporcionas ahora? ¿Dentro de 3 años, 5 años, 10 años?
- ¿Es eficaz a la hora de comunicar su propuesta de valor al personal, los clientes y los socios?
- ¿Tienes un modelo de ingresos recurrentes?
- ¿Prestas atención y mides tus gastos, ingresos y ganancias?
- ¿Tus clientes y tu personal sienten que te preocupas por ellos?
- ¿Su empresa aporta valor y soluciona un problema relevante y persistente?



The End Game...

Can you say yes?



- Sé que mi negocio me brindará el apoyo financiero que necesito para jubilarme cómodamente.
- Tengo un plan de sucesión en marcha y estoy desarrollando a los próximos líderes de mi organización.
- Estoy construyendo una empresa que tendrá un valor significativo si decido venderla.
- Se atienden mis necesidades de seguro médico, seguro de vida, testamento, plan de sucesión y gastos finales.
- Confío en que mi familia y las generaciones futuras tendrán seguridad financiera.



¡El siguiente es nuestro Panel!

En nombre de todo el equipo, ¡gracias por acompañarnos en la Semana 2!

Para obtener más información, visite www.whcusa.com o envíe un correo electrónico Will Holmes en will@whcusa.com



➤ **Liderazgo - Tú eres Liderazgo. Todo depende de ti. Tú estableces las metas y das tareas. Hay que innovar para crecer. Siempre pensando en cómo podemos hacerlo realidad. Motivador. Debes asumir la responsabilidad de todo lo que sucede a tu alrededor.**

➤ **Marketing- ¿Cuál es el propósito? ¡Necesitas ventas para que te paguen! Tu equipo de marketing debe centrarse en generar ventas, no likes. Prestar atención. No malgastes dinero. Genere clientes potenciales calificados y de alta calidad.**

➤ **Ventas: tienen una relación directa con cuánto gastarán sus clientes. Hay diferentes roles de ventas en diferentes industrias, pero necesitan saber cómo convertir clientes potenciales. Su tecnología debe ayudar a administrar los clientes potenciales.**

➤ **Finanzas/Contabilidad: asegúrese de que la cuenta por cobrar sea oportuna para que podamos pagar a las personas. Asegurarse de que AP sea rápido para que podamos obtener recursos para que podamos ganar dinero. Ayuda a acceder al capital y garantiza que los impuestos y las tasas se paguen correctamente.**

➤ **Tecnología: tu tecnología no debe limitar tu negocio. Debe ser compatible con la forma en que quieres crecer. ¿Cómo podemos hacer que haga lo que necesitamos para que podamos ganar dinero más rápido?**



- **Operaciones / Cumplimiento**- Amplia y todas las industrias varían aquí. ¿Cuál es su proceso de cumplimiento? ¿Simple o complicado? Si no operamos de manera eficiente, nadie cobra. Precios.
- **Recursos humanos** - Si contratan/capacitan a las personas equivocadas, la empresa va a fracasar. El personal de Recursos Humanos necesita retroalimentación regularmente. Deben adherirse a las pautas y leyes adecuadas y asociarse con la contabilidad.
- **Legal**: ahórrase muchos problemas en el futuro. Encuentre un abogado de negocios y ponga en orden sus contratos y entidad comercial con anticipación.
- **Admin** - Contrata a un asistente virtual. Compre algo de tiempo y recupere 10 horas de su vida y concéntrese en ser un líder, o vaya a dormir, o pase tiempo con la familia. Ve y haz lo que quieras.
- **Seguridad**: manténgase a sí mismo, a sus datos, a su propiedad y a su equipo a salvo.

Estas funciones deben abordarse en sus proyecciones de flujo de caja y precios.

