

RENTO MI HOGAR

SISTEMA
PODEROSO

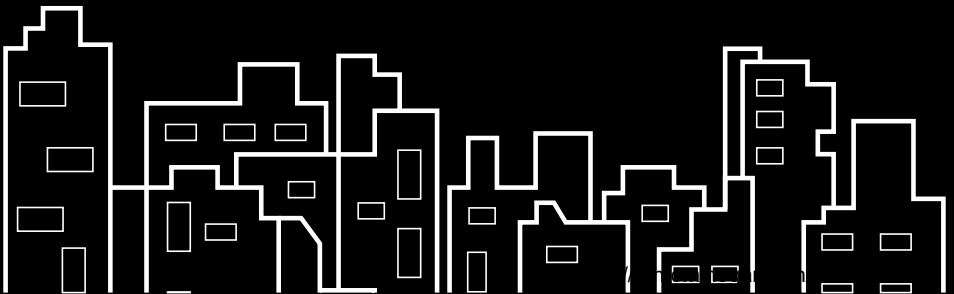
PARA

AUTOMATIZAR

TU NEGOCIO DE

**BIENES
RAÍCES**

CREA UN NEGOCIO QUE FUNCIONE SIN TI Y SIGA CRECIENDO.



SISTEMA PODEROSO PARA AUTOMATIZAR TU NEGOCIO DE BIENES RAÍCES

TESTIMONIOS

Juan Salcedo

El conocimiento que he recibido de este libro me ha dado tiempo para poder disfrutar de mi familia y cumplir los viajes que tenía pendiente en mi lista de sueños.

Martín Gómez

Pensé que nunca me libraría de la parte operativa y dedicarme a escalar mi negocio; no pensé que fuera tan simple como seguir solo algunos pasos.

Mariana Toriello

Ahora sé que el único límite que tiene mi negocio para crecer soy yo, estoy emocionada de todo lo que puedo lograr a partir de aplicar todo lo que he aprendido.

ÍNDICE

Página	Contenido
4	Crea un negocio que funcione sin ti y siga creciendo.
6	¿Qué carajo es un negocio?
7	Los 8 pasos para automatizar tu negocio de bienes raíces.
10	PASO 1 Nombra una misión.
16	PASO 2 Emociónate con tu visión.
18	PASO 3 Genera las reglas del juego.
22	PASO 4 Objetivos y metas claras.
28	PASO 5 Construye tu organigrama.
34	PASO 6 Indicadores clave.
43	PASO 7 Ordena tus sistemas.
47	PASO 8 Sistema de múltiples fuentes de ingreso.
51	Nuevos negocios alrededor de tu negocio.
53	Consejos finales.
54	Conclusiones.
56	Cursos y carreras.

prepárate porque si haces lo que te digo vas a lograrlo. Te prometo que nos vamos a divertir.

¿Qué carajo es un negocio?

En una sesión de coaching de negocios, una mentora me comentó lo siguiente: Juan Carlos, si tú te fueras de viaje por 4 meses y te olvidaras de contestar mensajes y llamadas que tengan que ver con tu negocio, ¿tu negocio sería capaz de seguir funcionando y creciendo sin ti?, en ese momento me quedé en pánico me quedé helado, agache mi cabeza y le dije que no. Entonces ella me respondió: Mi querido lo que tienes no es un negocio, lo que tienes es un autoempleo. Que buen madrazo me acomodó, pero también fue de las mejores preguntas que me han hecho.

Así que hoy, yo te pregunto lo mismo mi querido amigo lector, si tú te fueras de viaje 3 meses y te desapareces de tu negocio, ¿este seguiría funcionando y creciendo sin ti? Si la respuesta es no, no te preocupes, estás a punto de comenzar el camino para lograrlo; si tu respuesta es que sí, pues te diría que ya no leas este libro, pero la verdad siempre existen detalles que pueden mejorar tu negocio y te aseguro que aquí encontrarás muchos.

¿Qué carajo es un negocio? existen miles de definiciones sobre lo que es un negocio, una de las que más me gusta es que un negocio agrega valor para resolver un problema por el cual una persona está dispuesta a pagar por ello y, además, tendrá que hacerlo sin la necesidad de que el dueño participe en el proceso.

En este momento toma papel y pluma y escribe para ti qué es un negocio.



Los 8 pasos para automatizar tu negocio de bienes raíces.

Existen diferentes formas de hacer negocios en bienes raíces.

- **NEGOCIOS DE SUBARRENDAMIENTOS**
- **DESARROLLO DE PROYECTOS DE INVERSIÓN COMO LOTIFICACIONES, DESARROLLO DE DEPARTAMENTOS, CENTROS COMERCIALES ETC.**
- **NEGOCIOS DE REMATES BANCARIOS**
- **NEGOCIOS DE REMODELAR Y VENDER PROPIEDADES**
- **NEGOCIOS DE PRÉSTAMOS CON GARANTÍA HIPOTECARIA**

Existen más de 15 formas de ganar dinero con bienes, de hecho, te invito a que las aprendas en los entrenamientos y certificados que impartimos en www.universidaddebienesraices.com para que comiences tu propio imperio inmobiliario.

Cualquiera que sea la forma en que quieras hacer negocios de bienes raíces, se puede automatizar para que genere dinero para ti.



La fórmula y estructura para lograrlo es la misma para todas, así que lo que estás apunto de aprender tiene el poder de ser aplicado en cualquier negocio de bienes raíces que quieras realizar.



Aquí tienes **los 8 pasos** que vas a seguir para lograrlo.

- 1 **N**ombra una misión
- 2 **E**mociónate con tu visión
- 3 **G**enera las reglas del juego
- 4 **O**bjetivos y metas claras
- 5 **C**onstruye tu organigrama
- 6 **I**ndicadores clave
- 7 **O**rdena tus sistemas
- 8 **S**istema de múltiples fuentes de ingreso

El comienzo del camino hacia automatizar tu negocio.

Es momento de que iniciemos esta travesía, ¿no es fantástico saber que puedes ganar mucho dinero si me sigues en los 8 pasos que te enseñaré?

Vas a amar esto, te lo prometo y vas a divertirte mucho aplicándolo.

Así que bienvenido al primer paso para lograrlo.

“El único poder que tengo es que nunca me rindo”
Anónimo

PASO 1

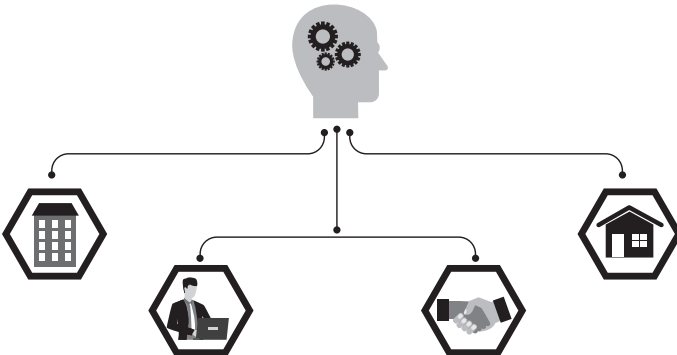
**Nombra
una misión**

Tienes que tener muy claro qué es lo que hace tu negocio, el mercado al que va dirigido y la propuesta de valor que lo hace diferente.

Este paso es muy importante para entender cuál será la comunicación de tu negocio hacia tu mercado meta, ¿cuáles serán esos mensajes que muevan los sentimientos de tus prospectos para que te compren?, ¿cuál es el verdadero problema que les resuelves?, ¿qué dolor es el que les estás quitando? y ¿cuál es tu propuesta única hacia ellos?

Hoy tienes que tener claro que las personas no compran o invierten en m², lo que buscan es pertenecer a una comunidad o rendimientos de sus inversiones que les den libertad financiera, esto hablando del mercado inmobiliario.

Así que debes tener claro que tu misión deberá tener estos elementos. Pero también que sea una misión que te emocione y te haga vibrar todos los días.



Ejemplo de misión.

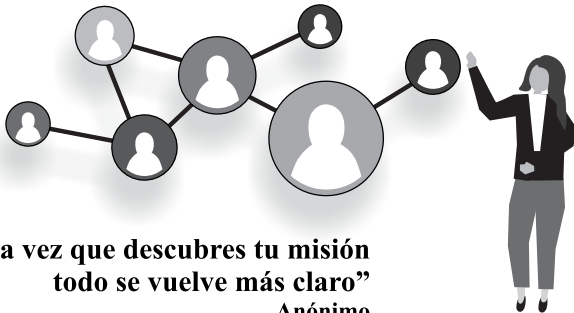
Generamos oportunidades de inversión especializadas hacia los empresarios PYME con una rentabilidad 5 veces mayor a la de los bancos tradicionales.

Ahora la parte importante de tener una misión clara es que todos los miembros de la empresa tengan un sentido de pertenencia, que sepan cuál es el objetivo y cuál es la razón por la cual están invirtiendo lo más importante de sus vidas que es su tiempo. Si tienes un equipo que tenga ese sentido de pertenencia muy arraigado, tendrás un personal motivado que será capaz de resolver problemas por su cuenta y te involucre menos en la toma de decisiones.

Créeme, es totalmente diferente cuando tú como dueño de negocio eres el único que sabe cuál es la misión de la empresa, es otra historia cuando te encargas de generar una cultura para que tu equipo completo conozca y sepa el porqué y la importancia de sus funciones para cumplir la meta final, que es resolver el problema que le prometimos a nuestros clientes.

Cuando integres nuevos miembros a tu equipo deberás asegurarte que tengan metas, misión y valores en común. No solo importa qué tan buenos sean, lo más importante es que tengan la misma meta.

Tienes que tener claro que de tu misión se derivan los planes de acción, las actividades e incluso, los valores, la misión hará que tu equipo salga adelante y que siempre tengan muy claro su objetivo.



**“Una vez que descubres tu misión
todo se vuelve más claro”**

Anónimo

Ahora quiero que dejes de leer este libro hasta que tengas claro y por escrito la misión de tu negocio.

Ahora que ya tienes tu misión escrita es momento de que establezcamos los valores de tu negocio, éstos serán los que van a regir el comportamiento de tu equipo. Es el código de comportamiento que seguirán y cómo harán las cosas, incluso cuando nadie los vea.

Hazte la siguiente pregunta, ¿cuáles son los valores con los que quisiera que se comportara mi empresa? debes de considerar que estos valores tendrás que vivírlas, es decir, tendrás que ser congruente con éstos, no debes exigirle a tu equipo valores que tú no demuestres.

Aquí te dejo algunos ejemplos de valores que puedes considerar para tu equipo.

Liderazgo

Pasión

Disciplina

Integridad

Tolerancia

Aquí te regalo algunas preguntas que deberás hacerle a las personas que quieras integrar a tu negocio, para conocer qué valores tienen y si es que encajan con los de tu negocio.

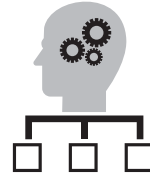
DISCIPLINADO

- ¿Cada cuándo haces ejercicio?
- ¿Juegas algún deporte?
- ¿Cuántas horas de ejercicio haces diariamente?
- ¿Tomas o fumas?
- ¿Qué te gusta hacer en tu tiempo libre?



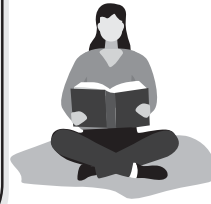
ESTRUCTURADO

- ¿Qué haces los fines de semana?
- ¿Cómo es tu día normal desde que te levantas hasta que te duermes?
- ¿En dónde te ves en 5 años?
- ¿Vives con tus papás? ¿Por qué?
- ¿Eres independiente?
- ¿Desde cuándo?



AUTOAPRENDIZAJE

- ¿Cuál es el último libro que leíste?
- ¿De qué se trataba?
- Cuando tienes que aprender algo ¿cómo lo haces, qué pasos sigues?
- ¿Cuál es el último error que cometiste?
- ¿Cuál fue la última cosa que aprendiste tú solo?



APASIONADO POR EL TRABAJO

- ¿Cuántas horas diarias trabajas?
- ¿Qué haces cuando te enojas?
- ¿Por qué despedirías a una persona?
- Cuando tienes que entregar un trabajo a última hora ¿hasta qué hora trabajas?
- ¿Cuándo fue la última vez que despediste a alguien y por qué?



SOLUCIÓN DE PROBLEMAS

- ¿Cuáles son los pasos para resolver un problema?
- ¿Cuál es el error más grave que has cometido?
- ¿Cuál ha sido tu mayor aprendizaje?



Con estas preguntas ya tienes una guía para identificar en tus entrevistas a las personas de valor que necesitas contratar o bien, a las personas que ya están dentro, cuáles son las que no cumplen con los valores y se tienen que ir.

Ahora deja este libro y no lo vuelvas a tomar hasta que tengas tus valores escritos te sugiero que sean de 5 a 7 valores.



“Tu misión debe ser capaz de impactar de manera positiva en millones de persona”

Anónimo

PASO 2

**Emociónate
con tu visión**

Seguramente sueñas con que tu negocio o negocios crezcan no solo a nivel local o regional, sino incluso a nivel internacional y conquistar el mundo. ¿Sabes qué? Una vez me dijeron que si alguien ya lo hizo tú también lo puedes lograr, así que no es ningún delito soñar en grande y tener una visión en grande.

La visión representa el sueño de tu negocio, es una declaración de aspiración de la empresa a mediano y largo plazo, es una imagen a futuro de cómo deseamos que se vea la empresa más adelante. Su propósito es el motor y la guía de la organización para poder alcanzar el estado deseado. La visión debe de poner a todo tu equipo a soñar en grande, además de que tiene que tener objetivos muy claros y específicos. Una visión que sea retadora pero que también sea alcanzable; la visión debe de cumplir el objetivo de retar a tus colaboradores, pero también debes ser realista ya que si pones una visión totalmente alocada y fuera del alcance, lo que causarás es que tengas un equipo frustrado.

Aquí te dejo un ejemplo de una visión.

Tener presencia en los 3 principales países de Latinoamérica con mayor poder adquisitivo, logrando más de 4 mil transacciones inmobiliarias exitosas para diciembre del 2030. Así que ahora te toca a ti, es tu turno de crear una visión que te inspire pero que también inspire a todos los miembros de tu equipo.

No vuelvas a tomar este libro hasta que tengas esa visión escrita.

“Un negocio llega hasta donde su líder es capaz de ver”
Anónimo

PASO 3

**Genera las
reglas del
juego**

¿Qué pasaría si en un juego no existieran las reglas?

Seguramente se volvería un caos, ahora ¿qué pasaría si en tu negocio no existieran reglas? pues sería lo mismo, existiría un caos. Así que, seguramente si tu equipo de trabajo no tiene las reglas claras en este momento, no se está comportando como tu negocio lo necesita para subir los resultados.

Hace tiempo tuve un negocio que estaba en 22 ciudades de 3 países, estábamos creciendo de manera impresionante, las ventas del negocio no eran un problema, teníamos personas incluso en espera por comprarnos. La empresa murió rápidamente por lo siguiente: las reglas del juego con los colaboradores no estaban claras y muchos de ellos tomaban decisiones o actitudes que no aportaban hacia nuestras metas.

Tendrás que establecer un código de honor en tu negocio para evitar el caos, así que primero hay que responder la pregunta ¿qué es un código de honor?, el código de honor es un conjunto de acuerdos que saca lo mejor de un equipo. Existe una diferencia entre un reglamento y un código de honor, el reglamento es algo que normalmente crea el dueño del negocio y el código de honor es un conjunto de acuerdos simples entre el equipo para poder sacar lo mejor de cada uno y mantener la disciplina. Mientras más altas sean las metas en tu negocio, más altas deben de ser las consecuencias y menor la tolerancia dentro del equipo. El cerebro aprende a dolor y placer, por eso es la importancia de tener consecuencias, las cuales deberán establecerse mediante consenso con el equipo, tienes que poner 3 niveles de consecuencias. Algunas consecuencias que podrías poner con tu equipo pueden ser sanciones económicas que vayan subiendo de nivel, la primer sanción puede ser de \$1,000 la segunda de \$2,000 y la tercera es ¡adiós!, o bien, puedes poner ejercicio como 100 lagartijas, después 200 etc.

Cuando empieces a implementar el código de honor, va a haber gente que no va a querer subir al barco, pues la disciplina, la presión y los resultados que se van a empezar a obtener no van con los estándares ni con los valores de la persona.

La diferencia entre un equipo campeón y uno del montón es su código de honor y cómo es que éste se respeta. Una de las principales funciones del código de honor es mantener la disciplina en momentos de presión, en momentos donde la emoción sube y la inteligencia baja, cuando los equipos se quiebran es cuando el código de honor comienza a realizar su magia.

A continuación te comparto pasos que tienes que seguir para crear un código de honor:

1.-Reúne a todo el equipo para que juntos creen el código de honor.

2.- Escribe cuáles son los comportamientos que crees que más puedan apoyar al equipo o que puedan perjudicarlo; deberás de procurar que muchos de estos comportamientos se toquen al momento de estar estableciendo el código de honor.

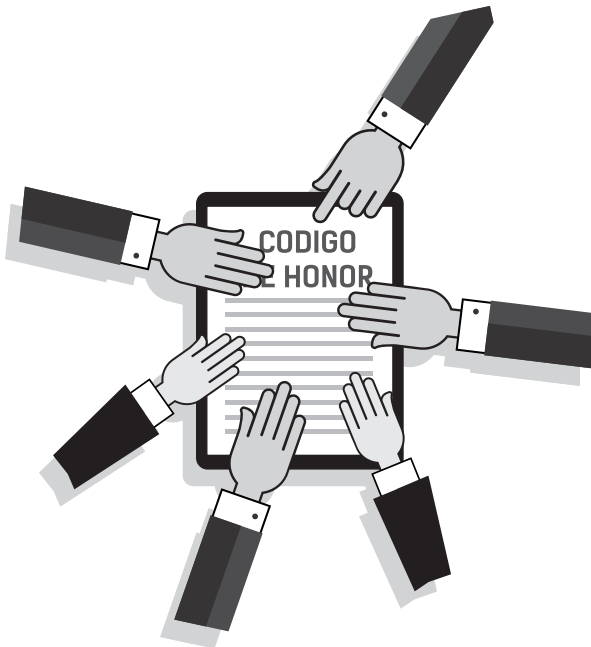
3.-Todo el equipo debe de participar al momento de estar realizando el código de honor.

4.-Cada regla debe de llevar una consecuencia, al momento de quedar establecidas deberás de tenerlas por escrito y firmadas por los miembros del equipo y colocarlas en un lugar visible. Recuerda, las consecuencias deben de tener tres niveles.

5.- Las reglas aplican para todos.

6.- Deberás tener de 7 a 10 reglas.

7.-Las reglas tienen vida, pueden actualizarse y pueden ser flexibles.



**“El negocio crece
hasta donde el líder crece”**

PASO 4

Objetivos y metas claras

Tener metas y objetivos claros es la clave para poder alcanzarlos. **Una empresa que funciona de manera automática tienes sus objetivos claros, divididos en generales, por área y por persona.**

Las características que deben de tener tus metas son las siguientes:

a) Especifica y clara.

- El objetivo debe ser lo más concreto posible. Cualquier persona que sepa tu objetivo debe saber qué es exactamente lo que pretendes hacer y cómo.

b) Medible.

- Define un número, por ejemplo, vender 10 millones de dólares.

c) Alcanzable

- Debes tener cuidado y entender entre poner objetivos retadores y objetivos imposibles que desmotiven a tu equipo. Debes de ser sensato al establecer objetivos que desafíen a tu equipo pero que sepas que realmente es posible alcanzarlo.

d) Orientada a resultados

- Tiene que ser cuantificable, no solo ser una meta vaga como ser un buen equipo, lo correcto sería, por ejemplo, 320 ventas por agente para el 30 de diciembre.

e) Con tiempo.

- Establece una fecha, por ejemplo, 5 sucursales para el 15 de mayo del 2029.

Establece indicadores de medición para cada una de tus metas, por ejemplo, si una de tus metas es vender \$2 millones de dólares para el final del semestre, entonces establece un indicador de cuánto es lo que tienen que estar vendiendo en promedio por día para que tengas un seguimiento diario, esto hace que tu equipo se enfoque y sea consciente todos los días de la meta que se debe de cumplir. Considera que los indicadores estén en un lugar visible para todo el equipo, de esta manera es más sencillo poner control sobre cada departamento del negocio o cada miembro del equipo.

Usa estadísticas que te ayuden a detectar tendencias, coloca información en gráficas y mide diariamente el avance, recuerda que lo que no se mide no se puede mejorar.

Debes tener un sistema de seguimiento:

- **A)** Tener metas específicas y claras para cada miembro del equipo.
- **B)** Establece prioridades en que deberán enfocarse por área y por cada miembro del equipo.
- **C)** Obtén datos diarios que llenen los miembros del equipo y estén visibles.

Comienza un sistema de comunicación dentro de la empresa.

- **A)** Debes establecer un ritmo de seguimiento para las metas y objetivos, donde cada miembro exponga de una forma estructurada lo siguiente, ¿Cuál es el resultado del cumplimiento del indicador? ¿Cómo se cumplió el indicador o por qué no se cumplió? ¿Cuál es el plan de acción? ¿qué se va a hacer para que no vuelva a ocurrir?
- **B)** Realiza juntas diarias donde veas los siguientes puntos: ¿qué sucedió el día anterior, indicadores del día anterior, ¿qué se va a hacer para que no vuelva a ocurrir? Y celebrar si se llegó a la meta del día anterior. Las reuniones diarias no deben de durar más de 15 minutos.

- **C)** Realiza una junta semanal de retroalimentación por área donde se vean los siguientes puntos: seguimiento al plan de la semana anterior, indicadores de la semana anterior, ¿qué se va a hacer para que no vuelvan a ocurrir los errores que surgieron durante la semana? Y celebrar si se dieron los resultados esperados en la semana. Las reuniones semanales no deben durar más de 1 hora.
- **D)** Realiza una junta mensual de resultados donde se vean los siguientes puntos: seguimiento al plan del mes anterior, indicadores del mes anterior, ¿qué se va a hacer para que no vuelvan a ocurrir los errores que surgieron durante el mes? Y celebrar si se dieron los resultados esperados en el mes. Las reuniones mensuales deberán de durar de 4 a 5 horas.



- **E)** Realiza una junta de premiación donde la finalidad es reconocer el esfuerzo de los mejores miembros del equipo durante el mes, esta junta debe realizarse un día después de la junta mensual en donde tienes que citar a todos los colaboradores para que estén presentes cuando se reconozca a algunos de sus compañeros, esto elevará la motivación para los que tienen un buen desempeño lo sigan manteniendo y los que no están siendo premiados se pongan al mismo ritmo. Esta reunión debe durar no más de 45 minutos.
- **F)** Realiza una junta de revisión trimestral donde se vean los siguientes puntos: seguimiento al plan del trimestre anterior, indicadores del trimestre anterior, ¿qué se va a hacer para que no vuelvan a ocurrir los errores que surgieron durante el trimestre? Y celebrar si se dieron los resultados esperados en el trimestre. Las reuniones trimestrales no deben durar más de 1 día.
- **G)** Realiza una junta de evaluación anual donde verás toda la planeación estratégica del próximo año, te sugiero que esta reunión la realices de 2 a 3 días y que sea fuera del área de trabajo, puede ser en algún lugar turístico donde puedas realizar actividades recreativas con la gente que convoques. A esta reunión deben ir los líderes, gerentes y socios con los que cuentas.

La retroalimentación diaria con los miembros clave de tu equipo es muy importante y debes hacerla de la manera correcta, es por eso que te dejo los siguientes puntos que debes de tomar en cuenta cuando la hagas.

- **A) Positiva:** Debes decirle a la persona que estás retroalimentando todo lo que está haciendo bien, cumplimiento de sus indicadores, una excelente actitud, etc.
- **B) Área de oportunidad:** Debes decirle cuáles son sus áreas de oportunidad con hechos y ofrecerles ayuda para que las solucione.
- **C) Positiva:** Ayúdalo a que cree un plan de trabajo para solucionarlo y hazle las siguientes preguntas, ¿qué vas a hacer para que no te vuelva a ocurrir?, ¿quién lo va a hacer?, ¿para cuándo lo terminas?, ¿qué avance llevas?, ¿en qué te puedo ayudar?



**“Nada que no se mida y se le dé seguimiento,
se podrá mejorar”**

Anónimo

PASO 5

**Construye tu
organigrama**

Tienes que tener absoluta claridad en las responsabilidades que le tocan a cada miembro de tu equipo, los negocios que trabajan por sí solos se distinguen porque cada integrante sabe lo que le toca hacer, desde la persona de limpieza, la persona de recepción, el contador, los trabajadores de obra, el gerente y hasta el dueño.

Organizar las actividades de cada persona y establecer con lujo de detalle cómo es que lo vas a medir es una de las claves principales para automatizar tu negocio.

Una vez que tengas los roles y responsabilidades claras es la hora de realizar tu organigrama, donde defines quién le reporta a quién, quién va a medir a quién y cuáles son las interacciones del equipo de trabajo.

Hagamos el siguiente ejercicio, en este momento toma papel y pluma y comienza a dibujar el organigrama actual de tu negocio como es que se encuentra. Un negocio tiene por lo menos las siguientes áreas para que pueda existir: el dueño del negocio, un gerente general, un gerente del área administrativa, un gerente del área de mercadotecnia y un gerente de ventas. Dibuja tu organigrama actual por lo menos con estas áreas, quiero que seas muy sincero y que pongas tu nombre en cada una de las áreas donde te involucras y tengas que bajar a operar, así que deja de leer este libro y comienza el ejercicio.

Un verdadero dueño de negocio cuando baja a hacer tareas de gerente general, de gerente de ventas, de gerente de mercadotecnia, etc, pasa de ser dueño de negocio a ser un autoempleado , así que seguramente con este ejercicio que acabas de hacer identificaste cuáles son las actividades que tienes que buscar delegar de inmediato, para que vuelvas al papel que necesita tu negocio que hagas que es el de ser dueño de negocio.

Ahora lo siguiente que debes de hacer es diseñar el organigrama que necesitas tú y tu negocio para que verdaderamente tu negocio trabaje de manera automática, en este organigrama debes de definir claramente el área de responsabilidad de cada miembro, quién le reporta a quién, quién va a medir a quien y cuáles son las interacciones del equipo.

Este organigrama que vas a diseñar ahora hazlo como si no tuvieras ninguna restricción de presupuesto, lo que nos importa en este momento es que visualices cuál es el personal que vas a necesitar para que tu negocio trabaje sin ti y siga creciendo.

Ahora que ya tienes tus dos organigramas quiero que reflexiones sobre dónde estás parado en este momento y lo que vas a tener que modificar para llegar al siguiente nivel. Una de las habilidades que te harán llegar al siguiente nivel es el saber delegar por lo cual te comparto la siguiente metodología para que lo hagas.

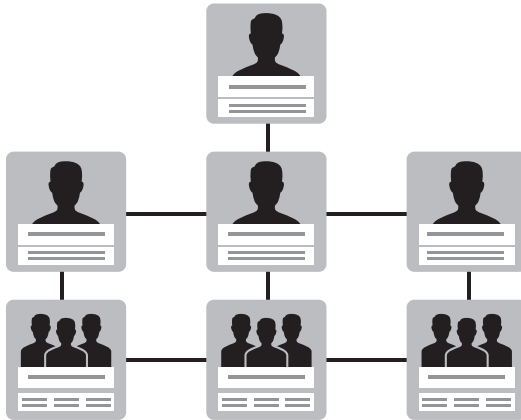
4 PASOS PARA DELEGAR

- **A) Yo lo hago y tú me ves.**
- B) Yo lo hago y tú me ayudas.**
- C) Tú lo haces y yo te ayudo.**
- D) Tú lo haces y yo te veo.**

Dependiendo la dificultad de la actividad que estés delegando es el tiempo que tardarás en lograrlo, normalmente en la mayoría de las actividades te puede llevar un día por cada paso que acabas de aprender.

Quando comiences a delegar, se recomienda que no manejes a más de 7 personas, cuando esto suceda es momento de contratar un nuevo gerente o coordinador que se encargue de estas personas. Por ejemplo, supongamos que tienes 8 agentes inmobiliarios, esto quiere decir que necesitas contratar un coordinador o gerente de ventas.

Vamos a hacer el siguiente ejercicio, en este momento vas a comenzar a hacer una bitácora de las actividades que realizaste durante la última semana, es decir, vas a anotar desde que te levantaste el día lunes, hora por hora, que actividades son las que estuviste haciendo hasta que te fuiste a dormir, así lo harás de lunes a domingo.



“Delegar es una habilidad de la gente rica, se apalanca del tiempo y esfuerzo de otras personas”
Anónimo

Te mostraré un ejemplo en la siguiente tabla.

De todas las actividades que haces te vas a hacer la siguiente pregunta ¿realmente esta actividad la tengo que hacer yo o la puedo delegar? Te vas a dar cuenta que muchas de las actividades que realizas no necesariamente las tienes que hacer sino que las puedes delegar a otra persona.

Ahora vamos a ver cuánto te está costando esto, vamos a calcular cuál es el valor de una hora de tu vida, todos tenemos un precio porque intercambiamos nuestro tiempo a cambio de dinero, las actividades que haces dentro de tu negocio se convierten en un ingreso y depende las horas que apliques y la cantidad de dinero que recibas es el valor de una hora de tu vida, por ejemplo, supongamos que dedicas 8 horas diarias al negocio y trabajas 6 días a la semana, esto nos da 48 horas a la semana y 192 horas al mes, los ingresos mensuales promedio de tu negocio son \$1,000,000 lo que quiere decir que si dividimos el \$1,000,000, entre las 192 horas que trabajas al mes, nos da \$520 como valor de hora de vida en tu negocio, ahora supongamos que en tu bitácora de actividades te das cuenta que, mediante las redes sociales, en promedio te tardas 72 horas al mes en atender los mensajes de personas que están interesadas en tus servicios, esto te estaría costando \$37,440 por hacerlo tú y no delegarlo a otra persona, si contrataras a alguien para esta función, te podría salir en menos de la mitad de lo que te está costando hacerlo tú, y lo mejor es que esto te liberaría automáticamente 3 horas diarias, o bien, 72 horas al mes para poder dedicárselo a otra actividad más importante en tu negocio, como **crear alianzas estratégicas o dedicarte a la planeación estratégica de tu negocio.** Incluso muchas de las actividades que hacemos hoy en día serán muy fáciles de automatizar gracias a la inteligencia artificial y la

creación de robots especializados en diferentes industrias. Seguramente en este momento estás sorprendido de la cantidad de tiempo que tendrás libre a partir de que apliques todo lo que estás aprendiendo y con ello tener un verdadero negocio que trabaje sin ti y siga creciendo.

Tus tareas como empresario son estar diseñando nuevos negocios, nuevos procesos, nuevos servicios, nuevas alianzas estratégicas, entre otras tantas, pero no estar haciendo tareas que puedes delegar.



“Un líder necesita de un equipo”

Anónimo

PASO 6

Indicadores clave

Los negocios son un juego de números donde tendrás que estarlos midiendo constantemente ya que como te lo dije antes, lo que no se mide, no se puede mejorar.

Existen diferentes tipos de indicadores en una empresa los cuales se dividen en gente, calidad, velocidad, ventas y costo.

A) GENTE

- Estos son los que tienen que ver con el recurso humano, los principales son: rotación de personal, ausentismo, accidentes, horas de entrenamiento.



B) CALIDAD

- Los principales son los siguientes: quejas de clientes, productos defectuosos, desperdicios, retrabajos.



B) VELOCIDAD

- Los principales son los siguientes: cumplimiento al programa de producción, productividad, tiempo muerto, mantenimiento preventivo y correctivo.



B) VENTAS

- Inventario total, eficiencia de inventario, cuentas por cobrar, cuentas por pagar, margen de ganancia.



Te voy a mostrar los básicos que uso en mis negocios, son los siguientes.

En ventas, que es el combustible de tu negocio porque sin éstas el negocio no existe, es muy importante que midas a diario los siguientes puntos:

**Prospectos x tasa de cierre = total de clientes
x monto promedio de venta x número de
transacciones = ventas**

Ahora que ya tienes tu número de ventas tienes que llegar a la utilidad neta para saber realmente cuánto es lo que estás generando de ganancias en tu negocio, ten cuidado de no confundir ingreso vs. utilidad, en una ocasión, a una de las empresas que estaba asesorando en uno de mis programas de asesoría personal, hicimos un estudio de flujos en el cual el dueño del negocio estaba confiado porque los ingresos realmente eran muy buenos, pero al hacer el estudio nos dimos cuenta que realmente su utilidad solo era el 2% de los ingresos que estaban entrando, tenía un gran problema administrativo de sus egresos y de malas negociaciones con sus proveedores y clientes en la forma que hacía y recibía pagos.

La fórmula para llegar a la utilidad es la siguiente:

Ventas x margen bruto = utilidad bruta

Veamos el siguiente ejemplo, supongamos que tienes una campaña publicitaria donde estás promocionando la venta de un proyecto de departamentos, esta campaña se encuentra en redes sociales y te genera 500 prospectos al mes, de los cuales generas 8 ventas mensuales, esto quiere decir que tienes una tasa de cierre del 1.6%, en promedio cada departamento que vendes está en \$2,500,000 y el número de transacciones por cliente es de 1 departamento, por lo cual esto nos genera un número de ventas de

\$20,000,000 mensuales, el margen que tenemos por departamento es de \$400,000, lo que quiere decir que tenemos una utilidad bruta de \$3,200,000. Estos son los datos básicos pero claves que tienes que tener por lo menos en tu negocio, a partir de que midas estos resultados podrás tomar decisiones de manera cuantitativa para aumentar estos indicadores de tu negocio.

Ahora te voy a compartir algunas claves para que puedas aumentar estos indicadores. Una clave es aumentar el número de prospectos, es decir, el número de personas interesadas en tu producto o servicio, si aumentas esto, automáticamente al ser el inicio del proceso de venta tus números mejorarán, claro, siempre y cuando sean prospectos que cumplan con el perfil del mercado objetivo, el inmobiliario.



“Los negocios son un juego de números”

Anónimo

Entonces para aumentar tus prospectos tendrás que hacer las siguientes estrategias:

- **A)** Tener presencia en las redes sociales como Facebook, YouTube, Instagram y las demás redes principales donde se encuentre el mercado al que necesita llegar, realizando estrategias de comunicación y nutrición estratégica con contenido e información de utilidad a tu público, donde les agregues valor para que se interesen en investigar más sobre las soluciones que les ofreces.
- **B)** Relaciones públicas y networking. Es esencial crear alianzas estratégicas con empresas, industrias, cámaras de comercio, expos, conferencias, seminarios etc., donde se encuentre tu mercado objetivo.
- **C)** Aperturar nuevos territorios es indispensable para aumentar tu mercado, aumenta tu mentalidad empresarial y sal a conquistar no solo la ciudad donde está tu negocio, ni la región donde te encuentras, ni el país donde te encuentras, tienes un mundo por descubrir, explorar y desafiar tus límites y habilidades para conquistar nuevos mercados.
- **D)** Crea un sistema de referidos donde a las personas que ya te compraron les otorgues un beneficio por recomendarte a uno de sus conocidos, los beneficios pueden ser económicos, o bien, en especie.
- **E)** Apertura de nuevos productos o servicios, pregúntate qué otras necesidades tendrán tus clientes al adquirir tus productos y cómo les puedes ayudar a resolverlos creando nuevos servicios o alianzas estratégicas para que se los puedas vender.

Estas son solo algunas de las estrategias que puedes realizar en busca de nuevos prospectos, cuando comiences a aumentar tu indicador de personas que están interesadas en tus servicios tendrás que enfocarte en aumentar tu tasa de cierre, es decir, aumentar el porcentaje de cierre de venta, la conversión de prospectos a clientes y para ellos puedes aplicar las siguientes estrategias:

- **A)** Otorgar una garantía sobre el producto que estás ofreciendo.
- **B)** Definir tu propuesta única de valor es decir que es lo que te hace diferente al resto de tu competencia y por qué deberían de comprarte a ti.
- **C)** Testimonios de clientes que estén satisfechos con el servicio que les has brindado.
- **D)** Usar planes de pago y financiamiento para facilitar la adquisición de tu producto.
- **E)** Crear guiones de ventas para tus agentes.
- **F)** Establecer metas, objetivos e incentivos a tu equipo de ventas.
- **G)** Crear productos que sean creados para nichos específicos.



“Si vas a jugar, juega en grande”
Anónimo

Aquí tienes estrategias que puedes aplicar inmediatamente para aumentar tu conversión y pasar al siguiente indicador que es el monto promedio de venta, es decir, que te compren productos cada vez de mayor valor, algunas estrategias para lograrlo son las siguientes:

- **A)** Subir el precio de tus producto o servicios, no caigas en el juego de competir por ser barato, debes crear productos que agreguen alto valor a tus clientes que les resuelvan grandes problemas para que puedas vender a altos precios, esta es la manera más rápida de aumentar tus ingresos.
- **B)** Usa guiones de venta dirigidos a vender tus productos de mayor valor.
- **C)** Crea productos o servicios con precios más altos de lo que vendes ahora.
- **D)** Sugiere siempre lo más caro al momento de que estás vendiendo a tus clientes.

Ya lo tienes, aplica esto inmediatamente y verás cómo aumentan rápidamente tus ingresos, quiero contarte una historia, cuando inicié en el negocio de los bienes raíces inicié como un agente inmobiliario que vendía propiedades de interés social, esto significa que las propiedades que promovía eran de las más económicas, me ganaba comisiones del 2% aproximadamente, es decir, recibía ganancias de 4 cifras aproximadamente por cada negocio cerrado. Hoy las cosas son diferentes, hoy comercializo proyectos de desarrollo inmobiliario donde conseguimos la tierra, hacemos la conceptualización del negocio, llevamos a cabo las preventas del proyecto, construimos el proyecto y volvemos a repetir el proceso con nuestros inversionistas, hoy ofrezco proyectos de mayor valor agregado y de mayor precio, hoy un solo negocio cerrado me da ganancias de 7 a 8 cifras antes tenía que hacer cientos de negocios para poder llegar a esto, hoy mi mentalidad es diferente, mi mentalidad está enfocada en escalar mis productos y servicios a valores cada vez más grandes y así aumentar mi monto

promedio de venta, con esto te debe quedar claro esta parte.

Ahora vamos a enfocarnos en el número de transacciones, que quiere decir el número de veces que te compran tus clientes, si es que vuelven o no vuelven a comprarte, algunas de las estrategias que necesitarás son las siguientes:

- **A)** Dar un mejor servicio y hacerlos que se sientan especiales, existen muchas formas de hacerlo, por ejemplo, nosotros les mandamos a final de año un detalle especial a nuestros inversionistas por ser parte de nuestro equipo, nuestras primeras y mejores opciones de inversión siempre se las mostramos y ofrecemos a nuestros inversionistas premier, siempre hacemos que se sientan especiales.
- **B)** Mantén contacto regular con tus clientes, nosotros enviamos boletines mensuales informando de cómo es que va el proyecto donde se invirtió el dinero de nuestros inversionistas, nuestros agentes tienen contacto constantemente de manera personal con cada uno de sus clientes por correo electrónico y WhatsApp, estamos constantemente pensando cómo hacer sentir a nuestros clientes parte de una comunidad.
- **C)** Concéntrate en los clientes repetitivos, en esos que cada nuevo producto que sacas al mercado te lo compra, esos son los clientes que debes de consentir y estar en constante comunicación.
- **D)** Crea eventos especiales para tus clientes especiales, puede ser una cena, un viaje, una serie de conferencias, etc.

Estas son solo algunas de los cientos de estrategias que puedes aplicar para seguir incrementando tus ingresos, recuerda que los negocios son un juego de números y las estrategias que implementes modificarán el nivel de juego que estás jugando.

Si quieres ser parte de nuestros inversionistas y conocer las opciones que tenemos para que comiences a crecer tu dinero, contáctame en nuestra página www.universidaddebienesraices.com y pregunta por las opciones de inversión que tenemos para ti.



PASO 7

Ordena tus sistemas

Es momento de acomodar las piezas de la maquinaria para que trabaje por sí sola, es momento de organizar los procedimientos de trabajo para cada departamento o área de trabajo de tu negocio, es momento de que crees un manual de operación para tus equipos de trabajo y que tengan claro qué le toca hacer a cada uno de los miembros del equipo con lujo de detalle, que tengan totalmente claras sus responsabilidades, a quién le tienen que reportar, qué resultados se espera del puesto, cada cuándo y cómo se le va a medir, entre muchas otras cosas.

Un procedimiento debe tener los siguientes apartados:

PORTADA

La primera página del manual de procedimientos suele incluir el título, fecha de redacción, código, número de versión o revisión, índice de contenido, número total de páginas, nombre y firmas de las personas que lo han preparado, revisado y aprobado.

DISTRIBUCIÓN

Aquí se nombran las áreas o departamentos a los que se les debe distribuir el procedimiento una vez establecido.

OBJETO Y ALCANCE

En el objetivo se describe un resumen del propósito y contenido del procedimiento.

REFERENCIAS

Se enumeran los documentos que han influido en la elaboración del procedimiento (por ejemplo, alguna legislación, algún manual de referencia, etc.)

DEFINICIONES

Las definiciones de las palabras técnicas que se usen en el contenido del procedimiento.

RESPONSABILIDADES

Una lista con los responsables (personas o departamentos) encargados de realizar las actividades que se describen en el procedimiento.

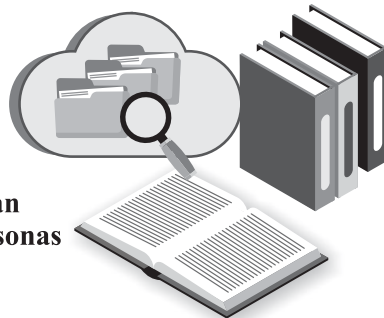
DESARROLLO O DESCRIPCIÓN

La parte donde se describe la actividad a realizar. Este apartado es el más importante del manual de procedimientos y el que más espacio ocupará.

ANEXOS

Se suele incluir como anexo todo lo que se considera importante, pero que ocupa demasiado espacio como para incluirlo en el apartado de descripción. Se suelen poner aquí tablas, planos, esquemas, etc.

Una vez concluido tu manual de procedimientos ahora lo que tienes que hacer es entrenar a tu equipo en los procedimientos, roles y responsabilidades de cada uno, cada quien debe de saber al pie de la letra qué le toca hacer en cada parte del proceso del negocio. Este paso es fundamental si quieres que tu negocio funcione sin ti y siga creciendo.



"Los sistemas trabajan en tu negocio, las personas trabajan tus sistemas y tú guías al equipo"

Anónimo

Algunos consejos para que documentes tus procesos son los siguientes :

A) Usa fotos, videos, audios, etc. Esto puede ser tan simple como imprimir una pantalla de computadora o grabar a alguien haciendo la tarea. Esto facilitará el proceso y será mucho más fácil seguir el sistema.

B) Documenta tus procedimientos o manual de operaciones de una manera fácil de acceder, asegúrate de que todos los involucrados tengan una copia, convoca a todo tu equipo de trabajo a revisar el manual de manera periódica con el objetivo de identificar cambios que se necesiten de una manera oportuna.

C) El miembro del equipo que actualmente esté haciendo el trabajo debe de escribir cada paso como actualmente realiza la tarea, con esto lograrás que otra persona pueda duplicar sus resultados.

D) Hazlo simple, no lo compliques.

E) Puedes usar Google Docs para ir documentando procesos y subir la información a una nube como drive para que los interesados tengan acceso.

F) Puedes iniciar creando cuatro carpetas: ventas, entrega de producto o servicio y finanzas. En cada carpeta puedes crear subcarpetas por ejemplo, en Mkt puedes poner videomarketing, diseño en finanzas, puedes crear subcarpetas como administración, contabilidad, etc. Cuando tengas estas carpetas terminadas puedes elegir tareas específicas que quieras automatizar por ejemplo puede ser pagar sueldos para esto creas un manual de procedimiento con las especificaciones que vimos anteriormente.

G) Existen softwares especiales que te pueden ayudar en el proceso de automatizar tu negocio como Bind, WorkProject, Trillo entre muchos otros.

PASO 8

Sistema de múltiples fuentes de ingreso

Ahora que ya tienes un negocio automatizado es momento de ir por la plenitud financiera y libertad de tiempo.

Esto lo vas a lograr creando múltiples fuentes de ingreso como las siguientes:

- A) Sucursales, licencias o franquicias**
- B) Nuevos negocios alrededor de tu negocio**
- C) Comprar negocios**
- D) Bienes raíces**

Es momento de escalar tu negocio, de salir a la conquista de nuevos territorios, es momento de dejar de vender solo tu producto o servicio, se llegó el momento de vender partes de tu negocio.

Piensa por un momento lo siguiente: Mc Donald tiene dos negocios, uno que es vender hamburguesas y otro que es vender franquicias ¿en cuál crees que gana más dinero?, si estás pensando lo mismo que yo, sabes que vender licencias o franquicias de tu negocio te dejará grandes ingresos y entrarás a jugar un juego diferente, el de vender negocios, en el cual ahora tus clientes serán inversionistas que están ansiosos por colocar su dinero en empresas que funcionen y trabajen solas como la que tú ya creaste.

Si te estás preguntando qué es una licencia, la licencia es un contrato de uso de marca, es un contrato de sinergia de al menos dos partes: el licenciante el cual es el propietario del derecho y el licenciatario que es el adquirente temporal del mismo, con este contrato se cede el derecho de usar la marca a cambio del pago de una contraprestación que puede ser dinero u otra forma de pago. Es decir, tienes el poder de vender activos en papel, es venderles tu sistema y ampliar con esto tu mercado.

Tienes que tener claro lo siguiente, la diferencia entre un contrato de franquicia y un contrato de licencia de marca, ambos tienen algo en común, que a un inversionista independiente le cedemos el uso de la marca, no de forma exclusiva y para un fin concreto, marca de la que previamente somos propietarios y con la cual, acorde a nuestras normas operativas, el inversionista operará, asumiendo el riesgo del negocio.

Sin embargo, aunque el contrato de franquicia y el contrato de licencia de marca aparentemente pueden parecer similares, los derechos y obligaciones que los rigen son diferentes. Algunas diferencias son las siguientes:

1.- El contrato de licencia de marca se basará en la regulación de las condiciones de cesión de uso de la marca, tanto en el ámbito temporal (duración del contrato), como en el ámbito de zona y localización.

2.- Por el contrario, el contrato de franquicia es un contrato mucho más robusto en derechos y obligaciones, además de contener las premisas anteriores sobre el contrato de licencia de marca.

3.- El franquiciador deberá tener conocimiento propio que ha desarrollado tras una experiencia demostrada y probada y que sea sustancial, estos conocimientos deberán ser transmitidos al franquiciado de manera escrita y el franquiciado deberá aplicarlos rigurosamente en su actividad diaria, por otro lado, el franquiciador se compromete a dar apoyo y control continuo, durante toda la vigencia del contrato, con el fin de que el franquiciado no desvirtúe los aspectos que caracterizan el negocio y permitan la rentabilidad de su negocio franquiciado.

Estas son algunas diferencias que tienes que tener en cuenta, lo conveniente es que para firmar este tipo de contratos acudas a un abogado especialista en franquicias y licencias de uso de marca.



“Si no creas fuentes de ingreso que no dependan de tu tiempo y energía, estarás destinado a trabajar toda tu vida”
Anónimo

Nuevos negocios alrededor de tu negocio

Siempre existe un nuevo negocio que puedes abrir a partir del tipo de negocio que estés haciendo, recuerda que todo nuevo producto que adquiere un cliente le generará una nueva necesidad y es tu deber identificar cuál es para ayudarlo vendiéndole la solución a ese problema.

Es aquí cuando surgen las nuevas oportunidades de negocio que puedes abrir, o bien, alianzas estratégicas que puedes realizar para satisfacer estas necesidades y generar nuevas fuentes de ingreso.

Así que pregúntate: ¿qué negocio puedo abrir a partir de mi negocio actual?, imaginemos que te dedicas a desarrollar proyectos de departamentos, con esto se abre un abanico de oportunidades de negocios que puedes abrir desde un negocio de marketing inmobiliario digital, un negocio de administración de departamentos, un despacho legal y de gestorías especializado en bienes raíces, etc. Siempre existen nuevas oportunidades de negocio que puedes crear.

Comprar negocios

Bienvenido al siguiente nivel donde te vuelves un cazador de oportunidades de negocios que tienen un bajo perfil, pero con un alto potencial, donde tal vez algunos negocios que detectes en el mercado estén en quiebra financiera, pero tú con tus habilidades y alianzas actuales puedes levantar el negocio, y posteriormente, tomar la decisión de quedártelo o venderlo a un valor mucho más alto del que lo compraste.

O bien, puedes adquirir tú mismo franquicias que complementen y hagan más fuerte a tu imperio empresarial.

Bienes raíces

Por último, generar múltiples fuentes de ingreso con bienes raíces. Actualmente yo genero dinero en bienes raíces de diferentes fuentes:

- 1.- Remodelación y venta de propiedades.
- 2.- Construcción de viviendas.
- 3.- Desarrollo inmobiliario de proyectos de departamentos y oficinas.
- 4.- Préstamos con garantía hipotecaria.
- 5.- Levantamiento de capital.
- 6.- Universidad de Bienes Raíces.

Donde por cierto en esta última, Universidad de Bienes Raíces, te invito a que hagas con nosotros todo tu plan de carrera y te conviertas en un experto de la mano de empresarios e inversionistas que formamos a nuevos empresarios e inversionistas y puedas comenzar o seguir creciendo tu propio imperio inmobiliario.

Nosotros enseñamos más de 15 formas de ganar dinero con bienes raíces y que tú puedes llevar a cabo para generar múltiples fuentes de ingreso.

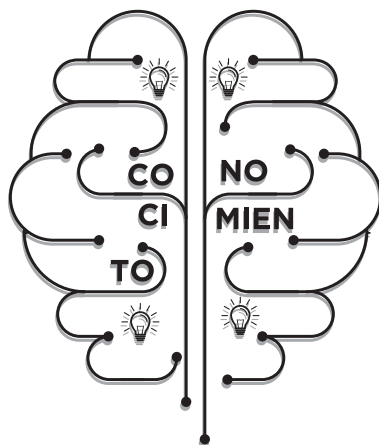


“Los pueblos perecen por falta de conocimiento”

Anónimo

CONSEJOS FINALES

- 1.- Cuando estés formando a tu equipo de poder debes contratar lento y despedir rápido, el 60% del éxito de tu empresa dependerá del personal con el que cuentes.
- 2.- El equipo que tienes hoy, tal vez no sirva para dar el siguiente brinco, debes tener el equipo correcto para la etapa correcta, el equipo que te llevó al nivel que estás, normalmente no te llevará al siguiente.
- 3.- Los indicadores de desempeño o Kpi's te ayudan a despedir o dar aumentos y bonos.
- 4.- Lo que te trajo a tus resultados actuales no te llevará al siguiente nivel, tienes que estar mejorando tus estrategias y conocimiento constantemente.



CONOCIMIENTO CONSTANTE.

CONCLUSIONES

Mi primer negocio fue vender dulces a los 9 años, después trabajé de mesero, cajero en supermercados, repartiendo publicidad en las calles, en fin, trabajé de muchas cosas antes de encontrarme con el mundo apasionante de los negocios, donde estoy convencido que así como en la vida, esto es de mejora continua y la mejora continua nunca acaba, siempre podemos crecer y ser mejores.

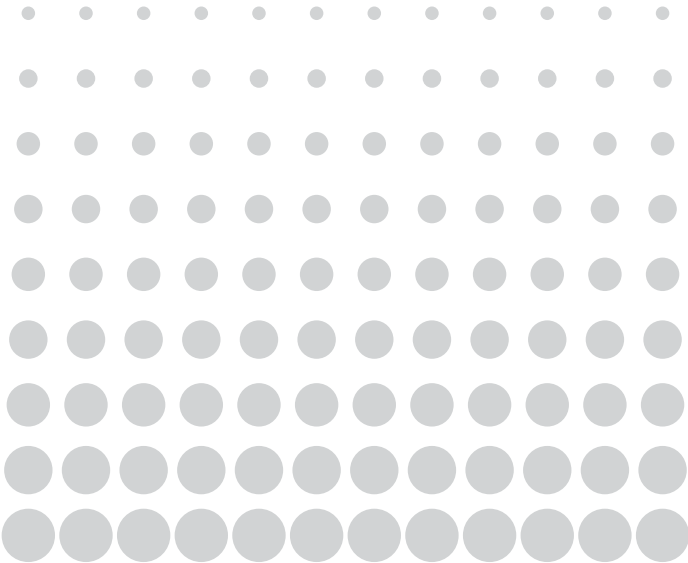
Uno de los grandes valores que aprendí de uno de mis grandes mentores es que una de las mayores bendiciones que tenemos como empresarios es tener el poder de ayudar a muchas personas, creando empleos, donando parte de nuestras ganancias y esto es muy importante porque con el conocimiento que aprendiste y que vas a aplicar, vas a ganar mucho dinero, más del que necesitas. Te invito a que lo dones, a que apoyes a la misión de vida que tu sientas en tu corazón, pero que lo hagas, créeme, cuando haces esto algo mágico ocurre y tus negocios comienzan a recibir y crecer mucho más, pruébalo y cuéntame en mis redes sociales cómo te fue.

Por último te invito a que asistas a mis eventos presenciales para que podamos conocernos y seguir creciendo juntos. En las siguientes páginas puedes enterarte en qué ciudades estaré próximamente y podamos saludarnos.

www.juancarloszamora.com
www.universidaddebienesraices.com
Facebook: Juan carlos zamora
Instagram: Juan_carlos_zamora_
Youtube: Juan carlos zamora

Y por último, siempre me despido de la siguiente manera:

Si tienes un sueño, lucha todos los días por él y dejemos huella. Nos vemos en la cima.



Enseñamos lo que hacemos.

CURSOS Y CARRERAS

- **Entrenamiento Presencial**

Durante la sesión se expone el contenido de las 15 formas de ganar dinero en bienes raíces.

- **Certificado de Negocios en Bienes Raíces**

Durante el certificado expertos especializados te mostrarán a detalle el mundo de los negocios en bienes raíces; y desde la comodidad online accederás a clases en vivo donde podrás adquirir conocimientos y disipar dudas sobre los temas abordados.

- **Máster Internacional para el desarrollo de proyectos de inversión en bienes raíces**

Programa orientado a la profesionalización del sector inmobiliario en donde el participante adquirirá los conocimientos para administrar, planificar, elaborar, evaluar y desarrollar proyectos como fraccionamientos, torres habitacionales, etc.

