

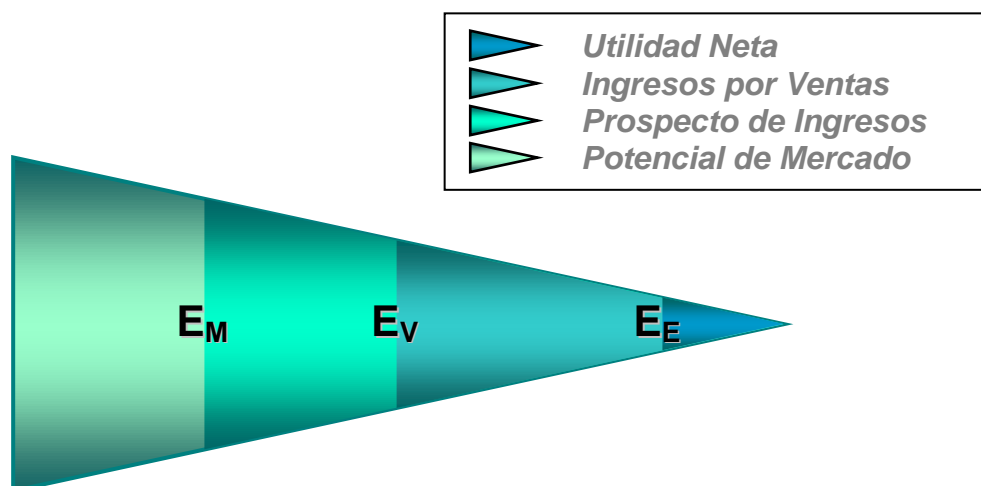
Eficiencia en los Negocios

Por: Raúl G. Morales
Market-Ing

El concepto de Eficiencia ha sido ampliamente utilizado en el campo científico para medir el grado de aprovechamiento de los recursos disponibles. En el mundo de los negocios, las condiciones de mercado demandan que los individuos y las organizaciones desarrollen conjuntamente nuevas competencias y que apliquen sistemáticamente Prácticas Eficientes que contribuyan a lograr resultados satisfactorios.

Algunos especialistas en el campo de los negocios hacen una distinción entre los conceptos de "Eficiencia" y "Eficacia". Por ejemplo, Peter Drucker define "Eficiencia" como "la manera de hacer bien las cosas" y "Eficacia" como "el hacer las cosas correctas". Por su parte, la Norma ISO 9000 define "Eficiencia" como "relación entre el resultado alcanzado y los recursos utilizados" y "Eficacia" como "grado en que se realizan las actividades planificadas y se alcanzan los resultados planificados".

En la metodología Market-Ing de desarrollo de negocios, se integran ambos conceptos bajo el término "Eficiencia", buscando la optimización del proceso global a través de una "Eficiencia Combinada" de las tres áreas claves del proceso de negocios: Mercadotecnia, Ventas y Estrategia Empresarial.



E_M = Eficiencia de Mercadotecnia

E_V = Eficiencia de Ventas

E_E = Eficiencia de Estrategia Empresarial

Utilidad Neta = Potencial de Mercado x E_M x E_V x E_E

Obsidiana 102, Bonanza Residencial-Tlajomulco de Zúñiga, Jal., 45645, México

Tel: (33) 32716386, e-mail: rgmorales@market-ing.mx

www.market-ing.mx

- Eficiencia de Mercadotecnia.

La Eficiencia de Mercadotecnia -fracción del mercado potencial que se convierte en prospectos de ingreso- se incrementa significativamente mediante la aplicación de algunas soluciones básicas:

- Análisis del mercado.
- Sistemas de control comercial.
- Bases de datos estratégicos.
- Página web empresarial.
- Folleto institucional.
- Presentaciones empresariales.
- Publicidad en medios.
- Exposiciones y seminarios.
- Módulos de información técnica.
- Canales de mercadeo.

- Eficiencia de Ventas.

La Eficiencia de Ventas- fracción del prospecto de ingresos que se convierte en ingresos por ventas- se mejora en forma espectacular al aplicar soluciones tales como:

- Proceso de ventas.
- Organización comercial.
- Técnicas de negociación.
- Banco de Clientes activos.
- Catálogo de productos.
- Sistemas de control de ventas.
- Propuestas técnicas.
- Propuestas comerciales.
- Presentación de propuestas.
- Estrategias de retención de clientes.

- Eficiencia de Estrategia Empresarial.

La Estrategia Empresarial es la piedra angular que define el éxito ó el fracaso de cualquier negocio. Para maximizar la Eficiencia de Estrategia Empresarial - fracción de ingresos por ventas que se convierten en utilidad neta para la empresa – se requiere trabajar en los siguientes aspectos:

- Valores/Visión/Misión.
- Portafolio de negocios.
- Ingeniería de procesos.
- Sistemas de control empresarial.
- Ventaja competitiva.
- Costos de producción.
- Estrategia de precios.
- Análisis de rentabilidad.
- Decisiones financieras.
- Planeación estratégica.
- Alianzas estratégicas.
- Administración del conocimiento.
- Desarrollo de capital humano.
- Mejora continua e innovación.
- Sistemas de calidad.
- Procesos de manufactura.
- Compras y logística.
- Tecnologías de información.