

EMPODERAMIENTO COMO ESTRATEGIA DE CRECIMIENTO

GOALS:
• start studying
• start studying
• start studying



RESULTADOS

20%

Incremento de ventas globales gracias a la implantación de medidas de empoderamiento como el desarrollo de nuevos productos y/o servicios

21%

Incremento del beneficio unitario debido al aumento de la productividad y rentabilidad por empleado como resultado del desarrollo de gestión de tiempo y tareas

70%

Incremento en mejora del clima laboral e involucración con las líneas estratégicas y dirección mediante la incorporación de la cultura de intraemprendimiento y apoyo gerencial.



ATRIBUTOS

Involucración

Una mayor transparencia en los objetivos, las reglas comerciales y los procesos de una empresa hace que los empleados estén más comprometidos y más motivados para ayudar a que la empresa tenga éxito.

Balance

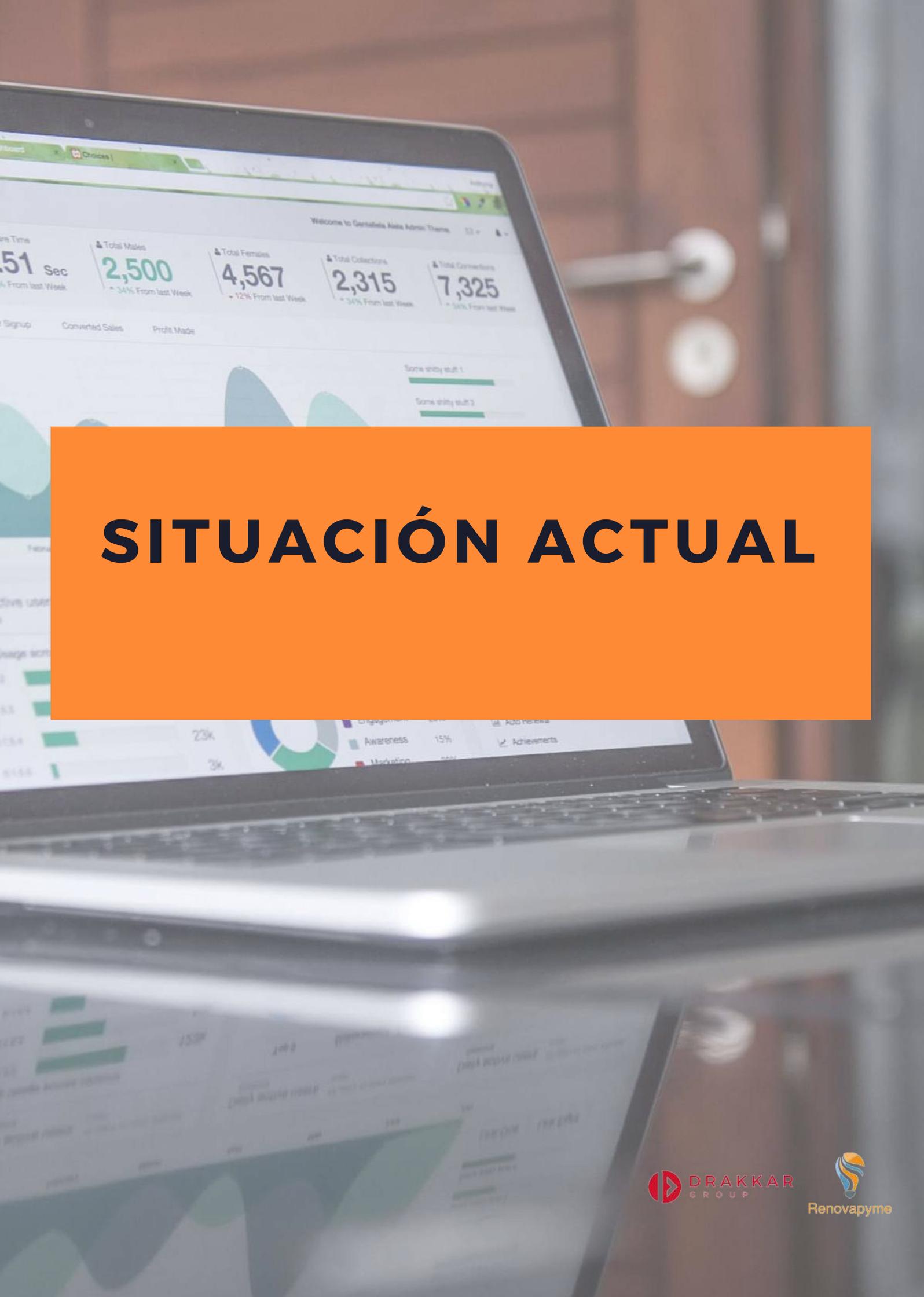
Los empleados empoderados actuarán en el mejor interés del cliente mientras se mantienen dentro de los límites de los estándares corporativos.

Adaptabilidad

Un sistema de empoderamiento bien implementado proporciona circuitos de retroalimentación para que los empleados aprendan de los demás y de sus propios errores.

En poco tiempo, se desarrollan las habilidades para trabajar fácilmente en una variedad de situaciones diferentes, respaldadas por el conocimiento colectivo de la organización.





SITUACIÓN ACTUAL

Si hay una constante en cualquier negocio hoy en día, es la presión. **Existe presión para competir, aumentar los ingresos y, sobre todo, para encontrar nuevos mercados y clientes.**

La presión puede ser una gran fuerza que impulsa la innovación y la excelencia corporativa, o puede ser la fuerza que lleva a gerencia a pensar que “**si quieres hacer algo bien, hazlo tú mismo**”.

En un mercado como el actual que está dominado por el cliente y por entornos que cambian continuamente, tener un control estricto del personal puede no ser la mejor manera de crecer, de hecho, puede tener el efecto contrario.

La **implementación de nuevas políticas y procedimientos** orientadas al cliente, enfrentarse a entornos de cambios, generar innovación y empoderar al personal **genera crecimiento de manera rentable y constante.**

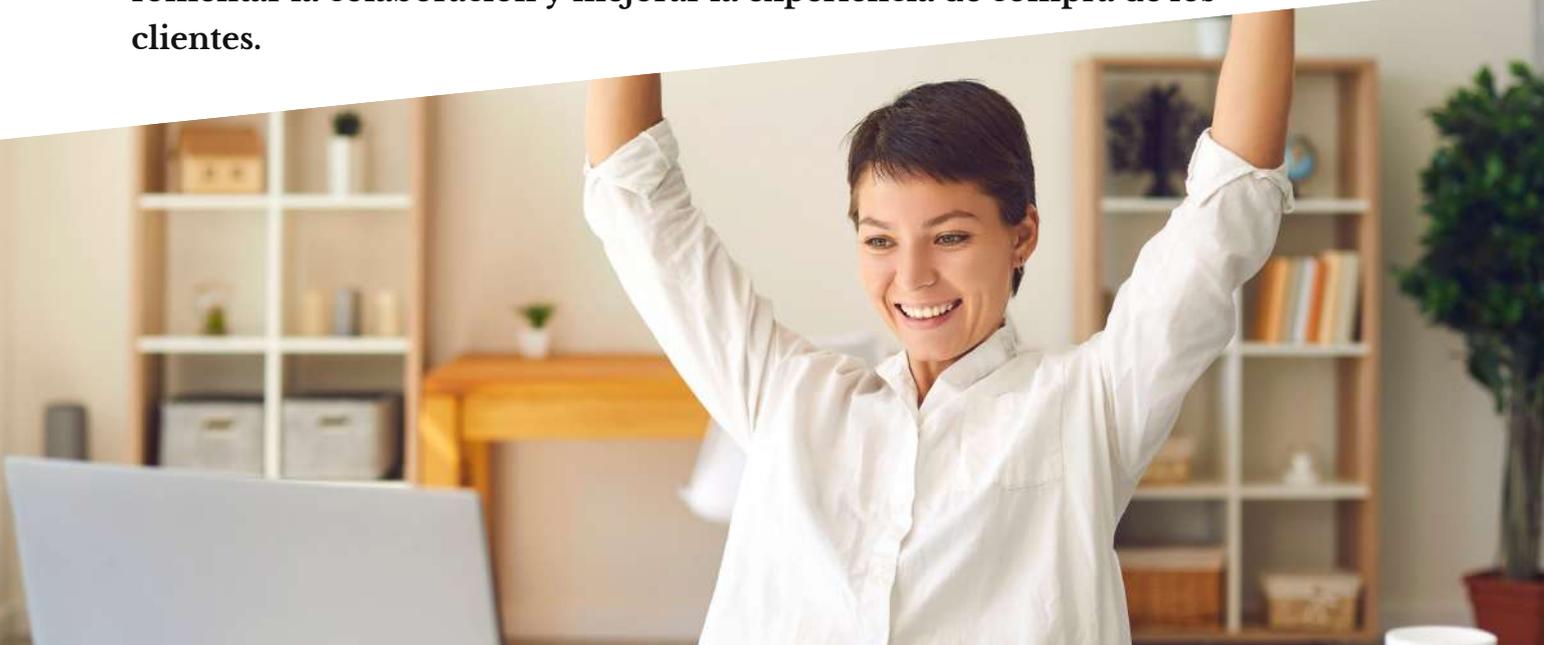


En resumen, **el crecimiento ya no emana únicamente de la gestión de dirección**. Existe una primera línea, fuerza laboral, que interactúa directamente con los clientes, Internet, socios, colaboradores y competidores, y que no sea tan productiva o rentable como debería porque está limitada. **La única forma de aumentar su rendimiento, y el crecimiento de la empresa, es empoderar a esa primera línea.**

El personal comprometido y empoderado es más productivo y rentable porque genera un crecimiento en ventas entorno al 20% en un plazo de 12 meses.

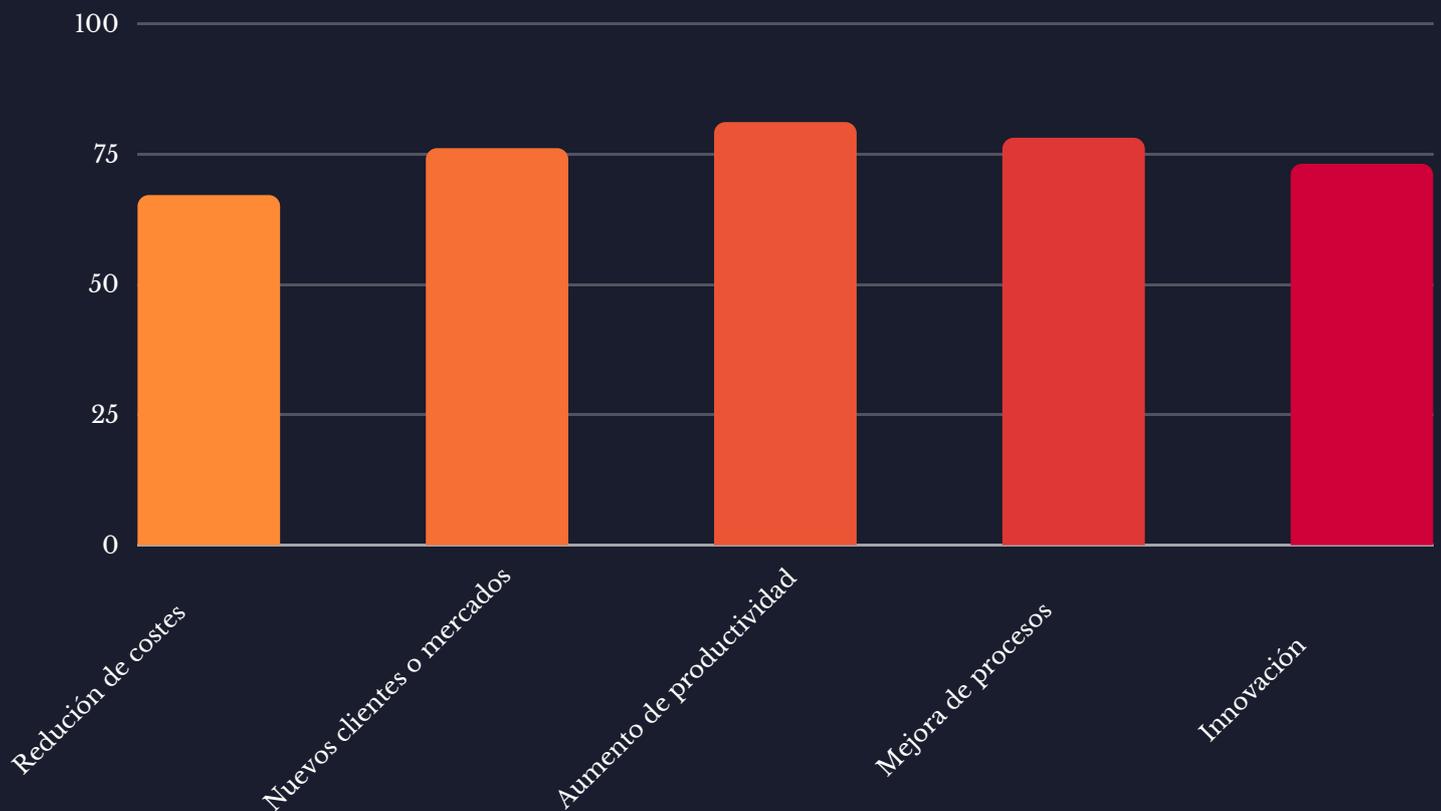
El proceso comienza con un compromiso estratégico, de arriba hacia abajo, para cambiar parte de la cultura de la empresa. Como **Bill Gates dijo, "Las empresas del siglo XXI, tienen líderes que empoderan a otros"**. La cultura empresarial, debe ser inclusiva, creativa, considerada con el bienestar de los empleados y gratificante.

Además, el empoderamiento conlleva la **implantación de un fuerte componente tecnológico** en la mayoría de los niveles de gestión para **fomentar la colaboración y mejorar la experiencia de compra de los clientes.**



BUENAS PRÁCTICAS





A continuación veremos cinco acciones de buenas prácticas que, cuando se combinan, crean una estrategia de crecimiento y global mediante el empoderamiento de los empleados, generando los resultados de la tabla.

- Trabajo de valor y colaborativo.** Los empleados de hoy se sienten insatisfechos si se dedican exclusivamente a completar tareas. Quieren saber que su rol dentro de la organización agrega valor y ayuda a lograr las metas y objetivos de la empresa. Para conseguir esta meta lo mejor es realizar reuniones individuales y de equipo para enfatizar las contribuciones individuales y de equipo, y para trasladar la comprensión de cómo el trabajo desarrollado ha generado los distintos resultados perseguidos.

- **Formación y desarrollo.** La mayoría de la gente ya no se contenta con trabajar por un determinado sueldo. Desean desarrollarse profesionalmente, y la formación les ayuda a alcanzar sus metas profesionales y personales. Se debe genera un entorno de aprendizaje continuo que facilitará la retención del talento conjuntamente con poder desarrollar las aptitudes y actitudes de experiencias y conocimientos para afrontar los retos empresariales de hoy en día.
- **Colaboración.** Cree un espíritu de equipo colaborativo animando a los empleados a tomar decisiones. Sea más democrático consultando a su gente sobre las decisiones que les afectan, y delegue parte de la responsabilidad al equipo, mientras continúa guiándolos. Cualidades como las habilidades comunicativas, la inteligencia emocional y la capacidad de influencia son fundamentales en este punto.
- **Confianza.** Elimine el miedo al fracaso y mejore la innovación y la creatividad asegurándose de que los empleados no tengan miedo de cometer errores. Al capacitar a las personas para que tomen decisiones, se deduce que también debe aceptar que se cometerán errores. Lo importante es asegurarse de que los errores no se conviertan en elementos de culpa, sino que se conviertan en experiencias de aprendizaje de las que las personas y el equipo se beneficien.
- **Aplanar la jerarquía y procesos.** Aplanar la jerarquía, transfiere la responsabilidad al equipo. Simplificar procedimientos y las reglas de participación fomenta la comunicación, productividad e involucración en todos los niveles.



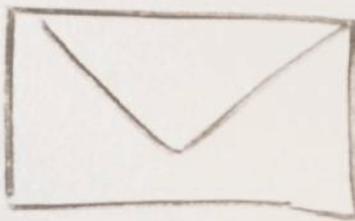
Workflow Strategy

abandons cart

|

1 hr. delay

HERRAMIENTAS



No purchase



 DRAKKAR GROUP


Renovapyme

1 day delay

CRM

El desafío no es el volumen de información que fluye en la empresa, sino el hecho de que se recompensa por seguir los procedimientos, no por detectar las oportunidades para vender más a los actuales clientes, y conseguir nuevos.

Se necesita comprender y analizar los patrones y tendencias de los clientes que un CRM puede aportar.



Automatización

La automatización simplifica las tareas manuales, tediosas y que requieren mucho tiempo de proceso sin que aporten rentabilidad en su ejecución.

La automatización permite al personal aumentar su eficiencia, rentabilidad y productividad porque se concentra menos en tareas administrativas y más en procesos y generación de ventas.



Metodologías Agile

Son muchas las ventajas de las metodologías Agile facilitando a los equipos a administrar y desarrollar el trabajo de manera más eficiente, efectiva y colaborativa dentro de las limitaciones del un presupuesto.

Los equipos ágiles funcionan bien como una unidad y pueden reaccionar mejor a los cambios inevitables, además de generar nuevas formas de escalar el crecimiento y oportunidades para la empresa.





Nos involucramos, el 30% de nuestro presupuesto se vincula a la consecución de los objetivos

Si quieres una auditoría e informe de puntos de mejora gratis, reserva una cita

Si tienes alguna consulta, escribe un mail a info@grupodrakkar.com

Si quieres algo personalizado, envía un WhatsApp o llama al 686 82 81 61

¡MUCHAS GRACIAS!

info@grupodrakkar.com
aceleracion@renovapyme.com

www.grupodrakkar.com
www.renovapyme.com

915 798 126-686 92 81 61

Paseo de la Castellana, 153 Bajo
Madrid