



Mover el foco del emprendedor al cliente

El desarrollo de la XXII exposición de EquipHotel Canadifa, “Innovación para emprendedores” incluyó, una variedad de stands con la visión de brindar servicios de apoyo a los emprendedores como paso esencial para el éxito de sus negocios. Según los estudios del IESA, a pesar de la vocación creativa del venezolano, 9 de cada 10 compañías fracasan antes de los 3 años de fundada. Una de las razones principales de esta realidad es que los emprendimientos no se gestionan profesionalmente. El aprendizaje que implica la capacidad de percibir oportunidades en el entorno para abrir su propio negocio y las claves de cómo gestionar los emprendimientos se obtienen, de acuerdo con el estudio, del cónyuge (60%), de los padres (50%), de los familiares (71%) y de los amigos (62%).

La pregunta es, ¿Cómo podemos ofrecer soluciones diferenciadas para que el emprendedor tenga una orientación que le permita convertirse en empresarios establecidos? En el mercado hay varias organizaciones de asesoría gerencial que se encargan de ayudar a los emprendedores a ser exitosos.

Es por ello que la exposición contó en uno de los stands con PI Consultores Gerenciales y sus aliados estratégicos que ofrecen servicios y productos que apoyan la creación, el fortalecimiento y éxito de los negocios y emprendedores. “Ayudamos a nuestros clientes a gestionar con éxito en tiempos de crisis. Dentro de nuestros servicios ofrecemos: planes de negocios, reinención del modelo de negocios, asesoría en la Ley del Trabajo, desarrollo de nuevos negocios y productos, manejo de los procesos asociados con el control de cambio, talleres de formación in-house, asesoría en las áreas de mercadeo y ventas, investigación de mercado (cuantitativo y cualitativo), liderazgo y creación de equipos de alto desempeño,” detalla el ingeniero Daniel Velásquez,

asesor integral de negocios y emprendimientos de PI Consultores Gerenciales, quien participó en la Expo con Carlos Hurtado de Ceo Consultores y Renzo de la Cruz de EmprendedoresVe.

Según Velásquez, el stand fue visitado por aproximadamente 50 personas aproximadamente de las cuales más del 15% contrató servicios de asesoría. Los emprendedores manifestaron principalmente que necesitaban ayuda en los siguientes servicios:

¿Cómo evaluar el potencial de una idea de emprendimiento?, Desarrollo de planes de negocios, Segmentación de clientes, ¿Cómo vender sus productos?, ¿Cuál es el siguiente paso para crecer?, ¿Cómo manejar el flujo de caja para el crecimiento?, Cursos de formación gerencial.

“Nos diferenciamos utilizando modelos de consultoría estándares combinados con modelos hechos a la medida de las necesidades de cada cliente, lo que en nuestra experiencia ha producido resultados excepcionales. Desarrollamos empatía, compromiso y pasión por el negocio de las compañías que asesoramos ya que consideramos que la iniciativa emprendedora puede apalancar la economía del país al involucrar con éxito a terceros, lo que implica generación de nuevas ideas y empleo”.

En PI Consultores –agrega– estructuramos programas de planificación estratégica que significa organizar los recursos para alcanzar los objetivos a corto y mediano plazo.