

En esta edición:

- * Ahorrando en su factura de luz.
- * Internet como herramienta de Crecimiento.
- * Capacitación en las MIPYMES.

AHORRANDO EN SU FACTURA DE LUZ

Uno de los gastos más grandes que tiene toda empresa es el de su factura de luz; y es una pena ver que mucha de la energía consumida se pierde por el uso poco eficiente de equipos e iluminación.

He aquí algunos consejos que le permitirán ahorrar en su factura:

Cambie las lámparas que más usa por focos ahorradores. Se estima que este tipo de focos consumen hasta 40% de electricidad e le proporcionan la misma iluminación que los focos regulares.

Utilice colores claros en las paredes de su negocio: esto le ayuda a aprovechar mejor la luz tanto natural como artificial.

Si utiliza aires acondicionados, asegúrese de adquirir uno con capacidad adecuada al espacio en el que va a funcionar. Si adquiere un equipo con capacidad inferior al que requiere, tal vez ahorre dinero en la compra, pero el equipo deberá trabajar más para enfriar los ambientes y obviamente tendrá mayor consumo de electricidad.

Asegúrese de limpiar el filtro al menos 1 vez al mes; los filtros llenos de polvo hacen que el motor trabaje sobrecargado y consuma más energía.

Si su negocio utiliza equipos de refrigeración, asegúrese de colocarlo en un lugar que le permita suficiente espacio en la parte posterior para la circulación de la ventilación.

Limpie frecuentemente los focos y lámparas, el polvo sobre ellos bloquea la luz que emiten.

Cuando no esté usando sus computadoras,



póngalas en modo de dormir o hibernar: esto hace que consuman menos energía en los periodos de inactividad. Usted puede programar su computadora para hibernar luego de 30 minutos de inactividad (esta opción la encuentra en el Panel de Control/control panel de Windows). Este consejo aplica para routers, módems e impresoras.

Asegúrese de apagar las luces que no esté usando (y de instruir a sus colaboradores a hacerlo): no es necesario tener encendidas las luces de las salas de reuniones o baños cuando estos no están ocupados. Utilice sensores de movimiento en áreas donde se requiera luz por periodos específicos (pasillos, etc.).

Evite dejar conectados cargadores, estos consumen energía aunque no estén en funcionamiento.

Motive el uso de equipos con foto celdas; ej. calculadoras solares.

Siguiendo estos sencillos consejos, logrará reducir su consumo eléctrico y por ende su factura de luz.

Cortesía de: www.mipymesolutions.com

EL INTERNET COMO HERRAMIENTA DE CRECIMIENTO DE SU NEGOCIO

Muchas veces, los empresarios de las micro y pequeñas empresas pecamos de no sacar el verdadero provecho que la tecnología y el mercado nos ofrecen; y uno de esos ejemplos es la el Internet.

Es por esto, que me permito hablarle de las principales herramientas que le ofrece la web y que pueden apoyarle en el crecimiento de su empresa.

La primera es el correo electrónico: este nos permite mantener comunicación directa, más rápida y menos costosa con nuestros clientes y proveedores. Pero su utilidad no se limita a esto, a través del correo electrónico podemos desarrollar estrategias de e-mail marketing, enviando a una base de clientes o prospectos, propuestas o promociones específicas, a un costo mucho menor y con mayor efectividad que usando mensajería o correo postal.

Eso sí, asegúrese de que el nombre de su empresa esté presente en su dirección de correo electrónico (@suempresa.com). Evite usar en comunicaciones de negocios cuentas de gmail, Hotmail o yahoo; estas a pesar de ser excelentes a nivel personal, no apoyan la imagen de seriedad que buscamos.

La segunda herramienta, son las páginas web (o websites). Esta consiste crear una "sucursal virtual" de su empresa en Internet, abierta 24 horas, los 7 días de la semana.

Una página Web le permite presentar su compañía, lista de precios, detalle de productos y más. Puede verlo como un folleto de su empresa, con la ventaja de que es menos costoso y más fácil de actualizar.

Tener presencia en Internet a través de un website, le da a su empresa credibilidad y empieza a construir marca.

La tercera herramienta es el comercio electrónico (e-commerce): esta herramienta le ofrece a los clientes la posibilidad de comprar y pagar nuestros productos o servicios a través de Internet, ya sea a través de una tarjeta de crédito o una transferencia de banco.

Entre otras, las ventajas que ofrece esta herramienta, son: la posibilidad de realizar ventas incluso cuando nuestra oficina está cerrada (ya que el Web está disponible 24/7); ahorro en tiempo y recursos físicos y humanos (ya que todo se realice a través de sistemas).

Estas son solo algunas de las ventajas que le ofrece la Internet y que bien aprovechadas le permitirán hacer crecer su negocio.

Cortesía de: www.mipymesolutions.com

CAPACITACIÓN DEL PERSONAL DE LAS MIPYMES

Actualmente hablamos de recursos humanos, capital humano, activos intelectuales, talentos. Todos estos términos tienen en común la idea de que las personas marcan la diferencia en el funcionamiento de una empresa. En el caso de las PYMES, la relevancia es igual de importante, ya que en estas empresas es donde existe una mayor compenetración entre la evolución de los negocios y la gente que la compone, convirtiéndose en una variable que pocos tienen en cuenta a la hora de planificar políticas y tomar decisiones.

La historia de las Micro, Pequeñas y Medianas empresas es en síntesis la historia de sus trabajadores, ya que ellos poseen capacidades que impulsan el desempeño organizacional, y son fundamentales para la creación de ventajas competitivas como, por ejemplo, en las empresas de software: el éxito depende del conocimiento, las habilidades y capacidades que posee cada empleado. Una de las dificultades que se observa en la actualidad en este aspecto, es la falta de personal con conocimiento técnico, habilidades y competencias adecuadas para la empresa. Esta situación está enfocada en la aplicación de nuevas tecnologías, en la administración para el cambio, en la capacidad de dar respuestas al mercado y en el objetivo de competir con otras empresas.

No cabe la menor duda, que muchas gerencias han descuidado la capacitación del personal por varias razones, principalmente los costos que eso conlleva, sin tomar en cuenta que a la larga eso es recuperable y muy beneficioso para la empresa. Por lo tanto, es necesario efectuar un levantamiento de las necesidades de los trabajadores, mediante un cuestionario que ayude a clarificar cuáles son los conocimientos que se deben adquirir para mejorar la productividad. Alentar al personal a capacitarse más y mejor, debe ser entendido como una inversión a largo plazo y nunca como un costo. Hoy en día se cuenta—con infinidad de recursos para capacitación gratuita en diferentes sitios web, cursos, seminarios y entrenamientos, también existe la posibilidad de capacitarse por medio de instituciones que brindan estos servicios de forma gratuita.

