

Google™

Guest

Tam

Libro virtual:

Herramientas para los

Manual
Vog

negocios de moda

Joao Pereira

09/23



MD
M
—

Herramientas prácticas para los negocios de moda, en la actualidad.

“Para ser exitoso tienes que tener el corazón en tu negocio y tu negocio en el el corazón”, Thomas Watson

Manual de moda

MANUAL DE MODA

Todos los derechos reservados Registrados

Este libro no podrá ser reproducido ni total, ni parcialmente, sin el previo
permiso escrito del autor.

© 2021, Manual de moda.

CONTENIDO:

1. La productividad
2. La perfección
3. Las finanzas y el valor NO monetario
4. Las leyes
5. La negociación
6. El networking
7. La marca personal y la imagen
8. Los bloqueos creativos
9. La autoevaluación
10. La capacidad analítica

INTRODUCCIÓN

Este libro busca servir de caja de herramientas para la sociedad actual y los negocios. Antes de hacer un plan de negocios, antes de materializar una idea, antes de la inversión y de los bancos, están las herramientas y las habilidades que debes desarrollar en paralelo a tu negocio.

Los negocios son negocios y de hecho, los grandes empresarios de antaño tienen, en algunos casos, más mérito que los de nuestra generación pues sin las herramientas digitales, solo con la intuición y el talante, forjaron imperios, sin embargo, la aceleración de la digitalización, los cambios recientes, la pandemia del coronavirus y todos los factores sociales, nos han dirigido hacia un mundo más ligero y sencillo, con mayores ayudas, pero a veces esta ligereza hace que se nos olviden las bases, las de siempre, las tradiciones y las herramientas que necesitamos incluso para navegar estos nuevos tiempos.

Un negocio, un trabajo, o cualquier actividad profesional, es una elección de vida, ya sea por toda la vida o por parte de ella, pero sea lo que sea que hagas, hazlo con el corazón, mantén la mente abierta y prepárate lo más que puedas.

1. La productividad

“El camino hacia tus metas empieza con el primer paso”.

La palabra productividad, por alguna razón en nuestros cerebros se percibe como velocidad, el más productivo es el que más rápido hace las cosas, pero la realidad es otra, la productividad no radica únicamente en la velocidad, esta es solo una de las partes.

Ser productivo es aprovechar lo mejor de la ecuación: calidad, actividad y tiempo, pero para lograr este balance se necesita sacar de la ecuación las actividades que consumen tiempo y no aportan calidad o valor en nuestros negocios, no es mejor el que más tiempo trabaja, sino el que lo hace de manera más eficiente.

Uno de los principales enemigos de la productividad es la distracción, la ilusión que tenemos de poder hacer muchas cosas al tiempo y las Redes sociales. Si bien estas últimas son, en muchos casos, una de nuestras herramientas de trabajo, también son una gran fuente de distracción. ¿Qué hacer?

1. Identifica los mejores momentos del día para dedicarte a las redes, sea por trabajo o por placer, no lo hagas todo el día ni en tiempos cortos, hazlo en períodos establecidos, cosa que realmente puedas “actualizarte”, pero con límites horarios.
2. Elige muy bien las cuentas que sigues, que tengan un contenido que te motiven, que te alegren, que te enseñen y que sean fáciles de leer. ¡Haz una limpieza!

Otro de los factores claves a la hora de mejorar nuestra productividad es el espacio de trabajo. Así como dicen que tender la cama es el primer paso para un día exitoso, arreglar todos los días el escritorio o el área de trabajo, en la mañana antes de empezar y en la tarde al terminar funciona no solo mejora la capacidad de respuesta del cerebro a las actividades, sino que también funciona como un indicador para abrir y cerrar el día, marca una diferencia.

Y recuerda, el mejor aliado de la productividad es el orden, la estructura y la organización. Ayúdate de listas, calendarios, cronogramas, metas a pequeño, mediano y largo plazo.



2. La perfección

“Hecho es mejor que perfecto”

La perfección es el enemigo del progreso. Si solo vas a retener una frase de este libro, que sea esta, hacer las cosas es lo más importante, la tarea cumplida, la labor hecha, pues la perfección no existe y si nos dejamos llevar por la búsqueda de lo perfecto, la frustración va a ser mayor que el deseo.

Ponte pequeñas metas para cada día, semana, mes y año ¡y cúmplelas! los pequeños pasos son los que nos llevan a alcanzar las metas. Un paso hacia la dirección correcta es todo lo que se necesita.

¿Todavía no estás convencido? Si tienes un proyecto en mente y esperas a que sea perfecto para lanzarlo, quizás nunca lo lanzarás. En cambio, si ese proyecto lo haces y lo lanzas, imperfecto como esté, tienes posibilidades de avanzar y mejorarlo, o incluso, darte cuenta si funciona o no y seguir adelante con otros proyectos.

Hacer las cosas, trae progreso, la perfección no.

1. Acepta que todo lo que haces es un borrador, de esa forma, te mentalizarás hacia la mejora y no hacia la perfección.
2. No hay opción de editar, se hacen las cosas y luego se vuelven a hacer, de una mejor manera.
3. Mentalízate. No puedes hacer todo lo que sueñas, pero sí lo que te propongas, siempre y cuando cuentes con un plan de acción.

4. Si una idea te da vueltas a la cabeza, ¡hazla! si en una semana o un mes (o el tiempo que consideres apropiado), no has hecho nada respecto a esta idea, abandónala.
5. El objetivo de hacer las cosas es poder avanzar en tu plan de marca, plan de vida y tus tareas del día. Si lo piensas así, será más fácil para ti “sacrificar” la anhelada perfección, en pro de la productividad.
6. La perfección te aleja de tus metas. Concéntrate en lo que es importante: el futuro y tu negocio.
7. Hacer las cosas te ayuda a mejorar, así que hazlas, solo así mejorarás.
8. Hacer las cosas te motiva a seguir haciéndolas.



3. Las finanzas y el valor no monetario

Hay una realidad paralela y un precio más allá que el dinero, pero también hay una realidad y es que en el mundo en el que vivimos, a veces tenemos que hacer nuestras pruebas y demostrar nuestro valor, antes de alcanzar las metas financieras que tenemos en mente para nuestro tiempo y nuestros productos.

Es de vital importancia saber cuál es el costo de tu tiempo y cuánto es el valor del mismo. Muchas veces confundimos precio con valor, pero no son lo mismo.

1. El conocimiento es la base de todo: ¿Sabes cuál es tu valor? Puede que en una primera instancia el precio de tus servicios o productos no sea el que anhelas, pero saber cuál es el verdadero valor de las cosas, te ayuda a evolucionar hacia allá. Las metas trazan el camino. Si conoces tu valor, sabes lo que mereces y de lo que eres capaz. Esto te da los argumentos para negociar salarios, bonos, compras, etc.
2. Los precios no son estáticos. Revisa tus precios, costos y valor cada determinado tiempo para no perder vigencia. Este es un gran error que cometemos de seguido. No dejes pasar 6 meses sin revisar tus finanzas.
3. El trabajo gratis no es gratis, el trabajo gratis te paga en otras formas. No es algo sostenible, no lo puedes hacer siempre ni muy seguido, pero definitivamente es algo que se debe contemplar. ¿Qué valor le das a una recomendación? o ¿a una experiencia? o ¿un contacto? o sencillamente a ver tu trabajo o tu nombre publicado. Un trabajo puede no tener valor monetario, siempre y cuando tenga un valor no monetario, te aporte en algo.



4. Las leyes

Todos debemos saber algo de leyes: protege tu marca, tu empresa, tus creaciones. Conoce tus derechos (y deberes) haz contratos para todo. Protegerse es un derecho y un deber, las relaciones claras y transparentes hacen parte de la anhelada sostenibilidad.

Garantizar los derechos desde las empresas hasta los empleados es clave para el progreso.

Las leyes son una profesión en sí, pero eso no quiere decir que no se puedan tener bases y nociones de los factores más importantes. En los casos importantes, siempre es mejor asesorarse de profesionales, pero en el día a día es necesario tener conocimientos de base para poder tomar decisiones rápidas y efectivas en nuestra vida y los negocios.

¿No sabes dónde empezar? Pide una asesoría con una experto o simplemente mantente informado de las leyes laborales en tu país.



5. La negociación

El arte de la negociación es una de las herramientas más útiles a la hora de hacer negocios, buscar trabajo, ofrecer o buscar empleos, o sencillamente vivir. Todo en nuestras vidas es una negociación, aún sin saberlo. Negociamos a lo largo de nuestros días, todos los días con todos los actores de la cadena. ¿Cómo tener buenas prácticas de negociación?

La serenidad y la lógica son dos grandes aliados de las negociaciones, los emprendedores tienden a ser muy emocionales, y cómo no, si las empresas son como hijos, pero como en todo, el balance con la parte racional es crucial.

1. Preparación y planeación: ¿Qué necesito sacar de la negociación y qué estoy dispuesto a dar? Esto aplica para la negociación con proveedores, con empleados y con los clientes. ¿Qué es el servicio al cliente si no una constante negociación? Prepara y planea todo lo que necesitas para negociar, argumentos en pro y en contra.
2. Demarcación y reglas: ¿Hasta dónde estoy dispuesto a ceder? ¿Qué restricciones hay? Muchas veces, en los tres casos, con proveedores, empleados y clientes, la contra parte quiere obtener todo sin dar. Siempre hay que apostar por una negociación donde ambas partes ganen. Este es uno de los pasos más importantes en las negociaciones, traer a la mesa una propuesta neutra.
3. Justificación: ¿Quieres ser escuchado? ¡la otra parte también! Es clave tener en cuenta que para ambas, cada uno tiene la razón absoluta y lo que se necesita es llegar a un punto común donde cada uno ceda algo y gane algo.

4. Solución: ¿Hay solución? Imagínate tres escenarios, uno donde tu ganas todo por la persuasión o con una buena oferta, uno donde tu pierdes porque realmente no tenías la razón o la otra parte no quería negociar y un último, donde se alcanza un punto en común.
5. Controla las emociones: Ante todo es crucial tener en cuenta que las emociones se deben mantener al margen en una negociación, hay que ser lo más lógico y racional posible, así la situación sea extremadamente sensible.

El cliente es un gran negociador y tu ¿qué tanto sabes negociar? ¿eres capaz de dejar de lado tus sentimientos?



6. El networking

“A quien conoces, es casi tan importante como lo que conoces”

El networking es una herramienta laboral que consiste en crear redes de contactos y relaciones para los negocios y la vida. El networking promueve el intercambio de ideas, información, intereses y más, sirve para todos los aspectos de nuestras vidas, desde los negocios, hasta la vida misma. Necesitamos entablar relaciones con los clientes, la familia, los vecinos, la sociedad, etc.

El networking sirve para ampliar los círculos, las ideas, avanzar profesionalmente, encontrar trabajo, socios de negocios, socios comerciales, mentores, etc. Es un canal para el crecimiento profesional y de negocios.

Según los expertos, hay cuatro reglas de oro para que el Networking sea eficiente, incluso para los más tímidos: Insistir y nunca rendirse, conocer su negocio ó intereses, interesarse por la gente y pensar en el futuro.

1. Insistir, nunca rendirse: Siempre, siempre, siempre debes hacerle seguimiento a todas las relaciones y conexiones. ¿Conociste a alguien interesante y te dio su contacto? ¡escríbele! lo antes posible, y haz el seguimiento.
2. Conoce tu negocio: Si tienes solo dos minutos para presentar tu marca ¿qué dices? debes estar preparado para cualquier situación y posibilidad de network.
3. Interésate (genuinamente) por la otra gente: No todo el networking y las relaciones son sobre ti, también son sobre cómo tu le puedes “servir” a otros

y ayudarles con tus contactos o tu conocimiento. La reciprocidad es clave. La empatía y el interés real por las conexiones es vital.

4. Construye para el futuro: Haz una impresión durable en las personas, siempre haz que la gente te recuerde por algo, sé consistente.

Si bien hay eventos destinados al “networking” de empresarios, el network se puede hacer en cualquier lado, en un supermercado, en un vuelo, en un hotel, no hay lugar ni tiempo, pero es una herramienta clave en el avance empresarial. ¿Quieres tener contactos? empieza a cultivarlos.



7. La marca personal y la imagen

La aparición y el éxito de empresarios y genios creativos como Mark Zuckerberg y Steve Jobs, nos enseñaron que la apariencia física, contrario a lo que siempre hemos escuchado, sí importa, y no solo en la industria de la moda, sino en todas las industrias. Esto no quiere decir que hay que estar vestido a la moda ni mucho menos, pero la vestimenta es una pieza clave en la marca personal.

Como te vistes puede abrir puertas, puede darte reconocimiento o recordación. Así como en las marcas decimos que el ADN es la fusión de la esencia con los valores y la imagen, lo mismo sucede con las personas. La imagen personal juega un rol fundamental en el posicionamiento propio.

“Tener un look y un estilo consistente es una excelente forma de establecer tu marca personal”.

La integración de las redes sociales en la sociedad y la facilidad de encontrar información y fotos de cualquier persona en la web, reivindica la importancia de mantener una imagen uniforme, real y acuerdo con los valores que se quieren proyectar. Hay una línea delgada entre la libertad de expresión y la marca personal.

Todos tenemos una marca personal, solo que muchas veces somos nosotros mismos los que manejamos la narrativa, muchas otras, es la sociedad la que manda. ¿Qué quieres que la gente sepa de ti? ¿qué quieres transmitir? ¿por qué quieres ser conocido? ¿cómo vas a hacer para proyectar eso? ¡Esa es tu postura en tu imagen de marca personal!

Mantener los perfiles actualizados en las redes sociales es un paso clave hoy en día para los emprendedores, estudiantes y empleados, es importante que si una persona quiere información tuya, encuentre la correcta.

TIP: No le tengas miedo a auto promocionarte, no hay nada de malo en ello. Creemos falsamente que esto es sinónimo de vanidad y en realidad es sencillamente la creación de tu persona en la web, en los eventos, en el plano físico y en los negocios. Si eres bueno en algo ¿por qué te da miedo anunciarlo? ¡asúmete!



8. Los bloqueos creativos

los negocios TAMBIÉN requieren de creatividad, no solo para la creación de productos, sino para sus estrategias. Sal de la oficina, dedica un tiempo a la semana a aprender, a reunirte con amigos y familia, o a hablar con una persona que te impulse, que te inspire, paga o no, puede ser un mentor, un asesor o un amigo o familiar.

Cambia de ambiente y cambia de hábitos de lectura, recuerda que así como la moda no se inspira únicamente de la moda, los negocios de moda no se inspiran solo de la industria, sino de los demás negocios, estrategias, tecnología y oportunidades.

¿Te gusta lo que está haciendo tu supermercado? ¿o la promoción de la tienda de llantas? encuentra la raíz y mira cómo la puedes transformar. Aprende a ver más allá de la superficie y sobretodo analízate, analiza lo que te bloquea, lo que te frena, lo que no te deja ser.

Busca un hobby, a veces las actividades fuera de nuestro entorno y cotidianidad son las que nos permiten desbloquear la mente.

El cerebro es un órgano social, aliméntalo seguido, cambia de ambiente, de paisaje, de público, de quien te rodea, de con quien hablas. Dedica un poco de tu tiempo a hacer cosas diferentes. Sal de la oficina, ve a un café, a un parque, o a cualquier otro lugar donde vas, respíra y sientas cosas diferentes.

Todo alrededor tuyo te puede inspirar para los negocios y tu trabajo y sobre todo, apóyate en la gente, en tu cliente, para superar los bloqueos. Las marcas nos debemos a los clientes, ellos mandan, ellos son tu nueva musa.



9. Autoevaluación

La auto evaluación como su nombre lo dice es la evaluación que hace cada uno de si mismo, pero no de la manera crítica que solemos hacerlo, sino en un la forma en la que avanzamos en nuestros planes.

Sé tu propio medidor, ¿estás haciendo realmente un buen trabajo? ¿podría ser mejor? ¿qué podrías mejorar? o por el contrario ¿trabajas mucho? recuerda que el tiempo de diversión, aprendizaje y esparcimiento es tan importante como el trabajo.

Dedícate a ti mismo 20 minutos al mes al final de cada mes para hacer un punto contigo mismo y revisar qué hiciste, qué no, en qué se te fue el tiempo, qué hay que mejorar y qué cosas positivas haces que quieres seguir haciendo. En esta misma evaluación personal, con el tiempo, podrás anexar tus gastos, saber si cumples con tus metas, o si necesitas contratar nuevas personas, o quizás, aprender algo nuevo.

Pero sobretodo, hazlo con compasión, todo es un proceso, y el objetivo de medirse mensualmente es el de progresar y ser cada vez mejor.

10. La capacidad analítica

La capacidad analítica y el pensamiento analítico es quizás el hilo conector de todas estas herramientas. Es la capacidad de tomar decisiones por si solo con base en estudios, investigaciones, gusto, esencia y forma de pensar. No hay una respuesta correcta para todos, cada situación se desarrolla de una forma diferente según las personas, pero entre más capacidad de analizar la situación y tomar las decisiones correctas para ti tengas, mejor será.

1. Se curioso: Vuelve a tener la curiosidad de un niño, mira todo con ojos nuevos, no tomes nada por sentado, incluso en las cosas más básicas hay aprendizajes.
2. Observa: Mira lo que hacen las demás personas y analízalo, no consumas nada de lo que te ven los medios, las redes sociales o la sociedad, sin antes pasarlo por tu filtro personal.
3. Lee: Lee todo lo que más puedas, libros, novelas, artículos, blogs, periódicos, revistas. Leer te permite ampliar tu capacidad analítica pues la mente depende de lo que se imagina y no de lo que ve en imágenes. Las letras son la mejor forma de avivar el pensamiento.
4. Aprende: Todos los días aprendemos nuevas lecciones, abre los ojos y abre tu mente, debes estar dispuesto a aprender, no solo en academia, sino también en la universidad de la vida.
5. Repasa tus decisiones: No es cuestión de lamentarte, es cuestión de aprender de tus propios errores y de tus propios aciertos y sobre todo de tus sentimientos. ¿Cuándo has estado más satisfecho con tus decisiones? ¿cuándo no? ¿qué te hace vibrar?

6. Piensa por ti mismo: Este, es el objetivo final. Aprender a hacer sus propias conclusiones, tomar sus propias decisiones con análisis, es el ingrediente secreto del ADN de una marca y del una persona, el factor definitivo de la personalidad.

CONCLUSIÓN

Finalmente de todo esto podemos rescatar que la vida en sociedad, las relaciones personales, la ética y la empatía son clave para la realización de nuestros negocios. Tener metas claras, auto evaluarnos constantemente y buscar siempre ser cada vez mejores, es el proceso natural que debemos llevar en todos los aspectos de nuestra existencia.