

Conclusiones del webinar organizado por el Instituto Tecnológico Autónomo Mexicano (ITAM)

Sábado 25 de abril

- 1.- Cash is King, preservar el dinero para sobrevivir 18 meses.
- 2.- Los fondos de inversión que apoyan start ups no tienen capital para nuevos proyectos, el dinero que tienen es para apoyar a las empresas que están en sus portafolios.
- 3.- Toma decisiones para la sobrevivencia de tu empresa.
- 4.- Llega a acuerdos y decisiones solidarias con tus colaboradores, proveedores, inquilinos, acreedores, etc.
- 5.- Los ganadores de esta época son alimentos, farma, digital y tecnología, algo de transportes (delivery), gaming.
- 6.- La educación digital llegó para quedarse.
- 7.- No esperar dinero "fácil" para invertir en las empresas.
- 8.- El ecommerce en México es el mercado de más rápido crecimiento en el mundo.
- 9.- Se rompen paradigmas en servicios financieros, temas inmobiliarios, servicios como restaurantes, comercios.
- 10.- Hay que imaginar "mi negocio" desde cero y de acuerdo a la nueva realidad, ¿cómo me apoyo en análisis de datos, inteligencia artificial, e-commerce?
- 11.- El mexicano es poco exigente y esto va a cambiar, va a haber menor dinero para que gasten, quiero que mi cliente tenga la mejor experiencia conmigo: ¿qué tengo que hacer para que mi negocio, no importando que giro sea, enamore a mi cliente?
- 12.- Buscar modelos de costos para el cliente flexibles, que puedas eficientar su costo.
- 13.- Tener equipos diversos en géneros y en experiencia.
- 14.- Estamos en la época de las cucarachas, hay que ser rápidos, creativos, buscar la rentabilidad, sobrevivir como sea.
- 15.- Toda empresa puede ser habilitada por la tecnología.
- 16.- Empresarios empáticos con sus clientes, acercarnos al clientes y demostrar empatía y cercanía

17.- ¿mis procesos están acordes a la nueva realidad?

18.- Hay que saber pedir ayuda y ayudar.

19.- Buscar nuevas verticales de tu negocio, hay que ser creativo.

Por José Carlos Cardoso
MGI Bargalló Cardoso & Asociados.