

Crece su negocio

Las preguntas más frecuentes...

1 ¿Qué es Abeonis Performance Systems?

La Consultoría Abeonis Performance Systems (Abeonis) acompaña al empresario y equipos directivos de Pymes y Micropymes, a incrementar sus beneficios actuales, y de manera general a planificar una estrategia de crecimiento sostenible.



Abeonis fue fundada en 2005, en Sophia Antipolis (Francia), por Francisco García, con el objetivo de producir modelos prácticos, para mejorar los resultados en los negocios de las pequeñas empresas adaptando los modelos utilizados por las más grandes. El «Modelo Abeonis® de Desarrollo de Negocios en 6 + 1 etapas» es el resultado de esas investigaciones.

En 2007, Abeonis se instaló en Córdoba dónde adquirió el conocimiento de la cultura empresarial andaluza además de finalizar el modelo 6 + 1 con el aporte de las necesarias y nuevas tecnologías TIC en el proceso estratégico global. Abeonis está idealmente ubicada para acompañar los empresarios de la comunidad Andaluza. También interviene al internacional con enlaces privilegiados con Francia.

2 ¿Qué es el Modelo de Desarrollo de Negocios en 6+1 etapas?

El programa de desarrollo de negocios es un sistema secuencial en seis etapas más una de coordinación. El sistema le permite innovar en las diez áreas fundamentales que toda empresa necesita atender para poder funcionar con efectividad :

1. Dirección/Liderazgo e innovación
2. Management y desarrollo de equipo
3. Finanzas e indicadores clave
4. Marketing y publicidad
5. Ventas
6. Operaciones : compras, producción, stock, entrega
7. Servicio al Cliente
8. Sistemas, Informática e Internet
9. Recursos Humanos
10. Cohesión de la organización

3 ¿Cuáles son las 6+1 etapas?

1. Diagnóstico de su empresa ¿Adónde nos encontramos ahora?

Antes de fijar los objetivos (¿dónde vamos?) lo primero es saber: ¿dónde estamos? es decir, lo primero es disponer de un diagnóstico de la situación actual, capaz de contestar a 2 preguntas claves: ¿Con qué contamos? y ¿Qué podemos hacer? Realizaremos un diagnóstico global, evaluando más de 300 áreas clave de su empresa para identificar los problemas potenciales, controlar los riesgos e identificar las oportunidades para conseguir que la empresa crezca de forma rentable.

2. Objetivos : ¿Hacia dónde vamos?

Esta fase permite establecer con claridad los objetivos globales de la organización. Para convertir una visión en una realidad, es necesario establecer objetivos, planes de acción y formas de medir el desempeño de sistemáticamente. Es importante planificar la ruta que se seguirá, partiendo desde donde se encuentra ahora hasta adónde se quiere llegar.



3. Estrategias : ¿Cómo llegaremos allá?

Una vez establecidos los objetivos es necesario determinar cuáles son las mejores formas para lograrlos; es decir cuáles son las estrategias que en función de los objetivos, debe seguir la empresa en relación con las 10 potencialidades estratégicas.



6+1 Etapas para desarrollar su negocio

4. Implantación : ¿Qué acciones específicas?

Una vez identificadas las estrategias, viene la implantación de dichas estrategias. El Consultor Abeonis trabaja al lado del empresario para establecer planes de acción para cada una de las 10 potencialidades estratégicas.



5. Resultados ¿Qué resultados obtenemos?

La empresa debe disponer de un mecanismo que, sobre la marcha de la implantación, le permita realizar un asesoramiento de lo que está sucediendo realmente. Una empresa eficiente revisa periódicamente su efectividad y mejora su desempeño de manera sostenida. De esta forma puede establecer puntos de referencia para medir el éxito alcanzado así como procedimientos que permitan a los colaboradores aprender de los errores cometidos.

6. Medidas Correctoras ¿Qué debemos modificar?

La evaluación de los resultados permitirá contestar a otras preguntas clave: ¿Qué debemos hacer al respecto? (Medidas correctoras) ¿Debemos modificar la estrategia? ¿Podremos, en realidad, alcanzar a los objetivos que nos hemos fijado ... o son sólo sueños? ¿Debemos modificar el o los objetivos?

+1. Coordinación

Coordinación de la interacción entre las 6 etapas y los labores de los demás usando las 11 habilidades de enlace.

4 ¿Qué es un Consultor en desarrollo de negocios?

Un consultor en desarrollo de negocios, acompaña al empresario a alcanzar los objetivos que ha fijado para su empresa, le enseña las técnicas apropiadas para desarrollar su negocio a través de una guía, le da la herramienta y soporte para superar cualquier obstáculo.



El Consultor provee una percepción externa que permite la rápida identificación de problemas, así como el suministro de modelos y herramientas de gestión. Además, el empresario podrá beneficiarse del apoyo del Consultor Abeonis como su director de Ventas, de Marketing, de Operaciones y de Recursos Humanos.

5 ¿En que áreas va a intervenir el consultor Abeonis?

El consultor, apoyándose en el modelo 6+1 y las 10 potencialidades estratégicas, interviene en las siguientes áreas :

- Diagnóstico de su negocio
- Planificación de crecimiento
- Desarrollo de planes de negocios, comerciales, marketing, etc.
- Mejora de la toma de decisiones
- Implantación de indicadores clave
- Incremento de las ventas
- Fidelización de clientes
- Control de costes
- Implantación programas de gestión y marketing, presencia Internet, etc.
- Incremento de productividad
- Captación y retención de los mejores
- Desarrollo profesional del personal
- Cohesión de la organización
- Desarrollo del equipo directivo
- Rentabilidad de su inversión

6 ¿Porqué necesito un consultor Abeonis?

Es posible que el gerente de un negocio sea un profesional de un área específica ; quizás una bodega se creó para que su gerente desarrolle su arte como Enólogo, y probablemente sea ésta su mejor área de producción, pero los procesos de generación de negocios no son su fuerte.

El Consultor Abeonis no pretende enseñarle de nuevo todo sobre su empresa, ya que, con toda seguridad, usted la conoce mucho mejor que el. Si pretende que usted tenga verdadera conciencia de todo lo que sabe en técnicas empresariales y complete y actualice los conocimientos que ya tiene con las técnicas de gestión que han llevado al éxito a una infinidad de empresas, pequeñas y grandes, en todo el mundo.



7 ¿Cómo empiezo?

Contacte con nosotros ahora mismo para una presentación detallada de nuestros servicios y un diagnóstico gratuito de su empresa. Si decide trabajar con nosotros, usted tendrá que invertir algunas horas poniendo a su Consultor al tanto de su negocio. Juntos crearán un plan ... y ahí es cuando el trabajo comienza.



Avda de Granada, 22
14009 Córdoba

Francisco Garcia
Consultor en Desarrollo de Negocios

664 30 25 93
fgarcia@abeonis.com



www.abeonis.com