



GESTIÓN

Del análisis a la planificación, para tener el control

Estudiamos veterinaria para dedicarnos profesionalmente a la salud y el bienestar de los animales con los que compartimos nuestras vidas. Lo que no somos conscientes, en la mayoría de los casos, es en el mundo que nos adentramos cuando decidimos convertirnos en empresarios, mundo para el que hemos recibido escasa o nula formación.

Con el temario planteado y las herramientas proporcionadas durante la sesión, pretendemos que os sirva de ayuda para adentraros en el mundo de la gestión de vuestras empresas, tener el control financiero y poder tomar decisiones en base al análisis realizado, para planificar vuestro propio futuro, yendo por el camino que hayáis decidido.

¿Cuánto quieres ganar?

¿Sabemos cuánto vamos a ganar este año? La respuesta, con un margen de error escaso, es que si podemos preverlo y tomar las decisiones necesarias para alcanzarlo.

En esta sesión pondremos en práctica las herramientas necesarias, para a partir de realizar un análisis de nuestra empresa, conocer sus puntos fuertes y débiles, ser capaces de diseñar un plan estratégico con objetivos SMART y cumplirlo, alcanzando los objetivos que nos planteamos.

¿Cuánto vale tu tiempo?

Junto con las acciones encaminadas al equipo, las llamadas políticas de RRHH, seguramente la medida que más incidencia tendrá en los resultados de nuestra empresa, es una adecuada política de precios, y no es menos cierto que pese a la importancia que tiene, frecuentemente le dedicamos muy poco tiempo.

Veremos cómo establecer unos precios adecuados, en base a qué hacerlo y cómo influyen en nuestra rentabilidad aspectos como los descuentos, no cobros, reducción de costes o incrementos de precios.

¿Inversión por intuición o basada en el análisis de datos?

¿Cuántas veces tomamos decisiones en el ámbito empresarial sin una obtención y posterior análisis de información? Por desgracia, en nuestro sector es una constante. Con frecuencia utilizamos incorrectamente la información disponible y no comprendemos bien los riesgos que asumimos. ¿Por qué es necesario un proyecto de inversión? En una evaluación de proyecto se construye la metodología necesaria con el objetivo de reducir los riesgos inherentes a las inversiones, es decir, minimizar cualquier tipo de pérdida financiera y proporcionar información que permita optimizar la toma de decisiones sobre la asignación de recursos.



Lo que no se mide, no existe, y por tanto, no se puede mejorar.

Como empresarios, debemos conocer y controlar ciertos indicadores clave de nuestro negocio. A la hora de gestionar nuestro centro veterinario necesitamos disponer de información fiable, objetiva y en tiempo real, que nos permita tomar decisiones y analizar posibles desviaciones para emprender medidas correctivas. El cuadro de mandos nos permitirá disponer de una visión global y conocer la situación de nuestro negocio en un momento determinado.

Creando Campañas de Marketing exitosas en tu clínica veterinaria

Todos queremos hacer acciones de marketing que hagan crecer nuestra clínica y nuestra marca. Sin embargo, a veces el esfuerzo no se ve recompensado consiguiendo los objetivos deseados, lo que en muchas ocasiones lleva a desmotivar al equipo y al propietario de la clínica. Entonces nos preguntamos ¿qué hemos hecho mal? ¿intento de nuevo o lo dejo? Intentaremos dar las claves para que una campaña de marketing sea un éxito. Para conseguirlo intentaremos aportar estructura a como diseñar una campaña.

Silver economía: Como convertir la edad plata de los animales una mina de oro

Es una realidad que los dos momentos de la vida de los animales en los que producen más ingresos es cuando son cachorros y cuando entran en edad senior. Los veterinarios nos preparamos mucho para atender a los cachorros. Nos fijamos en sus pautas de medicina preventiva, vemos las enfermedades de desarrollo y nos esforzamos en cuidar mucho al paciente y cliente en esas primeras etapas. Sin embargo, la edad de un cachorro solo dura 1 año, mientras que un animal senior puede representar media vida de un perro o un gato. Si preparamos esta etapa de la vida de las mascotas podemos generar muchos más ingresos cuidando mejor de nuestros pacientes y haciendo más felices a sus tutores