

Como hacer de un establecimiento un negocio de crecimiento

Editor: **Jorge Mas**



En el retail tradicional, los inicios se realizan con los propietarios detrás del establecimiento, con el tiempo si el negocio prospera y hay necesidad e inquietud de crecimiento el número de establecimientos aumenta.

Pero hasta cuando es sostenible dicho crecimiento?

pasar de ser tienda a cadena de tiendas, no es algo fácil. Cuando uno se da cuenta que debe mejorar en la gestión para poder hacer una cadena de tiendas.

Cuando te das cuenta que se depende del propietario para dar rentabilidad al establecimiento es cuando se inician los síntomas que el negocio no es negocio y si un estilo de vida.

Starbucks, dean & de luca, Opencor, Louis Vuitton, McDonalds, y otros negocios globalizados, son establecimientos que no importa quien hay detrás de cada establecimiento, pero lo que si importa es el concepto de negocio que hay detrás. El cliente se enamora del producto y concepto de establecimiento, pero no importará para la sostenibilidad el hecho que las personas que están detrás del establecimiento vayan cambiando.

En el negocio tradicional especialmente donde está el propietario aporta una gran personalidad al establecimiento que lo hace muy diferenciado pero difícilmente cadenable como negocio.

Cuando se quiere crecer y pasar de tienda tradicional personalizada a cadena y negocio, hemos de tener diferentes cosas claras:

1. **Concepto de negocio atractivo**
2. **Producto atractivo**
3. **Estandarizar procesos**

De los 3 puntos la estandarización de procesos es lo que nos va a dar la llave para tangibilizar nuestro negocio.

Es clave realizar un manual de operaciones para estandarizar todos los procesos y hacer que todos los establecimientos que queremos abrir guarden la misma personalidad y sean fácilmente identificables por el cliente. Y lo más importante el cambio de personas no afecte a nuestro negocio. Porque si queremos crecer no siempre podremos estar en todas las unidades de negocio y llegará el día que se deba delegar, para iniciar nuevas responsabilidades. Y si no queremos crecer deberemos dejar nuestro negocio a nuestros hijos u otras personas, y queremos que el negocio continúe siendo eso negocio. En el retail muchas veces cuando se realizan traspasos se suele hablar de fondo de comercio, el fondo de comercio si no es negocio no existe, se lo llevan las personas que estaban al frente del establecimiento.

Hacer de un establecimiento un negocio es cuestión de ***pensar en grande.***