

¿pequeños? pensamientos

decálogo de la PYME aragonesa





I.

TEN CLARIDAD *DE VISIÓN.*

La *visión* es
el estado puro
que queremos para
nuestra empresa.

Tu *visión* es
el cetro de
tu *liderazgo.*



II.

Sé consciente del RIESGO.

La aventura podrá
ser loca, pero el
aventurero ha
de ser cuerdo.

La aventura

empresarial debe
estar respaldada por
un análisis estratégico
que te oriente sobre las
fortalezas, oportunidades,
debilidades y amenazas.



III.

Innova. Sé CREATIVO

Sé dinámico
e inconformista,
no pierdas tu capacidad
de transformar ideas.

*Aprovecha oportunidades
y pon atención en los puntos
en los que se puede actuar
y nadie ha visto aún.
El reto de innovar
es permanente.*



IV.

ELEGANCIA MORAL

La responsabilidad de un empresario es también social. El éxito en los negocios no se opone a los planteamientos éticos. Si queremos humanizar el complejo mundo de los negocios debemos ser exquisitamente transparentes en nuestras acciones. La responsabilidad social forma parte de la gestión de la empresa, no del departamento de marketing.



V.

Diferénciate

Así
generarás
VALOR
AÑADIDO.
Genera valor para
tus clientes y lo harás
para tu empresa, busca
tu ventaja competitiva. No
vendes productos o servicios,
vendes beneficios para tus clientes.



VI.

Las TIC son RENTABLES

Son un elemento que proporciona dinamismo, método y facilita mejorar la eficiencia. Pueden ser utilizadas por todos, y nos aportan una *ventaja competitiva* y productiva importante.

0
1
0
1
1
0
1
0
1



VII.

Gestiona el CONOCIMIENTO que hay en TU EMPRESA

Genera
CONOCIMIENTO
más allá de los datos y
experiencias, rodéate de talento,
escucha y comprende lo que tiene
que decirte tu equipo. Es la información
más valiosa que vas a tener. Además, la
formación continua, el contacto con la
Universidad y las escuelas de negocios
son fuentes inagotables de conocimiento.

pequeña
y mediana
empresa
pequeña y
mediana
empresa
pequeña
y mediana
empresa, pequeña
y mediana empresa



VIII.

Sé flexible

Adáptate a los cambios pues son el vehículo del progreso. Eso te permitirá

ser **optimista** de forma firme
y paciente.

*Diferencia entre una amenaza real
y una situación controlable.*



IX.

comunícate

Lo que no se comunica, no existe.
Tu empresa, tus productos,
tus servicios deben escuchar a
tus clientes, a tus consumidores
y estar en

comunicación con ellos.

*Tu cliente puede saber
de tu producto
más que tú.*



X.

**Alíate sin perder
TU INDEPENDENCIA.**

*Busca alianzas
y apoyos que
te traigan
ventajas
competitivas.
CEPYME
es tu socio,
lucha por
tus intereses.*

