

¿Qué hace un gallo

El gallo está acostumbrado al campo o a la granja, a sitios más relacionados con la naturaleza que el asfalto de la ciudad, pero en momentos como los que vivimos hasta los gallos introducen cambios en sus vidas para seguir adelante.

“Vale más malo conocido que bueno por conocer”, “Quien esté bien que no se mueva”...y así un montón de dichos populares del siglo pasado que no valen para la actualidad.

A todos nos resulta incómodo movernos para buscar alternativas a nuestro negocio, es mucho más cómodo sentarnos a esperar y reclamar de los demás cambios que nos favorezcan. Pero en realidad los únicos cambios que van a ser efectivos para nosotros son los que se deriven de nuestras iniciativas.

Tal como decía Einstein “No pretendamos que las cosas cambien si siempre hacemos lo mismo”. Tenemos que esforzarnos y buscar nuevas ideas, nuevas formas de hacer, nuevas formas de llegar a nuestros clientes. Otra realidad de hoy es que el cliente sigue ahí fuera, el cliente sigue necesitando productos y servicios, lo que ha



cambiado es lo que está dispuesto a pagar por ellos. El cliente hoy pide más contraprestaciones, pide resultados a un precio justo.

Si no cambiamos y buscamos nuevas fuentes de ingresos, a todos los niveles, podemos extinguirnos. Empezando por las distintas administraciones, pasando por las empresas y acabando por cada uno de nosotros. Nadie ha de venir des-

en el asfalto?

de fuera a ofrecernos la solución, cada uno hemos de encontrar nuestras alternativas, es en momentos de crisis donde aflora lo mejor de cada uno, es en este desafío donde encontraremos innovación para nuestro futuro.

Vamos a hacer un esfuerzo, vamos a plantearnos seriamente qué es lo que haríamos si nouviésemos miedo (miedo al fracaso, miedo a los cambios). Pensemos en cuales son las oportunidades que se nos presentan, abramos los ojos y escudriñemos allí donde haya una información que pueda ser de nuestro interés. Hagamos como el gallo y pisemos el asfalto, salgamos de nuestra zona de comodidad.

El 50% del éxito consiste en empezar un proyecto. La mayoría de los proyectos fracasan en las mentes de los que quieren emprenderlos, un bajísimo porcentaje llega a hacerse realidad. El mero hecho de movernos hacia esa búsqueda ya produce resultados.

Entiendo que los recursos económicos son ahora más escasos pero también es cierto que la **creatividad, la imaginación y un movimiento rápido** pueden ayudar a salvar el obstáculo económico.

Cuanto antes olvidemos la situación en la que estamos y emprendamos soluciones para el futuro, antes llegará ese futuro. Los pequeños cambios son pequeños éxitos que nos conducirán a vencer esta situación de incertidumbre.

Un gallo en el asfalto se siente inseguro, perdido, y también un poco asustado, pero también es cierto que el mero hecho de haberse movido le proporciona coraje, fuerza, empuje, optimismo y de esa manera el gallo consigue caminar erguido, manteniendo la confianza en sí mismo, ocupándose de sus asuntos en vez de dejar que otros decidan por él.

Juan Pablo Signes

Consultoría de Marcas

www.juanpablosignes.com

- Cuando las cosas van mal, salen al revés y atravesamos por etapas adversas, calma tu mente.
- No te dejes vencer por los nervios, la ansiedad, el pesimismo y la ira.
- Busca el talento y apóyate en él.
- Si lo necesitas contrata personal poco usual, guíate por la motivación y la imaginación más que por el currículum
- Contrata personas extrañas, las normales dan resultados normales.
- Busca el espíritu joven, el que no teme al riesgo.
- Trabaja en un ambiente flexible, creativo, no te pongas límites
- Aprende. Inicia programas educativos atípicos.
- Incentiva la curiosidad.
- Busca proyectos poco comunes, trabaja sólo en proyectos que sean interesantes o emocionantes. Proyectos cuyo resultado pueda definirle.
- Indaga acerca de todo. Investiga las novedades en todas las direcciones, la innovación esta en cualquier parte.
- Haz que el trabajo resulte divertido. Realiza actividades amenas y refrescantes.
- Cambia el ritmo regularmente. Ante la presión, lánzate al mar.
- Averigua lo que le gusta a la gente y ofrécéselo, esa es tu oportunidad
- No compitas por precio, compite en calidad, servicios, innovación...
- Trázate un plan por escrito que contemple ¿a quién tratas de atraer?, ¿Qué estas intentando enseñarles?, ¿Qué quieres que hagan, piensen, sientan...? ¿Cómo quieres llegar a tu cliente potencial? ¿Cómo puedes conseguir y evaluar los resultados de tus acciones de marketing?
- No lo dejes. El marketing necesita tiempo para mostrar resultados. Paciencia y perseverancia es la clave.
- Se audaz, ten pasión, resístete a la auto-complacencia, redefine las reglas, ofrece valor.
- Trabaja con clientes o en mercados que te gusten y a los que puedas gustar. No trabajes con gente que no quieres y que no te gusta. Hay demasiados clientes ahí fuera para todos.