

QBIT

INGENIERÍA DE RESULTADOS

GUÍA PRÁCTICA PARA GERENTES DE MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

Cómo saber si tu negocio está listo para crecer

Crece sobre el desorden multiplica el caos. Antes de acelerar, revisa si tu negocio puede sostener el crecimiento.

“Si tú no ganas, nosotros tampoco.”

No es suerte. Es sistema.

Crece sobre el desorden no es crecer. Es multiplicar el caos.

Muchos negocios buscan vender más cuando lo que tienen por debajo todavía no aguanta. El resultado: más ventas, más clientes... y más cosas que se caen. Contratas para apagar incendios, la calidad baja y terminas trabajando el doble para ganar casi lo mismo.

Crece no es un salto de fe. Es la **consecuencia** de tener los cimientos ordenados. Antes de acelerar, hay que revisar si el negocio está listo para sostener el crecimiento. Esta guía es la lista para saberlo.

Las 6 señales de que Sí estás listo

1. Sabes tus números

Conoces cuánto te cuesta conseguir un cliente y cuánto te deja. Si creces sin saberlo, creces a ciegas: podrías estar escalando ventas que en realidad pierden plata.

2. Tienes un proceso de venta que no depende de ti

Si todo se cae cuando tú no estás, no tienes un negocio: tienes un empleo muy exigente. Un negocio listo para crecer vende, aunque el dueño no esté en cada operación.

3. Tus clientes vuelven

Hay recompra. Un negocio que solo vende una vez a cada persona no está listo para escalar; está listo para agotarse, porque cada mes empieza de cero.

4. Tienes tus costos bajo control

Sabes exactamente en qué se va la plata y por qué. Al crecer, los costos crecen contigo: si hoy no los controlas, mañana se disparan.

5. La información no vive solo en tu cabeza

Está en un sistema al que tu equipo puede acceder. Así, sumar gente no significa perder conocimiento ni repetir todo desde el inicio.

6. Tu operación está protegida

Tus datos, tus accesos y tu información de clientes no están a un clic de desaparecer. Mientras más creces, más atractivo eres para un ataque o una falla —y más caro te sale no estar protegido.

Las señales de alerta (arréglalas antes de crecer)

- Vendes más los meses que tú empujas y menos cuando descansas.
- No sabrías decir cuánto te dejó cada cliente este año.
- Cada vez que entra alguien nuevo al equipo, el conocimiento se pierde.
- Un problema con un proveedor o un incidente de seguridad te dejaría paralizado.
- Creces en ventas, pero tu utilidad no crece al mismo ritmo (o baja).

El orden correcto: primero sistema, después escala

Crece bien tiene una secuencia. Saltarse pasos es lo que hace que crecer termine costando caro:

Primero ordena...	...para luego escalar
Proceso de ventas que no depende de ti.	Puedes vender más sin trabajar más horas.

Primero ordena...	...para luego escalar
Recompra y clientes que vuelven.	Cada nuevo cliente suma, no reemplaza al que se fue.
Costos y números bajo control.	Creces en utilidad, no solo en facturación.
Información y operación protegidas.	El crecimiento no te vuelve más frágil.

Scorecard: ¿tu negocio está listo?

Cuenta cuántas de estas seis afirmaciones son verdaderas hoy en tu empresa.

1	Conozco mi costo de adquisición y cuánto me deja cada cliente.
2	Mi negocio vende aunque yo no esté en cada operación.
3	Una parte de mis clientes vuelve a comprar de forma recurrente.
4	Tengo mis costos identificados y bajo control.
5	La información clave está en un sistema, no solo en mi cabeza.
6	Mis datos y accesos están protegidos ante un incidente.

Tu resultado

5–6: estás listo. Es momento de pisar el acelerador con estrategia.

3–4: tienes bases, pero hay grietas que se agrandarán al crecer. Ordénalas primero.

0–2: crecer ahora multiplicaría el caos. La prioridad es construir el sistema.

Da el siguiente paso con QBIT

En QBIT hacemos ese diagnóstico contigo: revisamos ventas, costos, finanzas y seguridad, y te decimos con datos si tu negocio está listo para crecer —y qué falta ordenar para que crecer no te cueste caro.

Agenda tu diagnóstico sin costo

En 45 minutos identificamos las tres mayores oportunidades de crecimiento en tu negocio —con números concretos, no con promesas.

WhatsApp: +51 947 466 827

Email: info@qbit.com.pe • **Web:** qbit.com.pe

No es suerte. Es sistema.