Crecer Con Propósito: Cómo Mejorar La Valoración De Su Empresa De Software



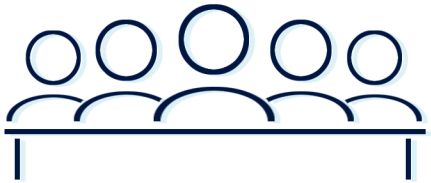
VOLARIS
Forever Invested

Los emprendedores se esfuerzan por crear empresas que sean innovadoras, rentables y atractivas para la adquisición.

Una estrategia asertiva de crecimiento siempre debe mantener esta perspectiva con el objetivo final de aumentar la valoración su empresa.

En este informe, describimos las mejores prácticas que ayudar de manera más eficaz a impulsar el crecimiento de su empresa y mejorar su valoración.





1 CONTRATAR A LOS MEJORES TALENTOS

Construir una junta directiva eficaz genera un efecto multiplicador importante para su organización. Una junta directiva eficaz suele estar formada por líderes poderosos y orientados a la acción que entienden que es un privilegio servir y que se necesita un compromiso duradero para materializar una visión. Aproveche sus conocimientos y su "saber quién" para:

ENCONTRAR CLIENTES.

Un miembro de la junta directiva utiliza su agudo sentido comercial para ayudar a identificar y asegurar oportunidades de mercado adicionales.

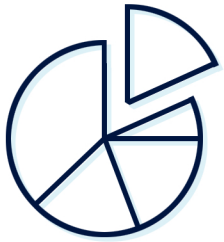
HABILITAR SOCIOS Y TALENTO

Un miembro de la junta directiva eficaz le ayuda a seleccionar y acercarse a los mejores socios y talentos de gestión, utilizando su influencia para conectarse con los mejores y más brillantes e impulsar el crecimiento de la empresa.

CULTIVAR EL EQUIPO DE LIDERAZGO.

Un miembro eficaz de la junta directiva está dispuesto a cultivar y nutrir el talento del director ejecutivo, el fundador y el equipo de liderazgo. Encontrar miembros de la junta directiva de este calibre requiere tiempo y esfuerzo. Se debe trabajar duro, superar situaciones difíciles y demostrar constantemente que mereces la sabiduría que tanto le costó adquirir.

Una junta directiva eficaz suele estar formada por líderes poderosos y orientados a la acción que entienden que es un privilegio servir y que se necesita un compromiso duradero para materializar una visión.



2 MEJORE EL FLUJO DE CAJA Y LAS GANANCIAS ANTES DE INTERESES, IMPUESTOS, DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN

Los compradores potenciales siempre quieren examinar sus cuentas, así que asegúrese de que sus estados de cuenta muestren una trayectoria de crecimiento positiva con un flujo de caja razonable. Cuando busque agresivamente nuevos mercados y nuevos clientes, realice una evaluación FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas) para determinar dónde su empresa de software puede aprovechar su posición para reducir costos. Es posible que tenga una situación única que justifique un precio más bajo de los proveedores, o su cadena de suministro puede estar incurriendo en gastos redundantes que podrían reemplazarse con un proveedor de menor costo. Analice su estructura interna y busque áreas donde las operaciones puedan centralizarse o ser más productivas, y considere introducir nuevas tecnologías que permitan ahorrar costos a largo plazo en inventario, producción y ventas.



3 DESARROLLE UNA HISTORIA DE CRECIMIENTO

Una “historia de crecimiento” es una visión común que guía la trayectoria de su empresa de software. Es la narrativa que sirve para impulsar a los empleados, clientes, socios y compradores potenciales. Desarrolle una historia de crecimiento eficaz mediante:

CONSTRUYENDO UN IDIOMA COMÚN.

Un idioma común crea alineación, credibilidad y coherencia, y es un factor clave para el crecimiento impulsado por la innovación. Cada organización tiene su terminología para describir su camino de crecimiento, sus éxitos, hitos y el camino a seguir.

LLEVANDO A CABO UNA EVALUACIÓN DETALLADA.

Designe un equipo para identificar las áreas con mayor potencial para acelerar el progreso. El equipo debe desarrollar un plan preliminar y mapa de implementación que sirva de guía.

IDENTIFICANDO PROYECTOS QUE DEMUESTREN LA VISIÓN

Analice su organización en busca de ideas que puedan funcionar. Pueden ayudarle a descubrir cuáles de sus capacidades están acelerando el crecimiento y cuáles podrían estar frenándolo.

Analice su estructura interna y busque áreas donde las operaciones puedan centralizarse o ser más productivas, y considere introducir nuevas tecnologías que permitan ahorrar costos a largo plazo en inventario, producción y ventas.



4 INVIERTA EN UN EQUIPO DE GESTIÓN DE CALIDAD CON PERSONAS EXCELENTES.

La gestión del talento es su ventaja competitiva en el cambiante mercado actual. No se puede exagerar la importancia de invertir en talento de primer nivel. Cree un equipo de gestión de primer nivel que le brinde a su organización una combinación única de:

PENSAR EN GRAN PERSPECTIVA.

Los profesionales con un conocimiento informado del negocio, la industria, el panorama competitivo y la economía.

ORIENTACIÓN Y COACHING.

Los gerentes experimentados que puedan preparar con éxito a los equipos para lograr un éxito general para toda la empresa.

UNA VISIÓN A LARGO PLAZO.

El camino es largo. Su personal de alto nivel debe poseer una alta capacidad para superar los obstáculos que se interponen en el camino de su estrategia de crecimiento.

PASIÓN Y DEDICACIÓN.

Profesionales con un historial comprobado de aceptar desafíos e invertir en lograr el mejor resultado posible.

VALENTÍA.

Su estrategia de crecimiento lleva a su gente a un territorio desconocido, y su equipo de gestión debe ayudar a preparar a todos para avanzar con confianza.

TOQUE PERSONAL.

Su estrategia de crecimiento debería ayudar a aumentar su valoración, pero su acuerdo de adquisición depende en gran medida de las relaciones humanas. Su equipo de gestión debe tener el toque personal para hacer que los compradores potenciales se sientan seguros y cómodos con sus decisiones.



5 DIVERSIFICAR SU BASE DE CLIENTES

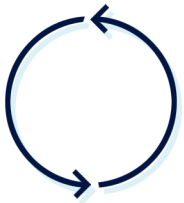
Las empresas que dependen en gran medida de un solo cliente o industria corren un mayor riesgo de que sus negocios decaigan. Tome medidas para diversificar su base de clientes mediante:
DIVERSIFICAR SU TALENTO.
Diversifique su grupo de talentos contratando personas que comprendan las necesidades, los deseos y los valores de los sectores a los que se dirige.

ENFOCARSE EN EL PODER DE LAS RELACIONES PÚBLICAS.

La cobertura de los medios es publicidad gratuita que genera impresiones en los clientes potenciales. Desarrollar una estrategia de difusión mediática específica y hacer que sus historias de éxito sean relevantes para los temas de noticias actuales.

USAR LAS REDES SOCIALES.

Si aún no utiliza las redes sociales, está perdiendo la oportunidad de conectarse con una audiencia más amplia. Utilice las herramientas de las redes sociales para compartir sus historias de éxito con nuevos clientes potenciales.



6 DESARROLLE FLUJOS DE INGRESOS RECURRENTES

La valuación de una empresa de software aumenta cuando los fuentes de ingresos son estables, predecibles y es probable que continúen en el futuro. Proteja sus ingresos buscando oportunidades para:

CONTRATOS DE VENTAS A LARGO PLAZO.

Ofrezca incentivos a los clientes para que firmen contratos de múltiples compras o contratos de varios años. Considere la industria de las comunicaciones inalámbricas: los operadores ofrecen a los clientes un dispositivo a un precio razonable a cambio de contratos a largo plazo.

OFERTAS BASADAS EN SUSCRIPCIONES

Busque oportunidades en las que los clientes paguen una tarifa mensual, como un acuerdo de membresía que brinde acceso a sus recursos, como atención al cliente, guías en línea o seminarios web instructivos.

TARIFAS DE FORMACIÓN DE PRODUCTOS.

Si sus clientes pueden obtener más valor de sus productos a través de la formación de productos, entonces debería ofrecer un programa de formación basado en tarifas.



7 REFINA SU "PITCH"

Las empresas ganadoras tienen historias convincentes que crean una conexión emocional con sus audiencias. Refine el discurso de su empresa:

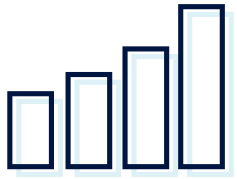
• Desarrolle una historia que sea emotiva y digna de mención. Mencione los problemas que enfrentan sus clientes y cómo trabajará para resolverlos.

• Explique un gran propósito. Los clientes se identifican con empresas que existen por razones distintas a la de ganar dinero.

• Profundice en lo que importa. Muestre cómo hace que la vida de las personas sea mejor.

• Ponga un toque humano a su marca. Determine sus valores fundamentales y utilícelos para humanizar su negocio. Piense en el tipo de persona que desea proyectar y hágalo realidad.

• Demuestre su propuesta de valor única y cómo se diferencia de sus competidores. Defina cuidadosamente lo que lo distingue y cómo su filosofía y sus productos son superiores, pero actúe con clase evitando críticas de mal gusto a su competencia.



8 AUMENTE EL INTERÉS EN SU EMPRESA DE SOFTWARE

Su valoración puede aumentar a medida que aumenta el interés en su empresa y sus productos.

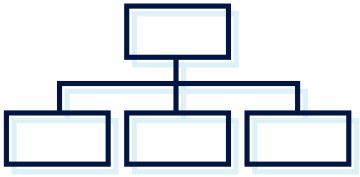
El interés real y legítimo es el punto de partida y el factor impulsor de una adquisición exitosa, así que concéntrese en crear ese impulso positivo para aumentar su credibilidad dentro de la industria.

Las tácticas de comunicación de este informe de mejores prácticas (desarrollar una historia de crecimiento sólida, perfeccionar el pitch y construir una presencia en las redes sociales), junto con los beneficios comerciales que se derivan de una gestión talentosa, ingresos recurrentes y excelencia en los productos, pueden aumentar el interés en su empresa y garantizar que las mejores personas inviertan en su futuro.



9 HAGA SU DEBIDA DILIGENCIA DE FORMA PREVENTIVA

Los compradores potenciales realizan su debida diligencia sobre los aspectos financieros, legales y operativos de una empresa, y las sorpresas inesperadas siempre afectan el acuerdo final. Haga su debida diligencia antes de que un adquirente se entere y solucione cualquier problema de manera temprana. Comuníquese con su red de apoyo (contadores, abogados y proveedores) y pídales que lo ayuden a identificar las vulnerabilidades de su empresa. Aborde la situación como el equivalente comercial a una inspección de vivienda. Estos conocimientos estratégicos pueden ayudarlo a determinar su valoración.



10 SIMPLIFIQUE SU ESTRUCTURA DE PROPIEDAD

Las estructuras de propiedad complicadas aumentan los costos y suponen un conjunto adicional de obstáculos para una adquisición.

Simplificar esa estructura reduce los costos de administración, auditorías legales y cumplimiento normativo.

Si bien los beneficios directos de los ahorros pueden ser sustanciales, los beneficios indirectos de convertirse en una organización más flexible y responsable hacen que su empresa de software sea aún más atractiva.



11 CONOZCA A SU COMPETENCIA

Para demostrar que su producto de software es el mejor de su categoría, debe comprender las tendencias, actividades y soluciones de su sector.

- ¿Quiénes son sus competidores?
- ¿Qué hace que su producto sea menos eficaz?
- ¿Por qué los clientes eligen su producto en lugar del suyo?

12 ESTÉ PREPARADO

La venta de su empresa es el acuerdo financiero más importante que puede llevar a cabo, y ese objetivo final siempre debe ser parte de su visión estratégica: innovar y crecer con el objetivo de alcanzar la valoración adecuada que refleje la dedicación y la habilidad que hicieron crecer su empresa. Siga creciendo con un propósito. Esté preparado para ese objetivo final.



