



BOLETÍN MENSUAL



INNOVACIÓN

LO QUE SE NECESITA PARA
COMENZAR A INNOVAR

¿CUÁLES SON LAS
VENTAJAS DE LA
INNOVACIÓN?

TAXDOWN LLEGA A MÉXICO
PARA AYUDARTE MEDIANTE
INTELIGENCIA ARTIFICIAL
CON EL SAT

4 TIPS PARA ACTUALIZAR
TU NEGOCIO TRADICIONAL



RED DE BENEFICIOS
CALENDARIO DE
ACTIVIDADES



**COMUNIDAD
COOPERATIVA**
DIRECTORIO COMERCIAL
ANUNCIOS PUBLICITARIOS



RUTH SUÁREZ
SOCIO FUNDADOR

Para comprender esta combinación de innovación en el emprendimiento, es necesario conocer el significado de ambos términos:

Innovación, es convertir las ideas en productos o servicios nuevos y mejorados para el mercado.

Responde a las necesidades de las personas y empresas con ideas nuevas, un fenómeno que modifica procesos y los transforma; nos ayuda a estar en un cambio constante.

Emprendimiento, comprende una interpretación en términos económicos, relacionada con el inicio de alguna nueva actividad que conduzca a la empresa a crear valor, ofreciéndolo al cliente y siempre enfocado hacia el mercado. El emprendedor corre el riesgo de perder algo, debiendo realizar algún estudio previo al emprendimiento.

La innovación y el emprendimiento son términos que han cobrado gran importancia en los últimos años, si bien es cierto que son dos conceptos distintos, la mayoría de las veces la innovación y el emprendimiento van de la mano mediante el desarrollo de ideas de negocios o servicios. Esto, conduce a la motivación de las personas que desean lograr la oportunidad y el desarrollo personal, para poder emprender con innovación preguntémonos: ¿Qué es lo que le gusta al mercado y cómo es que lo puedo implementar en mi negocio? Relacionando necesidades con oportunidades.

LO QUE NECESITAS SABER PARA COMENZAR A INNOVAR

El dinamismo del mundo de los negocios empuja a muchas empresas a apostar por ideas agresivas de innovación, pero salir de la caja para crecer siguiendo una nueva ruta supone el quiebre de ciertos paradigmas.

Hacer innovación no es solamente desarrollar nuevos productos, sino resolver problemas. Problemas en el sentido más amplio de la palabra, problemas que ni siquiera se consideran como tal, y que muchas veces son difíciles de detectar debido a la velocidad del cambio, la tecnología o el surgimiento de actores inesperados que alteran nuestra relevancia en el mercado. Los problemas que tenemos hoy son cada vez más complejos, ambiguos y difíciles de definir.

Las etapas del proceso de innovación son sencillas y para lograr innovar exitosamente es necesario realizarlas de manera repetitiva:



Generación de nuevas ideas: ¿Cuáles son las oportunidades en el medio? ¿Qué cambiaría realmente un producto, servicio o empresa que no se ha hecho todavía?

Evaluación: ¿Qué se necesita para ponerlo en práctica, si es posible y cómo hacerlo viable?

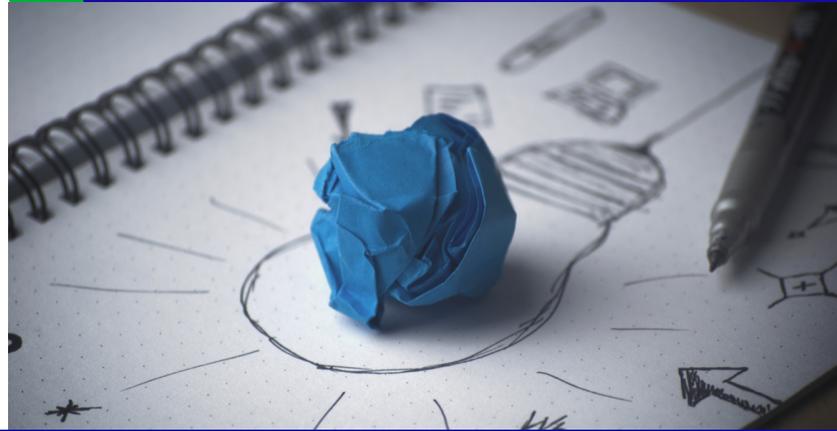
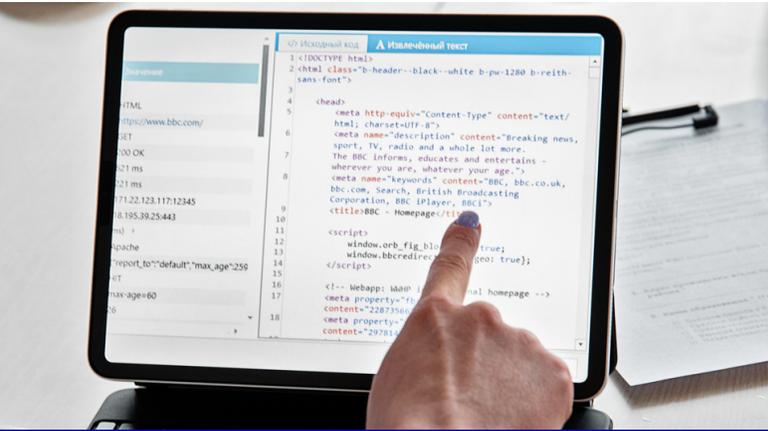
Experimentación: Es fundamental que se pruebe lo que se ha pensado, identificando lo que realmente funciona o lo que hay que mejorar.

Comercialización: ¿Ha alcanzado el punto ideal? Es hora de ofrecer al público lo que antes sólo existía internamente o como proyecto.

Seguimiento: El seguimiento de lo realizado es una parte importante para entender la aceptación, el público y la estrategia. Para ello, la retroalimentación es esencial.

Siendo así, la capacidad que tenga una organización para resolver problemas generará valor, por lo que destacar dependerá de las habilidades de innovación en sus integrantes. El apostar por este proceso será crucial para cualquier empresa que no sólo lleve la innovación en lo teórico sino, en la práctica también.





VENTAJAS DE LA INNOVACIÓN

Cuando un sector, segmento o marca decide innovar, contribuye al desarrollo de toda la sociedad.

Pero, pensando en términos prácticos de una organización, una empresa que innova, especialmente en sus procesos, obtiene muchas ventajas:

Procesos organizados: al innovar en la forma de ejecutar los procesos, sobre todo si utilizas la tecnología, creas estándares y sistematizas la forma de trabajar de la manera ideal para tu marca, reduces tiempo de operación y optimizas tareas. Y esto es esencial para que las estrategias tengan éxito, los resultados se consigan y los objetivos se superen.

Desarrolla la creatividad: con la innovación, la empresa demuestra que está abierta al cambio, que los colaboradores pueden aportar ideas nuevas y darse cuenta en la práctica de los beneficios que lo nuevo puede aportar a su rutina diaria.

Aumenta la competitividad de la empresa: al adoptar nuevos recursos estratégicos, la empresa se vuelve más atractiva para los clientes, los socios y los talentos y obtiene una ventaja competitiva en el mercado.

Mejora la productividad: la innovación propone procesos más eficientes, mayor control de la producción, estrategias eficaces y empleados más comprometidos.

Añade valor al producto/servicio: al innovar, tienes una gran ventaja en la comercialización de productos y servicios, porque aportas algo diferente y único a tu público.

Aumenta los beneficios: con mayor productividad, un negocio más atractivo y una gestión más eficaz, en consecuencia, la empresa tiene más beneficios.

4 TIPS PARA ACTUALIZAR TU NEGOCIO TRADICIONAL:



Todo negocio grande es el resultado de implementar mejoras en un negocio tradicional.

Las compañías que salen adelante son aquellas que tienen la disposición de adaptarse y aprender a maniobrar en un entorno cada vez más cambiante para diferenciarse del resto, ya sea a través de esfuerzos para digitalizar sus procesos o mediante cambios en su modelo de negocio para contemplar nuevas tecnologías. Se vuelve cada vez más necesario explorar alternativas para captar nuevas oportunidades.

¿Cómo pasar de lo análogo a lo digital e innovar con tecnología un negocio? A continuación, te presentamos 4 alternativas tecnológicas que pueden revolucionar tu negocio:

1. Implementa un CRM para que no se te escape nada:

Un CRM es una plataforma que permite gestionar y analizar las interacciones con clientes, anticipando sus deseos y necesidades. Esto tiene como consecuencia una optimización de la rentabilidad, un aumento de ventas y una mayor claridad en todo el proceso. Quienes lo utilizan, reportan un aumento de al menos 37% en sus ventas.

2. Haz un buen uso de tus redes sociales:

El uso de redes sociales para publicitar un negocio es una gran idea que muchas empresas han incorporado a su proceso productivo. Hoy en día, hasta los negocios más pequeños cuentan con página de Facebook, cuenta de Twitter y es posible localizarlos en Google Maps.

Además, con un buen desarrollo de contenido y valiéndose de las herramientas de segmentación de público de algunas redes sociales, es posible llegar a potenciales clientes y captar su atención de maneras que antes no eran posibles.

3. No se puede mejorar lo que no se puede medir, Getin:

Es una herramienta que permite a los locatarios conocer y estudiar a detalle el comportamiento de los clientes en las tiendas. Este dispositivo, que puede ser instalado en cualquier tipo de negocio, registra la cantidad de personas que pasan por una tienda, los que entran, así como las rutas en el interior del local. Una vez recopilada esta información, pone a disposición de los negocios los datos, así como estrategias basadas en esta información para apoyar al área operativa de la tienda a conocer mejor a sus clientes, optimizar sus procesos y en última instancia vender más.

4. No pierdas clientes por no aceptar tarjeta:

Aunque México es un país en donde predominan los pagos en efectivo, cada vez es más la población bancarizada que prefiere salir sin mucho efectivo y pagar con tarjeta. Es pensando en esta clientela que deberías considerar aceptar pagos digitales. Empresas como Clip, Sr. Pago y iZettle ofrecen diferentes terminales para puntos de venta que permiten pagar con la mayoría de las tarjetas de crédito y débito.



TaxDown llega a México para ayudarte mediante inteligencia artificial con el SAT

La startup TaxDown, nacida en España en 2019, ya está disponible en México, desde donde buscará extenderse al resto de Latinoamérica.

La startup europea TaxDown inició operaciones en México con el objetivo de ayudar a los más de 11 millones de contribuyentes mexicanos a cumplir con sus declaraciones anuales de impuestos ante el Sistema de Administración Tributaria (SAT).

TaxDown cuenta con un algoritmo propio de inteligencia artificial “que lleva a cabo un análisis profesional de la situación tributaria de cada usuario, lo que le facilita el entendimiento de sus derechos y obligaciones fiscales”, explica Enrique García, CEO de esta startup nacida en 2019 en España.

“Además, la web app acompaña al contribuyente a lo largo de todo el proceso de la mano de un equipo de asesores fiscales, garantizando la correcta presentación de la declaración y optimizando el resultado ante el Servicio de Administración Tributaria (SAT)”, señala TaxDown.



El fundador de la startup, Álvaro Falcones, asegura que la plataforma tecnológica fiscal TaxDown es capaz de conectarse directamente al SAT y obtener toda la información fiscal para la declaración anual de los contribuyentes.

“Nuestros servidores y herramientas están protegidos para ofrecer la máxima seguridad”, comenta. TaxDown ya está disponible en México a través del sitio www.taxdown.com.mx siendo un puente tecnológico entre los contribuyentes mexicanos y el SAT para la declaración anual 2022 y será la punta de lanza para extenderse a otros países de Latinoamérica.

RED DE BENEFICIOS

Nuestra razón de ser es mejorar tu calidad de vida satisfaciendo las necesidades de tu negocio haciéndolo crecer mediante la promoción y capacitación.

¿CUÁLES SON LOS BENEFICIOS?

- **INCREMENTA TUS INGRESOS:**

En esta red se te otorga la oportunidad de dar a conocer tu negocio dentro de la comunidad, ya sea por medio de publicidad, un directorio comercial, networking o un bazar. También podrás crear alianzas sólidas con distintos socios miembros de la misma, abriendo paso a nuevas oportunidades.

- **APOYA TU ECONOMÍA:**

En la cooperativa es de nuestro interés el que tengas las herramientas necesarias para hacer crecer tu negocio, por lo que nuestros miembros solidariamente pueden ofrecer productos y/o servicios a precios preferenciales, cupones, promociones, trueques, convenios con miembros o vínculos con proveedores, generando un ahorro en tu economía.

- **EDUCACIÓN CONTINUA:**

En nuestra sociedad sabemos que nos encontramos en tiempos de constantes cambios, por lo que para mantenernos informados y al día, los socios tendrán acceso a conferencias, asesorías y capacitaciones sobre temas de interés con el fin de no limitarnos a crear cosas grandes.

- **BIENESTAR:**

Tu seguridad y bienestar es nuestra prioridad, es por eso que dentro de la red de beneficios se te brindará seguro social al igual que un crédito de vivienda. Y como también nos gusta disfrutar de una mente sin estrés, se realizarán periódicamente actividades culturales, deportivas y recreativas para nuestros socios.

RED DE BENEFICIOS



 @CooperativaSociedad

EDUCACIÓN CONTINUA

En **SOCIEDAD COOPERATIVA** buscamos que todos nuestros socios tengan los conocimientos e información necesaria para explotar sus habilidades y fortalezas al máximo y, por consiguiente, lograr todas sus metas y objetivos con éxito.

Es por eso que nuestra comunidad ha incluido en la Red de Beneficios actividades que los ayuden a reforzar sus conocimientos.

ENTRE LOS OBJETIVOS DE ESTA RED SE ENCUENTRAN:

Capacitación: Se busca mejorar conocimientos, habilidades, actitudes y conductas de las personas con el fin de reforzar sus habilidades impulsando la motivación de emprender.

Asesorías: Contaremos con profesionales que nos brindaran recomendaciones, sugerencias y consejos sobre un área en el que nuestra sociedad busque mejorar.

Conferencias: La motivación y experiencias de otros miembros que han logrado el éxito nos sirven para entender lo que estamos haciendo y de lo que nos podríamos encontrar en el camino.



CALENDARIO DE ACTIVIDADES EN LÍNEA



CONEXIÓN CON ESPERTO
LUZ MARÍA ARGÜELLES
EXPERIENCIA EN COMPRAS Y RETENCIÓN DE CLIENTES

6 DE MARZO | 12:00PM



Conéctate en vivo y descubre cómo hacer que tus clientes prefieran siempre tus productos o servicios

CONEXIÓN COOPERATIVISTA
FERNANDA URIBE
REDES SOCIALES

13 DE MARZO | 12:00PM



Aprende a usar las redes sociales como una herramienta a tu favor e incrementa tus clientes

EDUCACIÓN COOPERATIVISTA
KARLA SANDOVAL

20 DE MARZO | 12:00PM



Conoce todo acerca de la comunidad a la que perteneces y sobre la economía solidaria.

EDUCACIÓN COOPERATIVISTA
KARLA SANDOVAL

28 DE MARZO | 9:00AM



Conoce todo acerca de la comunidad a la que perteneces y sobre la economía solidaria.

DIRECTORIO COMERCIAL



LUIS JAVIER BARROSO ACOSTA | ABOGADO

ESPECIALISTA EN: Derecho familiar, mercantil, civil y laboral.

 55 52102278

 ljbarrosoacosta@hotmail.com



LUZ MARÍA ARGÜELLES

Gerente de Capacitación & Desarrollo, HR Business Partner, Proyectos DNC, HR Consultant, Recursos Humanos Retail, Cultura Organizacional y Presupuestos.

 55 2661 2801

 Luzmaria.arguelles@gmail.com



OMAR PEREGRINA VASCONCELOS | ARQUITECTO

Venta/renta de terrenos y diseño de inmuebles.

 55 2185 0331

 operegrinavasconcelos@gmail.com



MARÍA ANTONIETA CAMACHO M. DISEÑADORA GRÁFICA

ESPECIALISTA EN: Diseño grafico y líder de Estudio Creativo con Taller de Impresión

 55 2321 2024

 tony@codicestudio.com

DIRECTORIO COMERCIAL



ANTONIO AMADO GÓMEZ | REPOSTERIA

Pastelería Marisol, especialista en repostería.



55 1012 3201



amadoantonio.gomez@gmail.com



TANIA NAVARRO ORTEGA | MATERIAS PRIMAS

Especialista en compra y ventas de materias primas



55 2705 2369



LUIS CHAGOYA RAMIREZ | RENTA Y REPARACIÓN DE EQUIPOS PARA LA LIMPIEZA.

Especialistas en: Renta de equipos lavadores de pisos, Lava alfombras y Reparación de baja y alta velocidad, Lava escaleras y alfombras con marcas como TASKI, MASISA y TORNADO



55 4192 4934



maxicecosolutions@gmail.com



KARLA SANDOVAL

Administración

55 38 84 34 92

administracion@sociedadcooperativa.com.mx



ÁNGEL JAIRO RODRIGO

Originación

55 35 66 98 95

originacion@sociedadcooperativa.com.mx

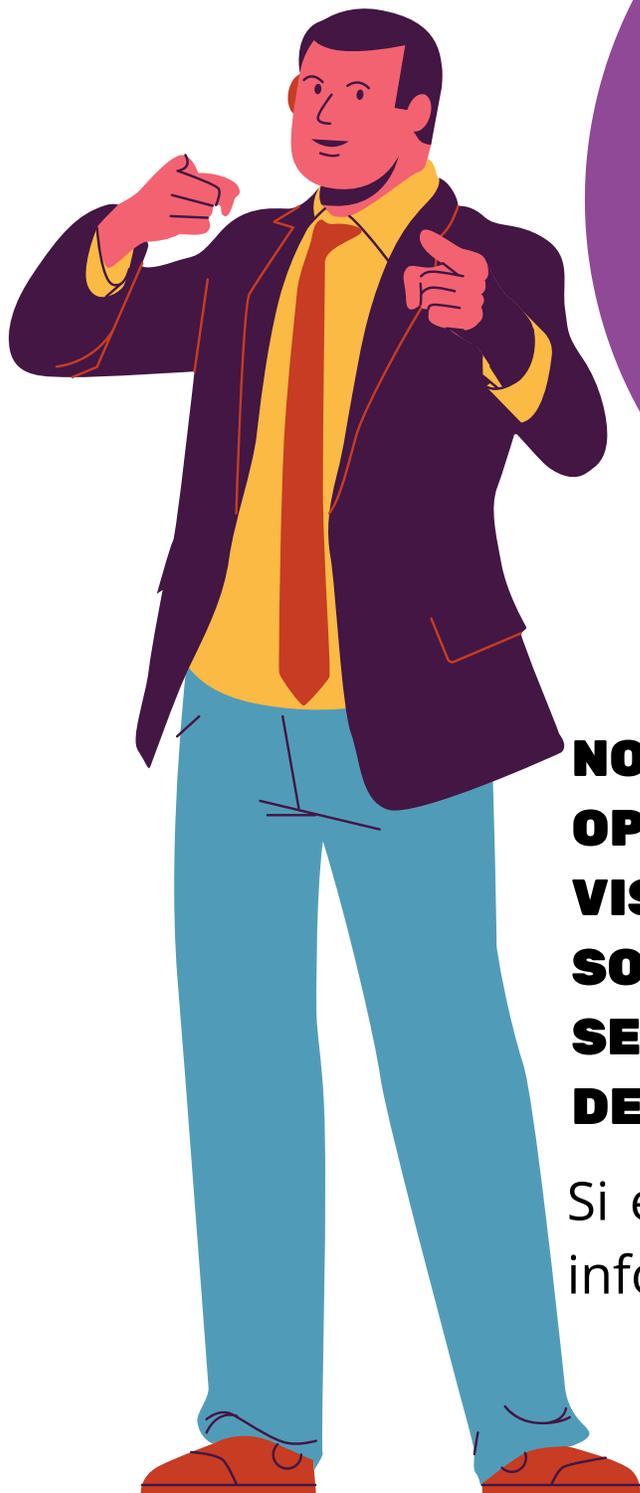


FERNANDA URIBE

56 36 139 8 76

Integración

integracion@sociedadcooperativa.com.mx



NO PIERDAS ESTA GRAN OPORTUNIDAD DE HACERTE VISIBLE ANTE MÁS DE 850 SOCIOS, LOS CUALES, PODRÍAN SER TUS COLABORADORES EL DÍA DE MAÑANA.

Si estás interesado puedes solicitar información al siguiente número:



56 3613 9876




diseño motivo taller
VENTA O RENTA DE TERRENO
ING: Omar Peregrina Vasconcelos
 55 2185-0331
 operegrinavasconcelos@gmail.com



hola@codicestudio.com



55 3095-5045



códicestudio®
designthink

¿Necesitas imprimir algo?
 Me gustaría **resolver** tus inquietudes

Posters • playeras • papelería • cajas • lonas • imanes • bolsas



VEN A FESTEJAR NUESTRO ANIVERSARIO ESTE

SÁBADO 9 DE ABRIL DE 2022

HABRÁ GRANDES PREMIOS TE ESPERAMOS





COMPARTE TU PUBLICIDAD CON NOSOTROS



**SI NO CUENTAS CON PUBLICIDAD HECHA,
NOSOTROS TE PODEMOS AYUDAR,
CONTÁCTANOS**



56 36139 876