

## **Septiembre, un mes para hacer crecer el negocio**

**Septiembre es el mes en el que vuelven las clases de los más pequeños y, con este inicio de curso, también se vuelven a poner en marcha las empresas. Es momento de hacer crecer los negocios y poner especial atención a la estrategia de comunicación que va a llevarlos al éxito**

Muchos emprendedores toman el inicio del mes de septiembre como un punto de inflexión para marcar nuevos retos en el negocio. ¿Estás en una fase en la que quieres que tu negocio crezca? Es recomendable que dividas cada año en cuatro trimestres para estructurar tu plan de negocio en cuatro secciones. En Empresariados, dan estos cinco consejos útiles que se pueden practicar a partir de ahora.

**Cuál es el punto de partida**

Para llegar al punto deseado es importante que definas cuál es el marco presente de la empresa con los datos más objetivos posibles. La verdadera evolución surge a partir de una situación presente realista del mapa de tu empresa.

**Objetivo SMART**

Para concretar la hoja de ruta a seguir en el negocio asegúrate de que el objetivo sigue el criterio SMART. Este acrónimo reúne la esencia de los siguientes criterios: específico, medible, realista y alcanzable. Estos son los valores que tiene que cumplir un objetivo constructivo.

**Invertir en innovación**

El presupuesto de una empresa debe estar orientado a la inversión en distintos ámbitos. Uno de los más importantes es la innovación que es inherente al propio crecimiento empresarial.

**Invierte en marketing de contenidos**

Esta es una de las mejores herramientas de marketing para mejorar el posicionamiento del negocio a través de contenidos interesantes. Una de las ventajas de este contenido es que resulta fácilmente compartido en las redes sociales.

**Fomenta el outsourcing**

Puedes externalizar algunos servicios, por ejemplo, los recursos humanos del negocio. O los servicios de informática. Estos servicios no solo resultan más económicos sino que incluso, mejoran la gestión.

**Aplicación práctica de la teoría**

Esta es una condición esencial para la evolución de un negocio. Es decir, aplica en la experiencia la información teórica. Un negocio avanza cuando consigues dar una dirección eficaz a tus mejores ideas.

El contenido de este comunicado fue publicado primero en la web de Empresariados

**Datos de contacto:**

Nota de prensa publicada en:

Categorías: [Recursos humanos](#) [Cursos](#)

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>