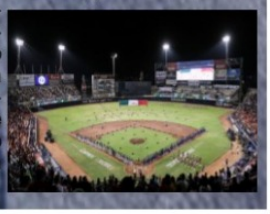
EMPRESAS DE TRIPLE EFECTO

Comentaba en el pasado boletín de este tipo de empresas que abarcan todas aquellas que se dedican a la venta de espacios publicitarios, sean revistas, periódicos y cualquier tipo de impreso, que dependen de tres áreas funcionales para lograr el éxito. Generalmente diferentes y dirigidos por especialistas de disciplinas diferentes, como un **Director Editorial**, un **Director de Circulación** y un **Director de Publicidad** , igual a estas están aquellas que venden cuñas publicitarias radiales, y lo mismo los llamados spots televisivos. Todos ellos conocidos como Medios de Comunicación. Todos ellos tienen un común denominador. Sin la función optima de cada un área simultáneamente. El medio como negocio funcional va al fracaso financiero.

Otro tipo de **empresa de triple efecto** son los **espectáculos deportivos, y de presentaciones de artistas**. Cuento aquí mi experiencia en un **Club de Beisbol Profesional**, donde tuve la experiencia de **ser Gerente de Mercadotecnia** y tenia la responsabilidad de vender el aforo (la venta de boletos) y la venta de publicidad hasta aquí. dos áreas funcionales. Pero el éxito para la venta de Boletos era ganar juegos, equipo exitoso, para lograrlo había que contratar los mejores jugadores, generalmente los mas costosos, así que vender la publicidad del espectáculo era la clave para poder pagarlos. En mi estancia logre que se vendiera **todo lo mas posible empezando por carteleras espectaculares dentro del estadio hasta cinco niveles, los derechos de trasmisión a medios de toda índole, marcas en uniformes, se colocó la gran pantalla y dentro de ella mas publicidad que dentro de la trasmisión de cada juego se vendió, todo lo que dentro del estadio desde la ultima pared hasta los alimentos y suvenires etc.**. Cuando llego el momento de contratar a los mejores ya en el desempeño hubo lesionados, otros no dieron el rendimiento y otros fueron malas adquisiciones , en si, esta área funcional no funciono , no se ganaron los juegos requeridos para calificar hubo gente que dejo de ir al estadio y al no lograr la calificación el proyecto de esa temporada fue un fracaso financiero, pues la tercera área funcional falló .



Los ganadores se evalúan a sí mismos de manera positivay buscan sus fortalezas a medida que trabajan para sobreponerse a sus debilidades.

Zig Ziglar

METAS

PASOS PARA ESTABLECER UNA META

- LISTA LO QUE DESEAS CONSEGUIR
- ESTABLECE PLAZO
- IDENTIFICA EL PROPÓSITO
- ESTABLECE TAREAS X PROPÓSITO
- TOMA ACCIÓN INMEDIATAMENTE
- REGISTRA AVANCE

Grupo Samer Corporación

El Sherpa Líder