



workbook

PROGRAMA NINJA GXR

por Gabriel Senderos Celis



WORKBOOK

PROGRAMA NINJA GXR

Líder de negocio,
Qué de lujo que te hayas animado a tomar
el programa NINJA. Estoy seguro que te
va a ayudar un friego.

En este programa aprenderás a dominar
tus números para maximizar las ganancias
de tu negocio actual y de cualquier otro
negocio que tengas o vayas a tener en la vida.
Por esto creo que este programa es una JOYA,
porque lo que aprenderás aquí, será para toda la
vida.

Acabando el programa NINJA, aparte de tener tu
P&L hecho, aprenderás cómo hacerlo y analizarlo.
También tendrás presupuestos, objetivos SMART,
scorecards de seguimiento, análisis de CASHFLOW
y muchas otras herramientas y aprendizajes que
veremos en el camino.

Estoy feliz de arrancar el programa contigo y estoy
seguro que contigo y tu negocio también me
llevaré aprendizajes para toda la vida..

Hay mucho por hacer, entonces, como diría mi
profe de física:

¡A darle que es mole de olla!



Contenido Programa NINJA

- 1** EVALUACIÓN INICIAL E INFORMACIÓN DISPONIBLE PARA P&L. ESTRATEGIA FLASH DE NEGOCIO
- 2** CÁLCULO DE VENTAS, COSTOS, GASTOS Y/O INFORMACIÓN ESTIMADA
- 3** ESTRUCTURA DE ESTADO DE RESULTADOS Y PRIMER DRAFT
- 4** P&L FINAL. ANÁLISIS DE RENTABILIDAD. ¿GANANCIAS O PÉRDIDAS? ¿PORQUÉ?
- 5** ANÁLISIS DE P&L PARA CREAR OBJETIVOS Y POLÍTICAS DE PRECIOS Y MÁRGENES
- 6** IDENTIFICACIÓN DE LOW HANGING FRUITS
- 7** IDENTIFICACIÓN DE OPORTUNIDADES PARA PRODUCTIVIDADES, MAXIMIZAR GANANCIAS Y CUMPLIR OBJETIVOS.
- 8** PLANES DE ACCIÓN PARA ATACAR PRODUCTIVIDADES
- 9** DEFINICIÓN DE PRESUPUESTOS MENSUALES Y ANUALES
- 10** DEFINICIÓN Y CONSTRUCCIÓN DE SCORECARDS NECESARIOS PARA MONITOREO DE RESULTADOS
- 11** ANÁLISIS DE RESULTADOS VS PRESUPUESTO Y OBJETIVOS.
- 12** ANÁLISIS Y SEGUIMIENTO DE FLUJO DE EFECTIVO. ONE PAGE NINJA Y EVALUACIÓN FINAL



Evaluación Inicial

	¡CERO!									¡OBVIO!
01. ¿Sabes si tu negocio gana o pierde?	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
02. ¿Sabes y/o analizas tus ventas?	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
03. ¿Sabes la utilidad de tu negocio?	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
04. ¿Haces algún tipo de cierre o análisis de resultados cada mes?	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
05. ¿Tienes presupuestos mensuales para este año?	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
06. ¿Tienes objetivos SMART para este año?	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
07. ¿Tienes y analizas el P&L de tu negocio?	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
08. ¿Controlas y analizas el cashflow de tu negocio?	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
09. ¿Te pagas un sueldo fijo?	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
10. ¿Tienes separadas las finanzas de tu negocio de tus finanzas personales al 100%?	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

TOTAL: _____

¿Qué significa tu Score?

- 10 A 50** Cero dominas tus números. Tienes altas probabilidades de estar perdiendo dinero y/o grandes oportunidades para maximizar tus ganancias.
- 50 A 80** Nada mal, nada mal. Vas por buen camino, pero todavía hay mucho por trabajar y sacarle todo el jugo a tus números.
- 80 A 100** ¡Excelente! Ya estás en el nivel NINJA GXR. Estás list@ para el siguiente nivel. Analiza todo al 100% para maximizar ganancias constantemente.

Estrategia Flash

¿A dónde quieres llevar tu negocio?

¿Cuál es tu propósito?

BHAG (Big Hairy Audacious Goal)

Objetivo a 5 Años

Objetivo Este Año

¿Este negocio se alinea a tus objetivos personales de vida? ¿Cómo?

Bloque 1

¿Qué Información disponible tienes para Tu P&L?

VENTAS

COSTO DE VENTAS

GASTOS OPERATIVOS

Bloque 3

Nuevos Objetivos del Año Después del Análisis P&L

Cerrar un nuevo objetivo de ventas y política de márgenes nos ayuda a asegurar LA UTILIDAD OBJETIVO.

OBJETIVO DE UTILIDAD

--

OBJETIVO DE VENTAS

(Ventas necesarias para asegurar objetivo de utilidad)

--

POLÍTICAS DEFINIDAS PARA ASEGURAR UTILIDAD

--

Presentación Cierre de Mes Interno

SLIDE 1

ESTRATEGIA DE NEGOCIO

- Propósito
- BHAG y Objetivos a 5 años
- Objetivos Año Actual

SLIDE 2

CULTURA ORGANIZACIONAL

- Core values del negocio

SLIDE 3

RESULTADOS YTD VS BDGT

- Resultados P&L YTD
- Resultados P&L LM
- Doble click a lo que esta OFF Bdgt

SLIDE 4

SCORECARD

- Resultados KPI's vs Targets
- Desglose de ventas vs targets

SLIDE 5

HIGHLIGHTS LM

- Éxitos y logros
- Desviaciones del plan
- Aprendizajes (SSIC)

SLIDE 6

PROYECCIÓN AÑO (YTG)

- Resultados KPI's vs Targets
- Building blocks (Reales y potenciales)

SLIDE 7

PRIORIDADES Q Y M

- 3 prioridades del sig Q
- 3 prioridades del sig M

SLIDE 8

CASHFLOW

- Cobros clave
- Pagos Clave
- Estrategias de CF a ejecutar

SLIDE 9

HOUSE KEEPING

- Siguiete junta de resultados
- Eventos clave en calendario
- Anuncios relevantes

Estructura de Juntas

SESIÓN ANUAL

PROCESO Y ESTRUCTURA

Análisis de resultados de negocio año anterior

Revisión y ajuste de estrategia de negocio. Definición de Objetivos.

Definición de iniciativas (prioridades) para cumplir objetivos

HERRAMIENTAS Y/O FORMATOS

Ventas, P&L (Estado de Resultados)
Scorecard y Objetivos del Año

Propósito, BHAG, Objetivo a 5 años,
objetivo siguiente año.

Prioridades Anuales, Trimestrales y
Mensuales. KPI's

Recomendaciones: Realizarla justo al inicio del año, con fecha definida desde el antes para que no haya excusa de vacaciones. De preferencia presencial, con duración de 2 a 4 horas.

SESIÓN TRIMESTRAL

PROCESO Y ESTRUCTURA

Análisis de resultados de negocio del
año acumulado y trimestre

Revisión de estrategia como guía.
Objetivo y prioridades anuales.

Definición de iniciativas (prioridades) para
cumplir objetivos

HERRAMIENTAS Y/O FORMATOS

Ventas, P&L (Estado de Resultados)
Scorecard y Objetivos del Año

Propósito, BHAG, Objetivo a 5 años,
objetivo siguiente año.

Prioridades Trimestrales y Mensuales.
KPI's

Recomendaciones: Agendar con patrón fijo (ej. segunda semana de cada trimestre), evitando fines de semana y puentes. Puede ser por Zoom o presencial, con duración de 2 a 4 horas

SESIÓN MENSUAL

PROCESO Y ESTRUCTURA

Análisis de resultados de negocio del
año acumulado y mes pasado.

Revisión de estrategia como guía.
Objetivo y prioridades del Trimestre

Definición de iniciativas (prioridades) para
cumplir objetivos

HERRAMIENTAS Y/O FORMATOS

Ventas, P&L (Estado de Resultados)
Scorecard y presupuesto mensuales.

Objetivo del año, Prioridades
Trimestrales.

Prioridades del mes

Recomendaciones: Mantener siempre el mismo día y hora entre martes y jueves, para evitar puentes y fines de semana. Puede ser por Zoom o presencial, con duración de 1 a 1.5 horas.

Juntas de Desempeño de Negocio y Ejecución

JUNTA SEMANAL

PROCESO Y ESTRUCTURA

Ventas del mes vs presupuesto



Repaso de prioridades Mensuales



Actualización de WHO WHAT WHEN

HERRAMIENTAS Y/O FORMATOS

Archivo de Ventas y/o P&L

Prioridades Mensuales

WHO WHAT WHEN

Recomendaciones: Mantener siempre el mismo día y hora entre martes y jueves, para evitar puentes y fines de semana. Puede ser por Zoom o presencial, con duración de 1 a 1.5 horas.

SESIONES 1 A 1 (SEMESTRALES)

PROCESO Y ESTRUCTURA

Reconocimiento y Retroalimentación



Revisión de desempeño y resultados.



Propuestas y necesidades para mejorar desempeño.



Motivación y objetivos personales.

HERRAMIENTAS Y/O FORMATOS

Reconocimiento y retroalimentación SANDWICH

Descripción de puesto, objetivos individuales y KPI's

Propuestas para analizar y proponer en juntas semanales o mensuales.

Avances y resultados personales

Recomendaciones: Agendar con patrón fijo (ej. segundo miércoles de cada mes), no por número de día del mes. Puede ser por Zoom o presencial, con duración de 1 a 1.5 horas.

WHO, WHAT, WHEN.

WHO

WHAT

WHEN

1

2

3

4

5

6

7

8

9

Sesión 1 a 1

PUESTO:

NOMBRE:

RETROALIMENTACIÓN

¿QUÉ LOGROS, AVANCES Y BUENOS RESULTADOS HA TENIDO?

ÁREAS DE OPORTUNIDAD Y ASPECTOS A MEJORAR

APRECIACIÓN Y RECONOCIMIENTO DE SU VALOR EN EL NEGOCIO

PROPUESTAS Y NECESIDADES

¿QUÉ PROPONES Y/O NECESITAS PARA MEJORAR TU DESEMPEÑO?

PLAN DE ACCIÓN Y COMPROMISOS

Junta Diaria "Daily Huddle"

OBJETIVO:

Motivación, empuje y ejecución diaria.

FRECUENCIA:

Diaria, siempre a la misma hora.

DURACIÓN:

Máximo 2 minutos por participante

PARTICIPANTES:

Líder de equipo y todo el equipo directo.

CANAL DE
COMUNICACIÓN:

Presencial, llamada, grupo de whatsapp.

PARTICIPACIÓN INDIVIDUAL

PROCESO Y ESTRUCTURA

Comentario corto inicial positivo.



Decir las actividades a ejecutar
en el día.



Aclarar si necesita algo de
alguien para ejecutar y/o
terminar sus actividades.

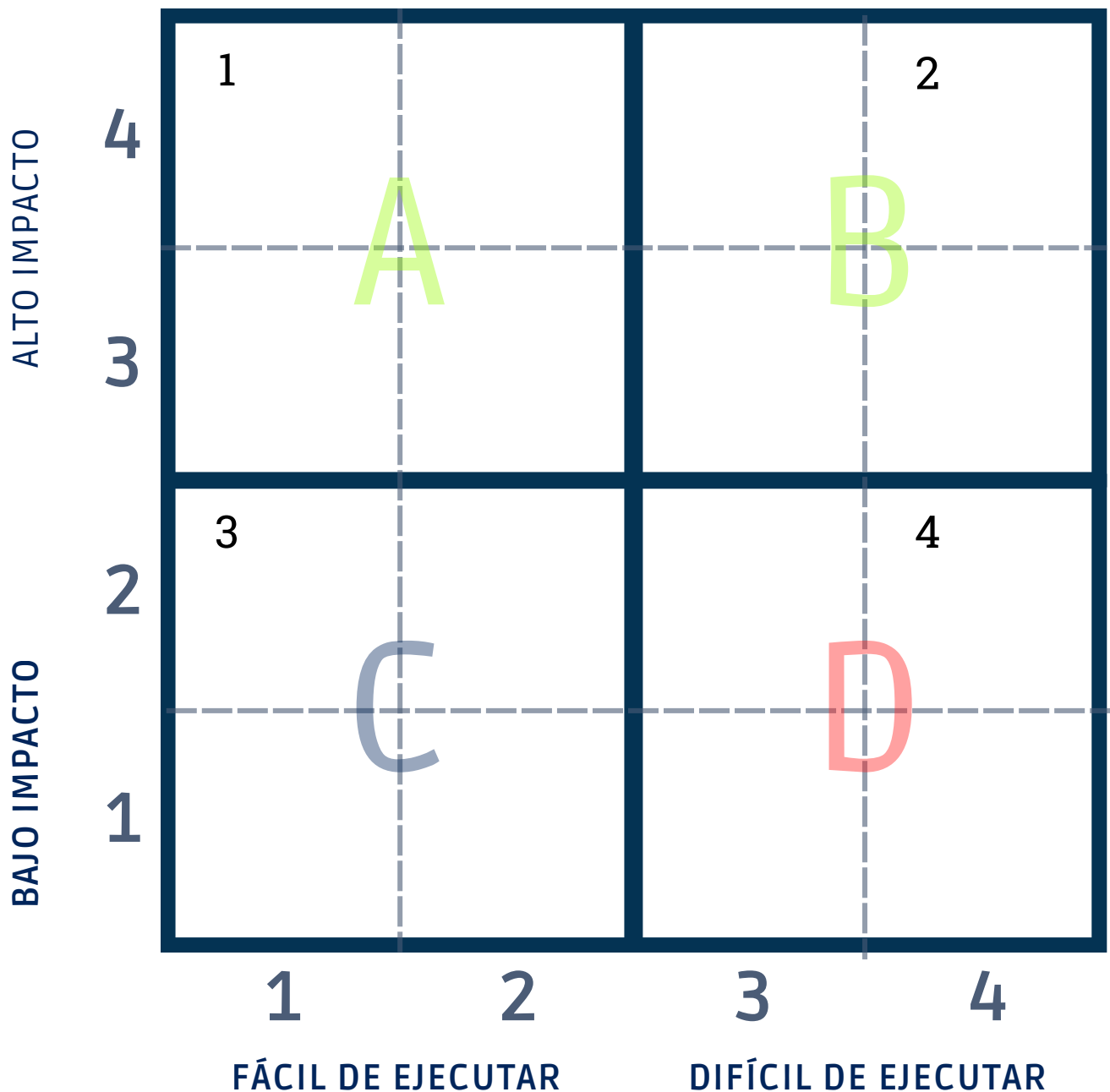
ACLARACIONES

Esto se define para todas las
juntas. Ej. Buena noticia, frase
positiva, etc.

El líder de equipo debe de
analizar y/o guiar si las
actividades se deben de ejecutar.

Si se necesita revisar algo a fondo
con alguien, se debe de revisar
aparte.

Matriz de Impacto vs Ejecución



[illegible]

LOW HANGING FRUITS

Los "Low Hanging Fruits" o "Quick Wins" son los hallazgos que generan una decisión y/o acción fácil y rápido de ejecutar que resultarán en impactos positivos inmediatamente. Escribe en la siguiente tabla los "Low Hanging Fruits" que encuentre con tu P&L y la acción inmediata que tomarás para cada hallazgo.



HALLAZGOS



ACCIÓN A EJECUTAR

1



2



3



4



5



Prioridades Anuales, Q y Mes

OBJETIVO:

Definir el plan de acción detallado con prioridades anuales, trimestrales y mensuales. Complementar plan con estructura de juntas de resultados y ejecución.

PRIORIDADES DEL

AÑO

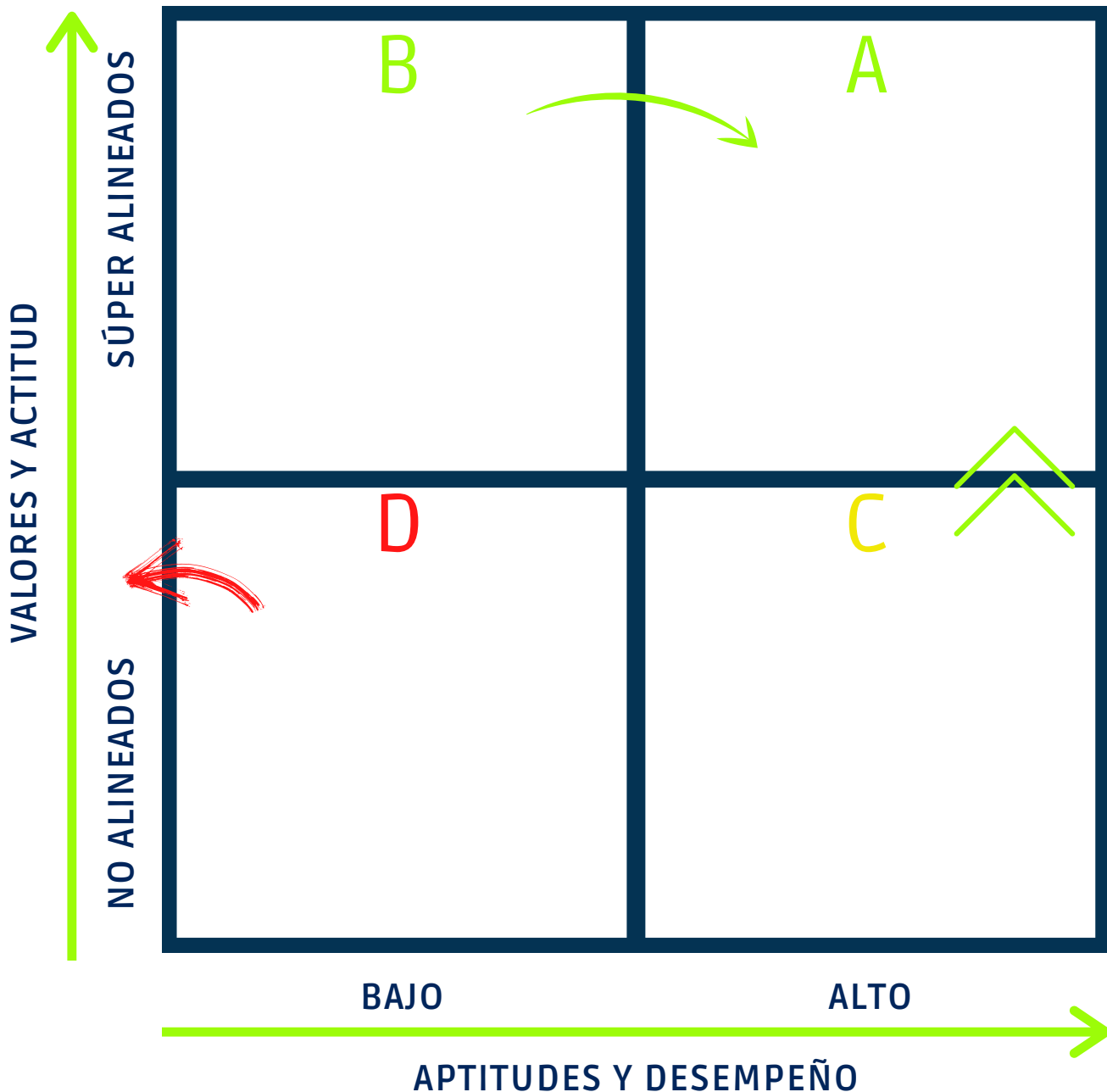
PRIORIDADES DEL

TRIMESTRE

PRIORIDADES DEL

MES

Matriz de Valores vs Performance



ACCIONES A EJECUTAR POR CATEGORÍA:

- A) Reconocer, promover, delegar más responsabilidades, asignar como líder de proyectos, coaching cercano para crecer continuamente.
- B) Capacitar, asegurar que esté en el puesto correcto. Asegurar que sus responsabilidades se alineen a sus pasiones y facilidades.
- C) Entender y coacher para cambio de valores y actitud. Poner ultimátum.
- D) Evaluar posibilidad de cambio drástico y relevante. Despedir y sustituir.

One Page Ninja

PROPÓSITO

ESTRATEGIA

BHAG:



a 5 años:



a 1 año:

TARGETS P&L

Ventas

20__

Utilidad

20__

Crecimiento

vs AA

PRIORIDADES

20__

1)

2)

3)

Q

1)

2)

3)

MES

1)

2)

3)

POLÍTICAS DEFINIDAS

Margen Bruto
Mínimo:

Precios:

KPI'S MENSUALES

Target Mes

Target Año

REVISIÓN DE RESULTADOS Y DESEMPEÑO

TRIMESTRAL

Día y Hora

Herramientas

MENSUAL

Día y Hora

Herramientas

SEMANAL

Día y Hora

Herramientas

Autoevaluación Final

	¡CERO!	¡OBVIO!
01. ¿Sabes si tu negocio gana o pierde?	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	
02. ¿Sabes y/o analizas tus ventas?	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	
03. ¿Sabes la utilidad de tu negocio?	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	
04. ¿Haces algún tipo de cierre o análisis de resultados cada mes?	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	
05. ¿Tienes presupuestos mensuales para este año?	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	
06. ¿Tienes objetivos SMART para este año?	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	
07. ¿Tienes y analizas el P&L de tu negocio?	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	
08. ¿Controlas y analizas el cashflow de tu negocio?	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	
09. ¿Te pagas un sueldo fijo?	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	
10. ¿Tienes separadas las finanzas de tu negocio de tus finanzas personales al 100%?	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	

TOTAL: _____

¿Qué significa tu Score?

- 10 A 50** Cero dominas tus números. Tienes altas probabilidades de estar perdiendo dinero y/o grandes oportunidades para maximizar tus ganancias.
- 50 A 80** Nada mal, nada mal. Vas por buen camino, pero todavía hay mucho por trabajar y sacarle todo el jugo a tus números.
- 80 A 100** ¡Excelente! Ya estás en el nivel NINJA GXR. Estás list@ para el siguiente nivel. Analiza todo al 100% para maximizar ganancias constantemente.

¿LIST@ PARA TOMAR EL SIGUIENTE PASO?



Este curso es solo el primer paso para dominar tus números y maximizar tus ganancias. Es como una mini versión del Programa Ninja: te da claridad, pero todavía hay muchísimo más que puedes lograr con la guía adecuada.

Por eso, al comprar este curso tienes incluida una sesión 1:1 conmigo de 90 minutos totalmente gratis. En esa sesión me platicas de tu negocio, revisamos tus números, ajustamos todas las herramientas que viste aquí a tu caso real y, si quieres dar el siguiente paso, ahí mismo platicamos cuál de mis programas te ayudaría más a seguir creciendo y romperla como negocio y empresario.

Agenda tu sesión gratuita y demos el siguiente paso para que tu negocio gane más pero de forma clara, medible y estratégica.

Instagram/TikTok: @gabosenderos
WhatsApp: +52 55 8233 1658
Página Web: www.gxrbusinesscoach.com

¡MUCHAS GRACIAS!

Líder de negocio NINJA,
Muchas gracias por haberme dado la oportunidad de ser parte de tu increíble proyecto. Gracias a negocios como el tuyo me apasiona lo que hago y me inspiran a ser cada día mejor. Espero que te lleves aprendizajes y herramientas de mucho valor.

Como te platiqué al principio, mi propósito es ayudar al mayor número de líderes de negocio posible, entonces si crees que te funcionó y vale la pena, te agradecería mucho si le recomiendas el programa a quien creas que lo necesite y compartirle lo más que puedas de todo lo que aprendiste en estos meses.

Espero que tarde o temprano trabajemos juntos otra vez.

Te deseo el gran éxito que te mereces.

Acuérdate de siempre DOMINAR TUS NÚMEROS para MAXIMIZAR TUS GANANCIAS,.

¡A romperla!

Gabriel Senderos Celis



@gabosenderos

WWW.GXRBUSINESSCOACH.COM