



# Llevado a la Práctica: 20/80 en 2 Casos Prácticos

Acabamos de ver en el Artículo en [andrearojas.net](http://andrearojas.net) un paso-a-paso detallado para que empieces a optimizar tus resultados aplicando la regla de Pareto como hábito. Esta regla se aplica a todas las áreas de nuestra vida personal o profesional.

Y como no hay mejor forma de demostrarlo que viendolo en funcionamiento, veamos 2 situaciones concretas:

## El Principio de Pareto aplicado a tus Clientes

Seamos honestos: a todos nos tienta complacer a cada uno de nuestros clientes, aunque eso implique muchas vueltas y pérdida de tiempo. Es nuestra reacción natural.

Pero la verdad es que no todos nuestros clientes son iguales. Es más: es probable que haya una gran diferencia entre ellos.

Complacer a todo el mundo es la respuesta reactiva.

**La respuesta proactiva es analizar los tipos de clientes y enfocarnos en aquellos con que hacemos mejor trabajo y que nos recompensan adecuadamente por los resultados.**

En la mayoría de los negocios es claro que un grupo muy pequeño de clientes son responsables de la mayor parte de los ingresos. Estamos hablando de los clientes que se convierten en usuarios en el largo plazo, aquellos que mayor beneficio obtienen de lo que hacemos y que se identifican con nuestro perfil de cliente ideal.

El principio diría que estos clientes representan el 20% de los usuarios de tu empresa, y que sin embargo generan el 80% de los resultados. Nuestra experiencia en Superhábitos marca que esta regla va incluso más allá: el 2% de nuestros usuarios son responsables del 90% de los ingresos.

## **2/90. Bastante, ¿no?**

Hemos hecho entrevistas a muchos emprendedores y esta regla se mantiene firme en cada uno de sus negocios. Incluso hemos escuchado de Empresas para quienes la proporción es 1/95.

Tomar conciencia de esto es importante, porque intentar ser todo para todo el mundo es el primer paso para crear un negocio que no funcione. Al analizar qué clientes están en nuestro 20% podemos enfocar nuestro trabajo en ellos, y además crear un perfil claro para hacer llegar nuestros servicios a personas similares. Nuestro trabajo es ser exactamente lo que esas personas necesitan.

# **¿Cómo puedes aplicar esto en tu negocio?**

## **1. Analiza tus clientes actuales**

Un buen lugar para partir es tu lista de correo, los seguidores del perfil de tu empresa en Facebook o tus seguidores en Twitter. Para esto puedes utilizar varios criterios.

**Criterio #1. Sobre esa lista analiza quiénes compraron tus productos de forma a) más reciente, b) frecuente o c) optaron por los productos más caros.**

Esta regla (conocida como R-F-M en inglés) permite identificar a las personas en quienes tu tiempo debería enfocarse. Si no tienes productos pagos aún, puedes analizar quiénes consumen tu contenido gratuito: ¿quiénes abren todos tus mails? ¿o quiénes comparten tus publicaciones en las redes sociales?

**Criterio # 2. Geográfico o demográfico.** Utilizando la misma lista, analiza dónde viven quienes invierten en tus productos, o qué patrones demográficos predominan.

En el Post te mostré cómo en **Superhábitos** el **9% de los países genera el 87% del tráfico**. Ese dato nos permite enfocar mejor cómo creamos contenido, y qué lenguaje utilizamos en cada texto. Si bien nosotros no utilizamos anuncios, podrías ahorrarte muchos dólares sabiendo a dónde apuntar los tuyos.

## **2. Conoce a tus mejores clientes**

**Con las conclusiones de los criterios 1 y 2, el paso siguiente es pasar tiempo conociendo a las personas en esos grupos:** ¿qué problemas llevaron a esas personas a acercarse a tu sitio? ¿en qué momento de su vida les resultó útil lo que tienes para aportar?

Intentar este tipo de insight cuando intentas complacer a todo el mundo es imposible. Sin embargo, **al aplicar la regla del 20/80 podemos liberar tiempo para hablar con quienes realmente importan.**

Este tiempo va a multiplicar los resultados, porque comprendiendo en profundidad al grupo de personas que más sirve nuestro producto podemos mejorar el mensaje y encontrar personas similares.

**En Superhábitos pasamos por este proceso cada 5 o 6 meses, y cada vez que lo hacemos nuestro impacto se duplica o triplica.**

Al comienzo hablábamos a "personas con iniciativas y proyectos". Luego nos dimos cuenta de que el 20% estaba conformado por emprendedores, que ya tenían un negocio. Volvimos a pasar por el mismo proceso: nos dimos cuenta de que el 20% está

conformado por emprendedores que están haciendo crecer su negocio a la par de un trabajo de tiempo completo.

Al entender esto nuestras herramientas y consejos se vuelven específicos, multiplican de forma increíble los resultados para nuestros usuarios y, al mismo tiempo, eso hace posible que nuestra empresa crezca naturalmente.

\*\*\*

# La regla del 20/80 aplicada a tus Costos Fijos

Entre los principales obstáculos con que las personas se encuentran en el proceso de crear un negocio y dejar su empleo está en lograr que el negocio cubra todos sus gastos.

**Si no sólo estuviéramos aumentando nuestros ingresos, sino también redujeramos costos fijos, podríamos empezar a disfrutar de la independencia que un emprendimiento implica, ¿verdad?**

Sin embargo el reducir costos puede ser una experiencia dolorosa y estresante. Tal vez intentamos estar atentos a cada gasto que hacemos, y recortar todo el tiempo todo lo que se pueda. Eventualmente ese proceso nos desgasta, agota y dejamos de intentarlo. Y perdimos el control de nuevo.

Esta es una situación perfecta para aplicar el principio 20/80 y vivir en la zona del 20. **Lo más probable es que hay un 20% de los ítems origina el 80% de los gastos.**

Enfocando nuestras energías allí podemos, de nuevo, lograr muchos resultados con menos esfuerzo.

## **1. Haz una lista de tus gastos**

Si es la primera vez que la haces, no hace falta que sea demasiado específica.

## **2. Identifica qué nivel de gastos implica cada ítem en un mes promedio.**

## **3. Busca, dentro de esa lista, qué 20% de los gastos representan el 80%.**

Con toda esa información deberías haber llegado a una lista similar a esta:

Como se puede ver, en este caso 5 ítems representan el 73% de los Gastos.

## **4. No te preocupes por el resto de la lista, y concentra ahora tu energía en ese Grupo.**

Analiza los Gastos 1x1 y piensa posibles cambios que podrías hacer para estos gastos en particular. Haz una lista de todos los posibles cambios y qué impacto económico tendría cada uno. Esta segunda lista podría verse así:

Acción/Factores/Rubro	Unidad Resultado	Porcentaje Resultado
Cambiar a 2°s Marcas (Compras)	\$ 1.000,00	8%
Mudarnos a una zona más barata (Alquiler)	\$ 1.500,00	12%
Sub-alquilar una habitacion	\$ 600,00	5%
Cambiar a los chicos de Colegio	\$ 1.500,00	12%
Utilizar Bus en lugar de Automovil en la	\$ 1.000,00	8%
Comprar menos comida pre-cocinada	\$ 2.000,00	16%
Recortar las Suscripciones en la Tarjeta	\$ 800,00	7%
Ir a un mayorista en lugar de al superme	\$ 1.200,00	10%
Cambiar a una tarjeta con menos comis	\$ 90,00	1%
Combustible	\$ 2.500,00	21%
TOTAL	\$ 12.190,00	100%

## 5. Ahora, esta lista puede ser engañosa.

Como vimos antes, debemos ponderar no sólo cuánto algo produce de resultados, sino también el esfuerzo que nos implica. Tal vez mudarnos o cambiar a los niños a otro colegio implica mucho ahorro, pero también implica un esfuerzo gigante e innecesario.

Por eso debemos agregar esto a la consideración: **¿cuánto esfuerzo nos implica cada una de las opciones que pensamos? ¿Cuál es el combo que nos permite más ahorro con menos esfuerzo?**

Acción/Factores/Rubro	Unidad Resultado	Porcentaje Resultado	Cuánto ponemos nosotros (\$, Horas, Energías, etc.)	% Resultados/Unidad de Esfuerzo
Cambiar a 2°s Marcas (Compras)	\$ 800,00	9%	2	4,60%
Mudarnos a una zona más barata (Alquiler)	\$ 1.500,00	17%	10	1,73%
Sub-alquilar una habitacion	\$ 600,00	7%	8	0,86%
Cambiar a los chicos de Colegio	\$ 1.500,00	17%	10	1,73%
Utilizar Bus en lugar de Automovil en la	\$ 1.000,00	12%	8	1,44%
Comprar menos comida pre-cocinada	\$ 1.200,00	14%	4	3,45%
Recortar las Suscripciones en la Tarjeta	\$ 800,00	9%	4	2,30%
Ir a un mayorista en lugar de al superme	\$ 1.200,00	14%	2	6,90%
Cambiar a una tarjeta con menos comis	\$ 90,00	1%	6	0,17%
TOTAL	\$ 8.690,00	100%		

Así, podemos identificar 2 acciones puntuales que van a producir mucho resultado con poco esfuerzo, y podemos poner allí nuestras energías.

Lo mejor es que al hacer esto vamos a tener un nuevo margen financiero que podemos re-invertir en lo que de mejores resultados (tal vez cancelar deudas al comienzo, y luego en formación) y al tener claras las acciones para ahorrar también estamos más tranquilos mentalmente, y podemos producir mejor en nuestro negocio.

\*\*\*

Aplica esto en tu Negocio y escríbeme a [matias@superhabititos.com](mailto:matias@superhabititos.com) para saber cómo te fue ;)