

NOTICIAS DE PEQUEÑAS EMPRESAS



CENTER *for* RURAL AFFAIRS

Verano 2023



4-5

En la portada: Los dueños de pizzerías abren una tienda física con ayuda financiera del Centro

3

Agregue el “de boca en boca” a su plan de marketing y escuche a sus clientes entusiasmarse

6-7

Mi negocio está creciendo, ¿y ahora qué? Obtenga consejos de nuestros especialistas en desarrollo empresarial



Préstamos disponibles para vivienda

¿De poco a ningún historial o puntaje crediticio bajo? Es posible que te podamos ayudar.

Center for Rural Affairs cree en la construcción de comunidades sostenibles. Para servir a diversos miembros de la comunidad, a menudo somos más flexibles que los prestamistas tradicionales.



\$5,000 A \$100,000

Información y plazos:

- **Plazo:** Hasta 15 años y se amortizará hasta 30 años.
- **Pago inicial:** No requerimos que los solicitantes proporcionen un pago inicial en la propiedad que se va a comprar. Sin embargo, los solicitantes que proporcionen un pago inicial pueden ser elegible para una tasa de interés con descuento.
- **Uso de fondos:** Compra de vivienda, rehabilitación, renovación o reparación de emergencia a una propiedad ocupada por el propietario.

Para obtener más información, visite cfra.org/homeloans, llame al 402.687.2100 o envíe un correo electrónico a loans@cfra.org.



CENTER for RURAL AFFAIRS

145 MAIN STREET, PO BOX 136, LYONS, NE 68038

Small Business News (Noticias de Pequeñas Empresas) está disponible tanto en forma impresa como electrónica.

Center for Rural Affairs es un empleador y proveedor que ofrece igualdad de oportunidades.

Edición y diseño por Rhea Landholm.

Diseño adicional de Kylie Kai.

Impreso en Enterprise Publishing, Blair, NE.

Correcciones de dirección:

Llame 402.687.2100 o por email info@cfra.org

En la portada: En la portada: Cristina Hernández y Jonathan Galina de Chilangos Mexican Pizza en South Sioux City | Foto de Kylie Kai

Añada 'corre La Voz' a su Plan De Marketing

Por Juliet Wright. Jessie Eby contribuyó a este artículo.



¿Alguna vez ha hablado con sus amigos y familiares sobre una experiencia que tuvo con un negocio? ¿O alguna vez se ha sentido convencido de probar un nuevo negocio debido a la recomen-

dación de un amigo? Si es así, entonces ha participado en una de las formas más antiguas de publicidad: el marketing de boca en boca.

El marketing de boca en boca (o corre la voz) siempre ha jugado un papel fundamental en el marketing de los negocios, especialmente en las comunidades rurales más pequeñas donde las noticias viajan rápido. Conocemos y confiamos en nuestros vecinos; sus palabras tienen peso. Con el surgimiento de las redes sociales, los comentarios de los clientes (tanto negativos como positivos) se amplifican y pueden llegar a una audiencia mucho mayor. Ahora más que nunca, es importante considerar cómo el marketing de boca en boca juega en su plan de marketing.

► Publicidad Confiable

Cuando recibimos una sugerencia de un amigo o familiar de confianza, tiene más peso que la publicidad de paga. ¿Por qué? Porque sabemos que a esa persona no se le paga para que nos venda algo, simplemente nos está dando una recomendación genuina. El marketing de boca en boca es poderoso porque significa que sus clientes actuales están dando fe de sus productos o servicios, lo que brinda un cierto nivel de autenticidad a los clientes potenciales. Cuando los clientes experimentan algo realmente sorprendente, se convierten en sus mayores defensores, comparten sus críticas positivas con otros y ayudan a hacer crecer su negocio de manera significativa.

Por otro lado, el marketing de boca en boca puede tener efectos potencialmente desastrosos si su negocio no cumple con las expectativas de sus clientes. Una revisión negativa viajará más rápido que

una positiva y podría ser difícil de revertir. Piénselo: si su amigo recibe un servicio terrible en un restaurante y la comida es mediocre, ¿qué probabilidades hay de que haga una reserva allí?

► ¿El marketing de boca en boca es importante para mi negocio?

Si está leyendo esto y es propietario de un negocio, es seguro asumir que el marketing boca a boca es importante para su negocio. El marketing de boca en boca puede hacer o deshacer cualquier negocio, pero es esencial en industrias donde las relaciones con los clientes son cruciales y el servicio al cliente es parte de la experiencia. La mayoría de las empresas tienen al menos un cierto grado de servicio al cliente, pero si su empresa no se enfoca en vender un producto tangible y depende de los clientes habituales, probablemente caiga en este campo.

► ¿Cómo puedo aprovechar el marketing de boca en boca para mi negocio?

Lo complicado del marketing de boca en boca es que usted no puede controlarlo, lo cual, en esencia, es la razón por la que es tan impactante para tus clientes potenciales. En cambio, su enfoque principal debe estar en lo que puede controlar: la experiencia del cliente. Esfuércese por ofrecer un gran producto y una experiencia excepcional para sus clientes. A las personas les encanta hablar y compartir las cosas que les apasionan, así que dales algo bueno de qué hablar. ¿Qué le gustaría que sus clientes les dijeran a sus amigos sobre su negocio? Considere cómo puede brindarles una experiencia que le gustaría que compartan con sus amigos.

Lea más en cfra.org/blog. Para obtener asistencia de marketing para su empresa, comuníquese con nuestro personal en wbc@cfra.org o al 402.870.1521. 📧

Recurso empresarial



Cristina Hernández y Jonathan Galina abrieron una tienda en South Sioux City, Nebraska, Chilangos Mexican Pizza, con la ayuda del Center for Rural Affairs, incluida Verónica Spindola, especialista en préstamos para latinos, en la foto. | Fotos de Kylie Kai

Propietario de Restaurante Ofrece a Residentes de Iowa y Nebraska un Sabor Auténtico de la Ciudad de México

Por Liz Stewart | Carmen Montes y Carlos Bárcenas contribuyeron a esta historia.

Con el sueño de abrir un negocio y el impulso de contribuir financieramente a su hogar, Cristina Hernández comenzó a cocinar alimentos para vender en su casa, comenzando con las recetas que mejor conocía y aprendiendo otras nuevas en el camino.

Los platos de Cristina se hicieron populares y comenzaron a venderse tanto que ella y su esposo consideraron abrir su propio negocio con un restaurante. Eventualmente, pudieron hacer realidad ese sueño, y el 1ero de abril de 2020, Cristina y su familia abrieron Chilangos Mexican Pizza en South Sioux City, Nebraska.

Su ubicación es pequeña e inicialmente no contaba con una cocina completa o campana de cocina comercial. No tenían los recursos para comprar el equipo correcto y una demora de seis meses en la apertura dejó a Cristina sintiéndose derrotada. Preguntó a otros dueños de negocios cuál era el mejor lugar para encontrar ayuda y le dijeron que confiara en el Center for Rural Affairs (Centro de Asuntos Rurales).

“Mi familia siempre ha tenido una orientación por los negocios, así que sabíamos que podíamos hacerlo”, dijo Cristina. “Pero, no estábamos seguros de qué camino tomar al principio. Gracias a la orientación del Centro pudimos abrir nuestro restaurante”.

En 2021, con la asistencia financiera del Centro, Cristina pudo comprar el equipo de cocina necesario para operar su negocio.

Veronica Spindola, especialista de préstamos latinos del Centro, trabajó con Cristina en el proceso de préstamo.

“Cristina es una mujer impresionante, es muy trabajadora y le apasiona lo que hace”, dijo Veronica. “Me encanta su creatividad, no solo para crear un menú increíble y atractivo, sino también para crear un espacio de negocios que sea acogedor. Puedes sentir las buenas vibras nada más al entrar a su restaurante. Su espíritu emprendedor y buenas prácticas en el negocio la van a llevar muy lejos en su camino empresarial”.

Cristina también recibió coaching empresarial personalizado de parte de Veronica.

“Ella me recuerda que puedo hacer esto y seguir trabajando duro”, dijo Cristina. “A veces no es solo la orientación lo que ayuda, es la motivación para seguir adelante. Tener a alguien que creyera en mí y me apoyara realmente me animó y me dio confianza. El Centro realmente me ha ayudado a establecer mi negocio”.

Cristina y su esposo, junto con cinco empleados de tiempo completo y tres de medio tiempo, dirigen las operaciones diarias de Chilangos Mexican Pizza. Se enfocan en brindar una auténtica experiencia de comida mexicana.

El menú incluye chilaquiles, chiles rellenos, tortas, gorditas, huaraches, hamburguesas y más preparados al momento con ingredientes frescos. Sus pizzas también son frescas y preparadas con ingredientes mexicanos como chorizo o asada.

Cristina dice que es posible que los clientes no encuentren pizzas como la suya en ningún otro lugar.

“Mi esposo es de la Ciudad de México y los que han podido visitar la Ciudad de México o los que son de la Ciudad de México saben que la gastronomía allí es muy amplia”, dijo. “Me llevó allí para que pudiera experimentarlo, porque quería algo que le recordara a su hogar”.

Ese viaje solidificó su decisión de abrir algo localmente que fuera lo más auténtico posible.

“Siempre me ha gustado la cocina, y desde que tenía 15 años he estado trabajando en restaurantes, así que estoy familiarizada con la administración de un restaurante”, dijo Cristina. “Entonces, combinamos nuestros dones y sueños en la gastronomía”.

Junto con la autenticidad, los propietarios se enorgullecen de ir más allá por y para sus clientes.

“Si un cliente entra y pide algo, haremos todo lo posible para satisfacer esa necesidad; le diremos que no si es necesario, pero siempre estamos buscando maneras de que sea un sí”, dijo Cristina. “Les digo a mis empleados que no trabajan solo para mí, también trabajan para nuestros clientes porque ellos son los que pagan. Yo solo firmo los cheques, pero al final del día son los clientes a quienes están sirviendo. Como resultado, lo ven como una oportunidad para tratar bien a los demás”.

Eventualmente, a Cristina le gustaría abrir otro restaurante o expandir su negocio actual, y siempre tiene en mente al Centro para pedir ayuda.

“Trabajar con el Centro ha sido fantástico”, dijo. “Cada vez que tengo un problema o una situación, llamo y hago preguntas. El Centro no solo ofrece ayuda financiera, es mucho más. Puedes aprender de sus recursos y clases, y también tienes una conexión con personas que te animan a dar lo mejor de ti cada día”.

¿Necesita financiamiento para equipos o reparaciones para su negocio? Comuníquese con su especialista en préstamos regionales. Encuentre el suyo en las páginas 10 y 11.

Artículo Destacado



Crezca con su negocio

Por Brissa Borjas-Esparza, especialista en desarrollo empresarial. Jessie Eby contribuyó a este artículo.

Nadie se propone quedarse pequeño cuando inicia su negocio. De hecho, el crecimiento es la motivación que impulsa la mayoría de las decisiones que se toman en una empresa. Es fácil pensar en ideas sobre cómo crecer, pero ¿qué debería hacer una vez que sus esfuerzos comienzan a dar frutos?

Mi negocio está creciendo, ¿y ahora qué?

La vida del propietario de un negocio es un poco como una montaña rusa. Trabaja muy duro para despegar su negocio, ascendiendo poco a poco. Su crecimiento es un poco como la velocidad y el impulso que acumula cuando baja del primer pico. Este impulso puede ayudarlo a avanzar a través de las siguientes curvas y giros si es que tiene un plan para aprovechar. Aquí hay algunas cosas que debe considerar a medida que usted avanza.

Entienda a su audiencia

No importa lo que haga, es importante mantener a su audiencia en el centro de sus decisiones. Desde el marketing hasta las operaciones, su objetivo debe ser brindar un buen servicio a sus clientes. Conocer a su audiencia puede ayudarlo a tomar decisiones informadas sobre su oferta de productos, operaciones comerciales y estrategia de marketing. Puede encontrar información demográfica clave analizando datos de múltiples fuentes. Preste atención a las preferencias de compra o contratos de servicio de sus clientes. Esto puede impulsar decisiones que afectan los ingresos, como la oferta de productos, la participación de mercado y la expansión regional.

Centrarse en clientes potenciales

Los clientes potenciales son importantes, incluso cuando su negocio comienza a crecer. Obtener clientes potenciales tanto de forma orgánica como a través de esfuerzos de marketing aumenta el conocimiento de la marca y aumenta las ventas.

Es probable que el marketing “de boca en boca” comience a desempeñar un papel

en su negocio a medida que gane impulso, pero es importante continuar generando y dando seguimiento a sus clientes potenciales. Esto garantiza un flujo constante de negocios, incluso durante los ciclos de escasez de su negocio.



Crear una visión

Visualizar un camino para el crecimiento hace que la expansión de su negocio sea un proceso más fluido. Establezca objetivos que respalden el crecimiento y compártelos con toda su empresa. Es importante que su equipo esté en sintonía sobre sus objetivos de crecimiento y los pasos que se seguirán para alcanzarlos. Llegamos más rápido cuando vamos juntos.

Consulte su plan de negocios

Hemos mencionado antes la importancia de consultar su plan de negocios. Cuando su negocio comience a crecer, es importante volver a su plan de negocios para determinar si es necesario realizar algún cambio para adaptarse a su nuevo crecimiento. Aquí hay algunas preguntas que debe considerar al revisar su plan de negocios.

- Planificación: ¿Son suficientes todavía los recursos con los que empezó?
- Proyecciones: ¿Su crecimiento va por buen camino junto con el cronograma que estableció inicialmente? ¿Sus proyecciones de ventas siguen por buen camino?
- Préstamos: ¿Su empresa necesita fondos adicionales para respaldar su crecimiento?
- Personal: ¿Tiene suficiente personal para manejar el negocio en su nivel actual? ¿Es hora de considerar contratar empleados?
- Capital: ¿Tiene suficiente dinero para sostener las operaciones a este ritmo? ¿Qué planes necesita hacer para tener en cuenta el crecimiento futuro?

- Flujo de caja: ¿Está funcionando su método actual de gestión del flujo de caja?

Si su empresa necesita fondos adicionales o si tiene preguntas sobre capital y crecimiento, comuníquese con nuestros especialistas en préstamos. Podemos ayudar con entrenamiento personalizado e incluso podemos ayudar financieramente. Encuentre a su especialista en préstamos en las páginas 10 y 11.

Planifique el crecimiento futuro

El mejor indicador del éxito a futuro es analizar honestamente su desempeño pasado. ¿Qué salió bien? ¿Qué se podría haber mejorado? Mirar hacia el pasado puede ayudar a identificar nuevas estrategias de crecimiento.

Nuestro mejor consejo para dueños de negocios

Ser propietario de un negocio no es fácil. Éstos son algunos de nuestros mejores consejos.

Construir una red de apoyo

Ser propietario de un negocio puede resultar aislante. Tener una red de personas con ideas afines con las que podemos intercambiar ideas, resolver dificultades y acudir en busca de apoyo/ofrecer apoyo puede ayudar. El Centro de negocios para Mujeres del Center for Rural Affairs (Centro de Asuntos Rurales) organiza eventos de networking en comunidades selectas de Nebraska. También puede conocer a otras personas en grupos empresariales dentro de su comunidad, como cámaras de comercio y clubes comunitarios.

Ser específico con sus objetivos de negocio

Los grandes objetivos son fantásticos, pero si puede dividirlos en objetivos más pequeños y granulares, los vuelve más realistas. Progresar con regularidad y celebrar las pequeñas victorias a lo largo del camino le ayudará a mantenerse encaminado hacia sus grandes objetivos. Delegar cuando sea posible

No tiene que hacerlo todo. Descubra cuáles son sus fortalezas y busque a otros para completar el resto. A todos nos va mejor cuando podemos concentrarnos en nuestras fortalezas y confiar en que otros carguen con el peso en las áreas en las que no sobresalimos.

Encontrar su mejor nicho y apegarse a él

Su mercado objetivo no espera que usted sea el mejor solucionador de problemas. Acude a usted por un servicio muy específico; concéntrate en hacerlo bien.

No renuncie a su trabajo regular de inmediato

Es fácil dejarse llevar por el entusiasmo cuando su negocio comienza a crecer. Continúe en su trabajo regular un poco más de tiempo. Cuando esté listo para hacer de su negocio su principal fuente de ingresos, hágalo con un plan sólido para su éxito financiero.

Recuerde, los dolores del crecimiento son inevitables. A medida que el crecimiento impulsa el cambio, es probable que en ocasiones las cosas se vuelvan incómodas. Siga adelante y no se desanime. 🚀



¿Necesita asistencia empresarial personalizada e individualizada? Nuestros especialistas y consultores de negocio pueden trabajar con usted de manera virtual o en persona para la planificación comercial, objetivos financieros y más. Solicite una cita enviando un correo electrónico a wbc@loans@cfra.org

Nuestros productos de préstamo

Aplique en cfra.org/loans

✓ Préstamo para pequeñas empresas

Hasta \$250,000 para capital de trabajo, equipo, inventario, y bienes raíces.

✓ Préstamo Express

Para prestatarios con necesidades crediticias menos de \$20,000. Menos documentos y decisiones más rápidas.

✓ Préstamo de vivienda

Los préstamos hipotecarios entre \$5,000 y \$100,000 están disponibles para su compra devivienda, rehabilitación, renovación o reparación de emergencia a una propiedad ocupada por el propietario.

✓ Préstamo para procesamiento de carne

Préstamos entre \$50,000 y \$5 millones están disponibles para la expansión de negocios existentes, puesta en marcha de nuevos negocios, compra de bienes raíces, nueva construcción, actualización o expansión de instalaciones, compra de equipos, mejoras de eficiencia energética a instalaciones y equipos, compra de un negocio existente, o capital de trabajo.

Servicios de desarrollo empresarial

Asesoramiento empresarial

Los especialistas en desarrollo comercial están disponibles para consultas sobre resolución de problemas comerciales, flujo de caja y presupuesto, paquetes de préstamos, y más.

Especialistas en préstamos

Contamos con una red estatal de especialistas en préstamos listos y dispuestos a ayudarlo en el camino de su pequeña empresa. Encuentre a su especialista en cfra.org/es/find-your-lender.

Lista de verificación

Tienes una gran idea para un nuevo pequeño negocio. ¡Felicidades! Ese es el primer paso. Pero, debe hacer algunas otras cosas para convertir esa idea en un negocio. Ofrecemos una lista de verificación en línea con acciones para comenzar. Visite cfra.org/business-start-checklist.

Eventos y redes de conexión

Organizamos varios talleres y oportunidades para establecer contactos enfocados en la preparación para emergencias, marketing, planes de negocios, redes sociales, industrias específicas, y más. Para mantenerse actualizado, visite cfra.org/events.



Financiado en parte a través de un acuerdo de cooperación con la Administración de Pequeñas Empresas de EE. UU. Todos los programas financiados por SBA se extienden al público de manera no discriminatoria. Center for Rural Affairs es un proveedor y empleador que ofrece igualdad de oportunidades.

Premio Emprendedor del Año

Galardon Destacado



Sobre el premio: El Premio Emprendedor, reconoce a los emprendedores que han recibido los servicios del Centro y han logrado un éxito notable. En los negocios al tiempo que demuestran los valores de innovación, liderazgo comunitario y responsabilidad social.

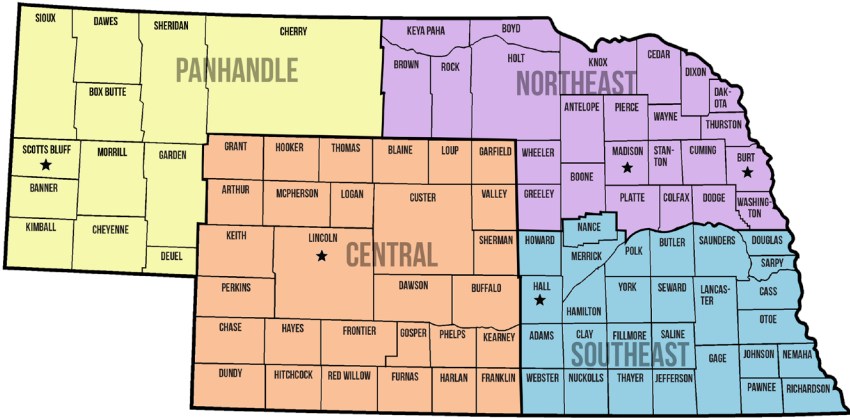
Información del premiado: Reyna Sibrian, su hermana Blanca González y su madre, Joaquina Rojas, ejemplifican el espíritu emprendedor que es crucial en las zonas rurales de Nebraska. El espíritu empresarial construye economías locales sólidas, crea empleos y aumenta los ingresos.

Con la esperanza de brindar un ambiente hogareño y un plan de estudios bilingüe para los niños desde bebés hasta quinto grado, Reyna, Blanca y Joaquina abrieron la guardería Bambino en South Sioux City en febrero del 2019.

Con un préstamo para pequeñas empresas y asesoramiento del Center for Rural Affairs, las tres mujeres pudieron comprar el edificio donde dirigen parte de su guardería. Verónica Spindola, especialista en préstamos latinos, los ayudó con el proceso de préstamo y recibieron financiamiento a fines de 2018.

Además, Reyna asistió a talleres de marketing, de negocios, y también recibió asesoramiento empresarial personalizado a través del Centro.

Encuentre su prestamista



Directores

Directora de Servicios de Préstamo:
 Kim Preston
 PO Box 136, Lyons, NE 68038
 Tel: 402.687.2100 x 1008
 Fax: 402.687.2200
 kimp@cfra.org

Directora Del Centro De Negocios De Mujeres:
 Jessica Campos
Habla español
 3180 W Hwy 34, Sala 200
 PO Box 294, Grand Island, NE 68802
 Tel: 402.870.1521
 Fax: 402.687.2200
 jessicac@cfra.org

Especialistas en préstamos

Región Panhandle:
 Nicci Chitwood, Loan Specialist
 615 S Beltline Hwy West, Suite 1
 Scottsbluff, NE 69361
 Tel: 308.631.0157
 nicholec@cfra.org

Región Central:
 Becky Parker, Loan Specialist
 PO Box 1761
 North Platte, NE 69103
 Tel: 308.534.3508
 beckyp@cfra.org

Región Noreste:
 Lori Schrader, Senior Loan Specialist
 PO Box 332
 Norfolk, NE 68072
 Tel: 402.870.7070
 loris@cfra.org

Región Sureste:
 Garrett Seagren, Lending Assistant
 145 Main St., PO Box 136
 Lyons, NE 68038
 Phone: 402.580.1007
 garretts@cfra.org

Especialistas en préstamos latinos

Griselda Rendon
Habla español
3180 W Hwy 34, Sala 200
Grand Island, NE 68801
Tel: 308.850.4820
griseldar@cfra.org

Veronica Spindola
Habla español
PO Box 343
Columbus, NE 68602
Tel: 402.942.1113
veronicas@cfra.org

Especialista en desarrollo empresarial (disponibilidad en todo el estado)

Brissa Borjas Esparza
Habla español
3180 W Hwy 34, Sala 200
Grand Island, NE 68801
Tel: 402.870.2749
brissabe@cfra.org

Preguntas y proceso de solicitud



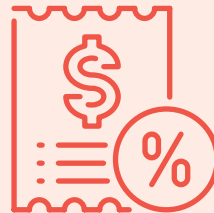
..... cfra.org/loans



..... 402.687.2100



..... loans@cfra.org



Mapa de Servicio



Únete a la conversación. Nuestros especialistas en préstamos ahora están en Facebook.



CENTER *for* RURAL AFFAIRS

145 MAIN STREET, PO BOX 136
LYONS, NE 68038