



JUNE 2021

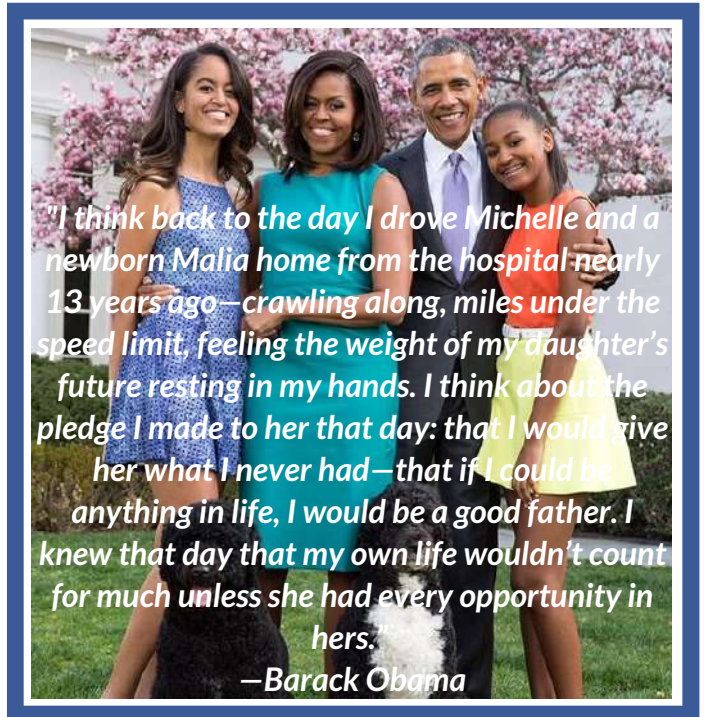
# District 4 Business News

## Councilwoman Dionne Faulk Celebrates Father's Day & Graduation Commencement Ceremonies

In the month of June I'm wishing joyous celebrations to all Dads on Father's Day, June 20th, and Graduates participating in commencement ceremonies this month.



CONGRATULATIONS  
*Grads!!*



*"I think back to the day I drove Michelle and a newborn Malia home from the hospital nearly 13 years ago—crawling along, miles under the speed limit, feeling the weight of my daughter's future resting in my hands. I think about the pledge I made to her that day: that I would give her what I never had—that if I could be anything in life, I would be a good father. I knew that day that my own life wouldn't count for much unless she had every opportunity in hers."*

—Barack Obama



*"YOU MUST HAVE SOME VISION FOR YOUR LIFE. EVEN IF YOU DON'T KNOW THE PLAN, YOU HAVE TO HAVE A DIRECTION IN WHICH YOU CHOOSE TO GO."*

THANK YOU  
*Dads!!*



## Cash for Kitchens Program Receives a COVID-19 Update

The Cash for Kitchens (C4K) Program was developed by West Basin Municipal Water District to provide water efficiency surveys to restaurants and other foodservice facilities to assist in saving water and gas.

Restaurants and commercial kitchens, including schools are invited to participate in the updated program with proper modifications in place during the pandemic to protect staff and the public. The new West Basin website portal is mobile-friendly, allowing participants flexibility to complete a water use survey online and at their own pace.

The C4K survey collects information on current water usage and efficiency of water-using plumbing fixtures. A custom report will identify water-saving opportunities, strategies, and eligibility for water-efficient devices. Technical support is available to ensure surveys are completed successfully.

Participants who take the survey are eligible to receive the following benefits:

- a mailed, contactless water efficiency package, free of charge including water-saving spray valves and flow restrictors and
- enhanced rebates up to \$6,000 per device for water-saving steamers and dishwashers.

To qualify, commercial kitchen or food service facilities must be located within the West Basin service area and be a new program participant. The public is encouraged to invite their favorite local restaurants to participate in this program.

To learn more and get started in the program, visit [www.westbasin.org/c4ksurvey](http://www.westbasin.org/c4ksurvey) or contact Martha Segovia at: [martha@southbaycities.org](mailto:martha@southbaycities.org).

## Official Reopening is June 15th Here's What's Changing

California will fully reopen its economy on June 15, eliminating restrictions that have been in place for months.

Dramatically fewer virus cases and increasing vaccinations mean it's safe for the state to remove nearly all restrictions, state health director Dr. Mark Ghaly has said.

More than 51% of Californians were fully vaccinated as of Monday, with about 70% of residents receiving at least one dose. Daily COVID-19 cases continue to decrease to numbers not seen since before the peak of the pandemic.



So, what changes on June 15? Here's what Californians can expect, according to guidance released by the California Department of Public Health:

- **Restaurants, retail: Business as usual**
- **Face mask rules eased**
- **Big events will require proof of vaccination**
- **Workplace restrictions may not change**

Click here to read the full article: [desertsun.com](http://desertsun.com)



---

## The 10 Rules Found in Every Good Remote Work Policy

*All companies have standards for the office, but remote work can complicate those rules. Here are 10 guidelines to help you establish a professional remote work policy.*

Fully remote jobs and work from home policies are on the rise, particularly in the tech industry. Typically embraced for its flexibility, remote work has been made possible by mobile devices and cloud-based applications, 451 Research senior analyst Raul Castanon-Martinez said. Now that people are able to conduct the same work at home, motivation for coming into the office has plummeted.



Most traditionally-staffed organizations begin by allowing employees to test remote working with part-time to test the waters, said Castanon-Martinez. But eventually, he said he believes that this will lead to an "'Uber-ization' of the workforce," with more people shifting to full-time remote positions.

Indeed, over a third of full-time employees are projected to work remotely in the next 10 years, according to a recent report from Upwork. Currently, 63% of companies have at least some remote workers, yet the majority don't have any remote work policy in place, said the report.

The lack of policies isn't that surprising, though. "Unspoken or informal policies are more common," said Castanon-Martinez. "This is probably a result of the learning curve that organizations go through in the early stages." Remote jobs are still a new concept, and companies need to adapt. But unspoken rules can create confusion. To set employees up for success, they need to understand what their expectations are--whether they are working in or out of the office. Without remote work policies, a disconnect can form between employees and their supervisors, which is unproductive and unhelpful.

[Click here for 10 guidelines to kick off your remote work policy.](#)

## What is Business or Commercial Identity Theft?

Business or commercial identity theft happens when thieves use an existing business' name to get credit, or they may bill a business' clients for products and services. Sometimes the Social Security number of a company's officer or another representative is required to commit business identity theft.

A big problem is that identifiers, such as federal IDs or employer identification numbers, are readily available in public records, dumpsters, or internally at banks and other creditors—which makes the ease of access to these numerical identifiers a catalyst for business identity theft. Business identity theft perpetrators are often former employees or current employees with direct access to the books and other forms of financial documentation. These schemers have ample opportunity to pad the books in favor of fraud.

Business identity theft victims don't usually find out about the crime until big-time losses accumulate, or an audit occurs and someone discovers discrepancies on the books. Because of the hidden nature of the transactions, businesses can lose vast amounts of money. Business identity theft can remain undetected for years.

For more information go to [Secretary of State Business Identity Theft Resources :: California Secretary of State](#)



---

# The 4 Essentials to Building Your Brand on Social Media



## 1. Choose networks that support your brand image.

According to Convince and Convert, 22 percent of Americans use social media multiple times a day, making it one of the best mediums on which to build your brand. There are literally hundreds of social networks out there, but most of them aren't worth investing your time and energy.

Instead, find the platforms that support your brand image, taking the following factors into consideration:

- **Facebook** is by the far the best platform for promoting brand awareness, as nearly three quarters of Americans adults use the site. Facebook is a great platform for promoting virtually any brand, due to its very heterogeneous user base.
- **Instagram** is a great option for brands that rely heavily on images, such as clothing companies and retailers. It's also particularly effective for reaching young adults, Hispanics and African Americans.
- **Pinterest** is an excellent social network to reach women, especially for brands selling jewelry or clothing.
- Finally, if you operate a business-to-business company, **LinkedIn** is a stronger choice for promoting business-related content and connecting with other corporate influencers.

## 2. Provide valuable and shareable content.

It should go without saying, but you'll create a much stronger brand reputation if you focus on creating useful content that viewers will want to share, rather than cranking out content to meet arbitrary publishing calendars or that covers subjects only you'd want to read.

Keep the following principles in mind as you craft content for social sharing:

- Every single piece of content you share should support your brand image. Remember, humor can be difficult to pull off. If you can use memes effectively, they can be powerful brand-building tools. But if you aren't 100 percent sure how your audience will respond to your image, resist the temptation to create memes or engage in clickbait strategies that have the potential to reflect poorly on your company.
- Figure out which content is most likely to gain visibility on your social networks. Images may resonate better with your audience than blog posts, but you won't know that if you don't look at your data.
- Don't be afraid to use visual content. Articles with images receive 94 percent more views. Twitter content with images receives nearly twice as many views as text posts, even though there are seven times more text posts on Twitter.

One of the easiest ways to create content for deployment on social media profiles that'll support your brand building efforts is to see what types of posts others have been successful with and put together your own, better versions.

Say, for example, that one of your competitors has received good social traction with a blog post titled "12 Strategies for Increasing Website Traffic."

Instead of wasting your time building content around unproven topics, you could release a stronger content piece on this same subject. For instance, you could put together a post titled “102 Strategies for Increasing Website Traffic,” or you could go through your competitor’s list of techniques and put together your own guide that goes into more depth on how to put these principles into action.

To find the content pieces that are performing well in your industry, use tools such as BuzzSumo and sort based on past social engagement. To learn more about implementing this technique, check out the Backlinko blog’s guide on the subject.

### 3. Leverage influencers.

Publishing killer content to your social profiles is important, but it’s only one part of the equation. If you have a relatively unknown brand, your voice is likely getting lost in the noise. While you can eventually build your own audience through the creation of great content, this strategy is going to take time.

A much faster approach is to leverage the audiences existing influencers in your industry have already built. There are a few different ways you can do this:

- Mention their names or cite their websites in your content pieces. Influencers with Google Alerts or other notifications set up on their names will see your content after it’s published.
- Tag any influencers you’ve referenced when sharing content to your social media profiles.
- Email influencers after you’ve published your content to let them know they’ve been referenced in your work.

The goal of all these different actions is to get them to share your content piece with their followers via social networking. It can take time to build up the kinds of relationships that lead to influencer sharing, but if you’re consistent about producing quality content, your efforts will get noticed.

### 4. Use social campaigns to promote content.

Finally, keep in mind that, in an age of diminishing organic reach, paid campaigns -- especially those run through native advertising platforms -- may be one of your better options for building your brand on social networks.

A growing number of brands use strategies such as contests and other social media campaigns to successfully gain visibility and generate leads.

To take advantage of this effect, provide your audience with valuable incentives that encourage user participation and make sure that your campaigns offers value to all participants.

While social media is one of the most powerful ways to reach new leads, it’s easy to waste time or alienate people if you don’t use it appropriately. That’s what makes having a sound social media strategy in place so important.

If you make it a priority to consistently share great content and leverage the power of existing social media influencers, your brand building efforts are bound to pay off in the long-run.



# Business Systems: The Key to Business Success

Business systems are composed of detailed procedures that business owners can replicate for consistent, measurable results. Business owners who implement these systems can free up valuable time to work on their businesses—not in them.

As businesses across industries struggle with the COVID-19 pandemic, many business owners are discovering holes and gaps in their daily operations. These entrepreneurs are seeking ways to overhaul their processes. Business systems may be the key to solving many of their current problems.

According to Michael E. Gerber, author of “The E-Myth,” the core components of business systems are key to business growth. In a recent interview with QuickBooks, he explains why business systems are the solution to virtually all common problems small business owners encounter.

Bottom line: Business systems can bring consistency to your business activities. Consistency allows you to focus your efforts on your business goals.

## What is a business system?

A business system is a group of interdependent elements or tasks that meet a business objective. You should document every step for each business process or activity.

Business activities consistently produce results. Strategizing how you complete these tasks can help streamline daily operations. Business activities may include:

- Lead generation
- Prospect conversion
- Invoicing
- Accounting
- Bookkeeping
- Marketing
- Sales
- Operations
- Order fulfillment
- HR
- Training
- Payroll

Business systems connect an organization’s departments, steps, and strategies, turning your internal operations into a well-oiled machine. With a cohesive system, all parts of your company work together to achieve your overall business strategy.

Ultimately, business owners who create and maintain business systems can scale their businesses without daily input or check-ins.

The benefits of business systems

Running a business is time-consuming. Business systems can provide a plethora of benefits for business owners looking to scale their efforts, free up valuable time, and produce real results. Systematizing your daily operations can yield five benefits.

### 1. Greater freedom

Many business owners are their company’s Chief Doer, but they never relinquish that role. Gerber says holding on to that control can be a fatal mistake for an organization looking to grow. Business owners must be willing to hand over the reins to their team members. Systems are the framework through which business owners can delegate tasks.

Strategizing and implementing the appropriate business systems can help you scale your business and free up time to work on your business. Use the “working on versus working in” theory to devote your time and energy to activities that can help your business grow. Don’t just focus on the daily operations that merely sustain current success.

Systematizing your business means spending more time growing it and less time running it. Are you going on vacation? Enjoy your break, knowing work will get done. Do you want to focus your efforts on acquiring new skills essential for building your organization? Business systems will help your team complete their initiatives while you’re out. Streamlined procedures can provide much-needed peace of mind when you’re not there to do things yourself.

Continued on next page



## **2. Better delegation**

96% of business owners are reluctant to delegate, according to a QuickBooks Live Business survey. Gerber says the failure to delegate can make it impossible to grow your business. Gerber indicates that nothing is off-limits when it comes to delegating a business owner's responsibilities.

"Business owners should give everything up," Gerber says. "And when they give everything up, they begin to understand what they shouldn't give up. So until they give up everything, they will never understand what they shouldn't give up." However, Gerber explains, business owners shouldn't give up responsibilities without developing systems that produce results. Gerber uses Ray Kroc as an example. Kroc joined McDonald's in 1954. And his efforts transformed McDonald's into a global multibillion-dollar corporation.

"[Kroc] delegated the management work, and he delegated the leadership work," Gerber explains. "And each of those plateaus of work is a different form of work. And every one of those forms of work was a system that effectively worked again and again and again. He could depend upon them to work in the hands of people who were authoritatively transformed by using the system that worked."

The above illustrates how business systems streamline delegation. Workers can memorize and apply a dedicated system for a given business process, ensuring they do the job correctly. Furthermore, you can create these systems for virtually every facet of your business and turn new hires into capable team members.

## **3. Improved consistency**

The right business systems can ensure your team produces the best results every time, with or without your involvement. Creating systems with detailed, sequential steps can help your employees follow appropriate procedures and produce the same caliber of product or service. Process improvements can enhance customer experience, streamline product development, and marry previously siloed parts of your business.

## **4. Added value**

Do you plan to scale your business and sell it down the line? A streamlined business may have a competitive advantage when it comes time to sell. Your organization may be more valuable if you can show how your business systems provide tangible value.

Buyers will be looking for robust systems that show the business will flourish after you depart. Systematizing your procedures today can pay dividends in the future. Channeling your business processes into cohesive systems can help it grow and endure.

## **5. Focused talent**

Build business systems on delegation. Matching the right tasks to the right individuals in your organization allows your staff to focus on what they do best. Assign team members with specific knowledge and skills to tasks that suit them best. And delegate the right responsibilities to new hires from day one. Matching tasks can lead to process improvements that enhance efficiency and turn your organization into a well-oiled machine.

COVID-19 and business systems

Most business owners have faced new challenges due to COVID-19. But Gerber doesn't believe the current pandemic is the crux of the problem. He claims, around 550,000 companies close their doors for good each year—pandemic or not.

"The tragedy of the pandemic... is not the tragedy that businesses have to confront," Gerber explains. "[It's] the lack of understanding of what a business is, how one must work in order to grow effectively... and how to truly pass over the kinds of frustrations that every single small business owner has."

Ultimately, Gerber argues that business systems can help small businesses weather any situation, including pandemics. Business systems and procedural changes can transform your daily efforts in the face of the current pandemic and beyond. From marketing systems to accounting systems, streamlining various areas of your business can yield great results.

---

# **SB93 Says Some California Employers Must Offer to Rehire Laid-off Employees**

California recently enacted an employee recall law that may substantially affect employers in the tourism and travel industries amid the emerging post-Covid-19 economy. On the heels of Governor Gavin Newsom's announcement to fully reopen its economy on June 15, 2021 – presuming the welcome and waning Covid-19 hospitalization rates – the state took another step to protect laid-off employees who had worked in hotels, clubs, event centers (e.g. concert halls, stadiums, sports arenas, racetracks, coliseums, and convention centers), airports and building services in retail and commercial buildings, before the Covid-19 emergency in March 2020.

SB 93, codified as Labor Code section 2810.8, requires owners and operators of covered businesses to provide a written offer of employment to laid-off employees, regardless of change in ownership or assets or relocation of the business since the employee's layoff, so long as the business conducts the same or similar operations as before the pandemic. This applies to employees laid off by the Covid-19 emergency including those who may have lost their jobs due to measures taken by federal, state and local governments in response to the pandemic such as public health directives and government shutdown orders. It also applies to employees laid off due to lack of business, reduction in force, or for other economic, non-disciplinary reasons. A laid-off employee is qualified and entitled to this offer of recall if the employee held the same or similar position at the business at the time of the employee's most recent layoff.

## **Employer's obligation under SB 93**

Within five days of establishing a job position – which could mean either when the business creates the position or makes it available – the employer must offer a laid-off employee this and any other job position if they qualify. The offer must be in writing and given by hand or by mail and also transmitted by email and text message if the employer has the employee's email address and phone number. If multiple employees qualify for a job position, the employer must offer the job in order of seniority of hiring date. The employer must allow five days for the employee or employees offered a position to accept or decline the offer before hiring someone else.

Employers must also provide written notice within 30 days to a laid-off employee who is not rehired due to lack of qualification, and this notice must include the length of service of the person hired instead of the laid-off employee and any other reason for the employer's decision. In addition, an employer must retain a copy of the notice of the layoff provided to employees and communications of the recall offers. This obligation lasts three years from the date of the written notice of layoff.

The state Labor Commissioner's Office, also known as the Division of Labor Standards Enforcement, will enforce the new law using the stick granted by state legislature. Laid-off employees are protected against retaliation for trying to enforce their rights granted under SB 93, even if their allegation of noncompliance is incorrect. An employee who files a complaint with the Labor Commissioner and prevails can be awarded damages and their job, while the employer faces penalties of \$100 for each employee who proves a violation under the law. As written, SB 93 does not appear to permit a private right of action.

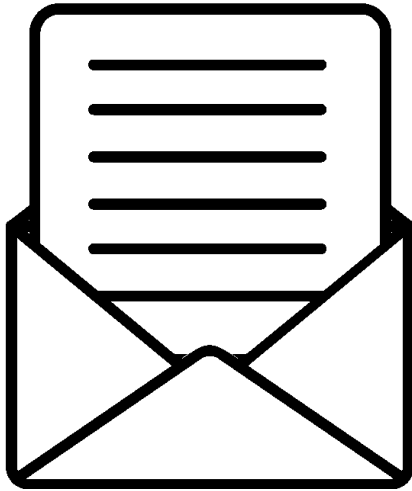
## **Looking ahead**

This new law will remain in effect through 2024. As the reader may intuitively note, there are a number of terms in the statute that are not specifically defined as to which nuance may matter. There are also likely to be real world scenarios that the legislature did not address. For example, if individual hotels are owned by separate Limited Liability Companies but each has the same sole member, are they separate employer or one joint employer. How does this work if employee X works at one facility in a unionized position in Oakland but also works for the same employer in a non-union facility in the East Bay? While Los Angeles area employers in these covered industries have been subject to a similar city ordinance since June 14, 2020, other businesses in the state may need to pause and assess their employee rosters from last year before hiring new employees. Employers may benefit from waiting for guidance on this new but ambiguous law from the Labor Commissioner. We hope to see the Labor Commissioner issue guidance on SB 93 soon.



---

## JOIN OUR LIST



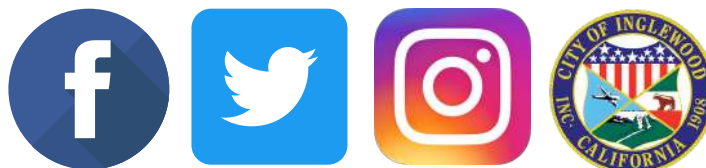
CLICK [HERE](#) TO STAY  
CONNECTED WITH WHAT IS  
HAPPENING IN DISTRICT 4

## CONTACT US

City Council Office  
One West Manchester Boulevard  
Inglewood, CA 90301  
[lpenix@cityofinglewood.org](mailto:lpenix@cityofinglewood.org)  
310.412.8605



## FIND US HERE





JUNIO 2021

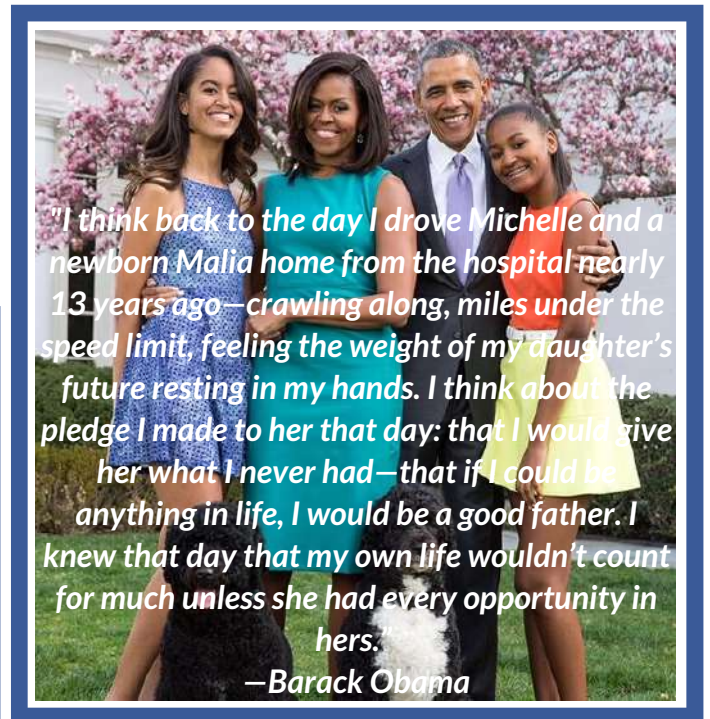
## NOTICIAS DE LOS NEGOCIOS DEL DISTRITO 4

### La Concejal Dionne Faulk Celebra el Día del Padre y las Ceremonias de Graduación

En el mes de junio les deseo muchas felicidades a todos los Padres en el Día del Padre, 20 de junio, y los graduados participando en las ceremonias de graduación este mes.



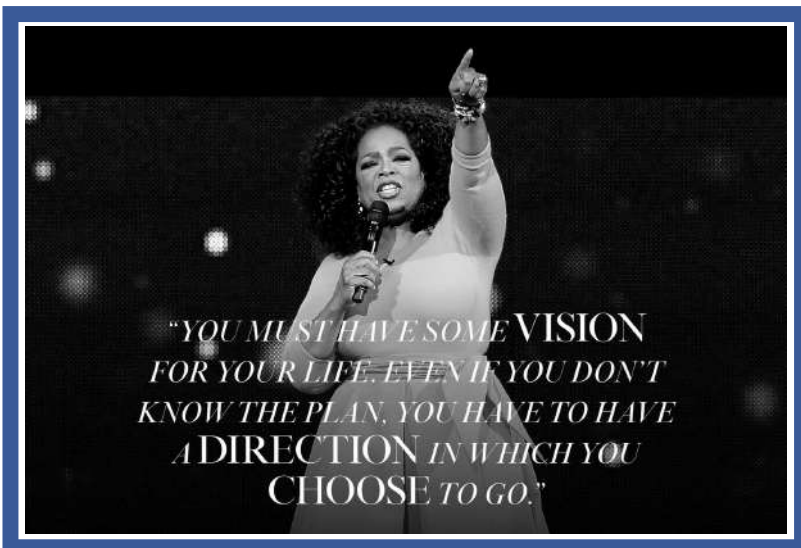
¡FELICIDADES  
Graduados!!



*"I think back to the day I drove Michelle and a newborn Malia home from the hospital nearly 13 years ago—crawling along, miles under the speed limit, feeling the weight of my daughter's future resting in my hands. I think about the pledge I made to her that day: that I would give her what I never had—that if I could be anything in life, I would be a good father. I knew that day that my own life wouldn't count for much unless she had every opportunity in hers.*

*—Barack Obama*

¡GRACIAS  
Padres!!



*"YOU MUST HAVE SOME VISION FOR YOUR LIFE. EVEN IF YOU DON'T KNOW THE PLAN, YOU HAVE TO HAVE A DIRECTION IN WHICH YOU CHOOSE TO GO."*



## Dinero para las Cocinas Recibe Actualización del COVID-19

El programa de Cash for Kitchens (C4K) fue desarrollado por el Distrito Municipal de la Cuenca del Oeste para proveer encuestas sobre la eficiencia del sistema de agua a los restaurantes y otras instalaciones de la preparación de comida para ayudarlos a conservar el agua y el gas.

Se les invita a participar a los restaurantes y las cocinas comerciales, incluyendo las escuelas, con el programa actualizado durante la pandemia para proteger el personal y el público. El nuevo portal del sitio de la red de la Cuenca del Oeste es fácil y móvil y muy flexible para que los participantes puedan completar la encuesta en línea a su paso individual.

La encuesta de C\$K recopila información del uso del agua y la eficiencia de los elementos fijos de la plomería de agua. Un informe a la medida identificará las oportunidades y las estrategias de reducir el uso del agua y calificar para los aparatos de la reducción del uso del agua. El apoyo técnico estará disponible para asegurar que las encuestas se completan satisfactoriamente.

Los participantes que completan la encuesta serán elegibles para recibir los siguientes beneficios:

- Un paquete de la eficiencia del agua por correo sin contacto, gratuito que incluye válvulas de pulverización que ahorran el agua y limitadores de flujo y
- Reembolsos de hasta \$6,000 por aparato de vaporizador de ahorro del agua y lavaplatos.

Para calificar, las cocinas comerciales o las instalaciones de la preparación de la comida tienen que estar ubicados en el área de servicio de la Cuenca del Oeste y ser nuevos participantes del programa.

Para aprender más y participar en el programa, visite [www.westbasin.org/c4ksurvey](http://www.westbasin.org/c4ksurvey) o póngase en contacto con Martha Segovia en: [martha@southbaycities.org](mailto:martha@southbaycities.org). [www.westbasin.org/c4ksurvey](http://www.westbasin.org/c4ksurvey) o póngase en contacto con Martha Segovia en: [martha@southbaycities.org](mailto:martha@southbaycities.org).

## La Reapertura Oficial es el 15 de Junio Esto es lo que Cambiará

California abrirá oficialmente la economía el 15 de junio, eliminando las restricciones que habían estado fijos por meses.

A razón del aumento en las vacunas y la reducción dramática de los casos de la virus hay más seguridad en remover casi todas las restricciones, ha dicho el Dr. Mark Ghaly, director estatal de la salud.

Desde el Lunes, más del 51% de los Californianos estaban vacunados completamente, con más del 70% que ya han recibido la primera vacuna. Sigue la reducción en los números de casos del COVID-19 a un nivel que no se ha visto desde que había un máximo de casos durante la pandemia.

¿Así es que, que cambiará el 15 de junio? De acuerdo a la información del Departamento de Salud Pública de California esto es lo se espera para todo Californiano:

- **El negocio normal para los restaurantes y las tiendas de menudeo**
- **Las reglas de usar un cubrebocas se han aflojado**
- **Los eventos mayores requerirán comprobante de la vacunación**
- **Las restricciones en el trabajo no cambiarán**

Haga clic aquí para leer el artículo completo: [desertsun.com](http://desertsun.com)



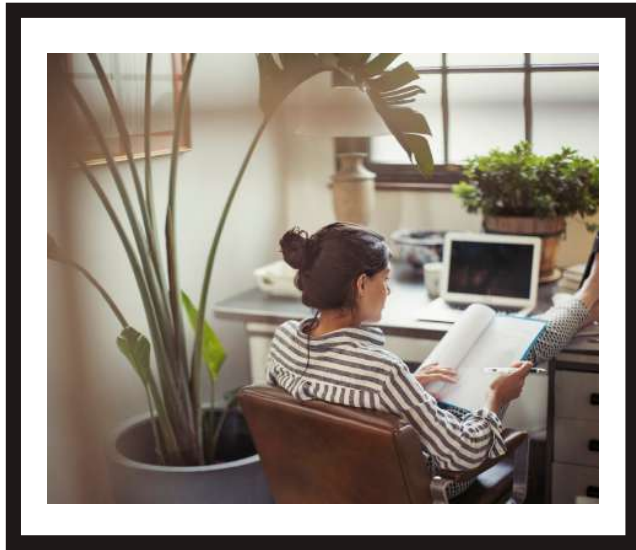


---

## Las 10 Reglas que se Encuentran en Cada Póliza Buena de Trabajar Por Remoto

*Todas las compañías tienen estándares para la oficina, pero el trabajo remoto puede complicar estas reglas. Estas son 10 directrices que le ayudaran a establecer una póliza profesional de trabajar remotamente.*

Los pólizas de trabajar totalmente al remoto o de la casa están aumentando, particularmente en la industria técnica. Típicamente acogidos por su flexibilidad, el trabajo remoto se ha desarrollado por los dispositivos móviles y las aplicaciones de la nube, dijo Raúl Castanon-Martinez analista mayorde 451. Ahora que la gente puede hacer el mismo trabajo desde sus hogares, la motivación de ir a la oficina se ha reducido.



La mayoría de las organizaciones con personal tradicional comienzan con permitir a sus empleados el trabajo de sus casas limitado para ver si les conviene, dijo Castanon-Martinez, pero eventualmente, dijo que esto terminaría con un “movimiento hacia el trabajo remoto por parte de la fuerza laboral,” con más gente cambiándose al trabajo de sus hogares.

Ciertamente, de acuerdo a un estudio reciente de Upwork, en los próximos 10 años el 63% de las compañías tendrán por los menos algunos empleados trabajando por remoto, pero la mayoría no tendrán una póliza para cubrir el trabajo por remoto.

La falta de pólizas no es sorprendente, “las pólizas informales y orales son mas comunes,” agregó Castanon-Martinez. “Esto puede ser a causa de la curva de aprendizaje por la que traspasan las organizaciones en las primeras etapas.” Los trabajos remotos son algo nuevo, pero las compañías se tienen que adaptar. Pero las reglas que no son formales suelen ser confusas. Para que los empleados tengan el éxito, tienen que entender cuales son las expectativas, aunque trabajen en o afuera de la oficina. Sin las pólizas de trabajar por remoto, puede haber una desconexión entre el empleado y su supervisor, que resulta en trabajo de bajo rendimiento.

[Haga clic aquí para las 10 reglas para empezar sus pólizas del trabajo por remoto.](#)

## ¿Que es el Robo de la Identidad del Negocio o Comercio?

El robo de la identidad del negocio o del comercio ocurre cuando los criminales usan el nombre y la identidad de un negocio para conseguir crédito o facturan a los clientes del negocio por productos o servicios. A veces el número del Seguro Social del dueño u otro representante es necesario para cometer el robo de identidad.



Un gran problema es que los identificadores, tal como la identificación federal o los números de identificación de la empresa están disponibles en los registros públicos, contenedores de basura, o internamente en los bancos u otros acreedores – que resulta en el robo de identidad por lo fácil del acceso a estos identificadores. Los criminales que se dedican al robo de identidad son empleados previos o que actualmente son empleados con acceso directo a los libros contables y otras formas de documentación fiscal. Estos intriganes tiene toda la oportunidad de rellenar los libros contables y cometer fraude.

Las víctimas del robo de la identidad a menudo no se dan cuenta del crimen hasta que sufren grandes pérdidas, o hasta que ocurra una auditoria y alguien descubre las discrepancias en las cuentas. Porque las transacciones suelen ser ocultas los negocios pueden perder mucho dinero. El robo de la identidad puede ser desapercibido por muchos años.

Para más información acuda al [Secretary of State Business Identity Theft Resources :: California Secretary of State](#)

---

# Los Cuatro Fundamentos Para Forjar su Marca en los Medios Sociales



## 1. Escoja redes que apoyan su imagen de marca.

De acuerdo a Convince and Convert, el 22 por ciento de Americanos usan los medios sociales múltiples veces al día, resultando en uno de los mejores medios para forjar su marca. Existen cientos de medios sociales, pero la mayoría no más sirven para desperdiciar su tiempo y energía.

En lugar de eso, encuentre las plataformas que apoyan su imagen de marca, considerando los siguientes factores:

- **Facebook** es, por lejos, la mejor plataforma para promover el conocimiento de la marca, porque casi el 75 por ciento de los adultos Americanos lo usan. Facebook es una gran plataforma para promover casi cualquier marca por motivo de su base de usuarios es tan heterogéneo.
- **Instagram** es una opción para las marcas que dependen en gran medida de imágenes, tal como las compañías de ropa y vendedores al menudeo. También es particularmente efectivo para llegar a los adultos jóvenes, Hispanos y Afro-Americanos.
- **Pinterest** es una red social excelente para llegar a las mujeres, especialmente para las marcas que venden joyas y ropa.
- Y finalmente, si opera una compañía que vende de empresa a empresa, LinkedIn es el sitio mejor para promover contenido relacionado al las empresas y para conectar con otros influenciadores corporativos.

## 2. Provee contenido que es compartible y de valor.

Ni hace falta decir, podrá crear una reputación mas fuerte si se enfoca en crear contenido útil que los usuarios quieran compartir, en vez de producir de forma automática contenido solo para rellenar calendarios de publicación arbitraria o que cubre información que solo a usted le gustaría leer.

Tome en cuenta los siguientes principios al producir contenido para compartir en los medios sociales:

- Cada pedazo de contenido que usted comparta deberá apoyar la imagen de su marca. Recuerde que el humor puede ser difícil en realizar. Si puede usar memes eficazmente, pueden ser herramientas poderosas para forjar su marca. Pero si no está 100 por ciento seguro de cómo responderá su audiencia a sus imágenes, resista la tentación de crear memes o la estrategia de compartir ciberanzuelos que podrían reflejar mal en la imagen de su compañía.
- De se cuenta de que contenido le aumentaría la visibilidad en sus redes sociales. Las imágenes a la mejor podrían darle mas éxito con su público que un blog, pero no lo sabrá hasta que halla revisado sus datos.
- No tenga miedo de usar contenido visual. Los artículos con imágenes reciben el 94 por ciento más de visitas. El contenido de Twitter con imágenes recibe más del doble de visitas que los documentos de texto aunque en Twitter hay más de siete veces más documentos de texto.

Una de las maneras más fáciles de crear contenido para su perfil en los medios sociales que aumentará su imagen de la marca es ver los artículos de otros con los que han tenido el éxito y hacer su propio artículo mejor. Por ejemplo, uno de sus competidores ha recibido muchas visitas con un artículo de blog titulado "12 Estrategias Para Aumentar el Tráfico en Línea."

En vez de gastar su tiempo en crear contenido basado en temas que no se han probado, usted podría publicar un artículo con el contenido más fuerte del mismo tema. Por ejemplo usted podría publicar un artículo titulado "102 Estrategias Para Aumentar el Tráfico en Línea," o usted podría estudiar las técnicas de su competidor y publicar su propio guía que ofrece información más amplia de cómo ejecutar esas estrategias.

Para encontrar el contenido que ha tenido más éxito en su industria, puede usar herramientas como BuzzSumo y lo puede calificar basado en como ha funcionado en el compromiso social. Para aprender más de cómo implementar esta técnica, visite el guía del Blog de Backlinko con respecto a este tema.

### 3. Haga Uso de los Influenciadores

Publicando contenido padrísimo en su perfil social es importante, pero es no más una parte de la equiparación. Si tiene una marca relativamente desconocida su voz quizá se ha perdido en el ruido. Aunque usted podría forjar su propia audiencia con la creación de muy buen contenido, esta estrategia tomará bastante tiempo.

Una estrategia mucho más rápida es de hacer uso de los influenciadores de la audiencia de su industria que ya se han levantado. Hay algunas maneras de hacerlo:

- Mencione sus nombres o comparta sus sitios en la web en las piezas de su contenido. Los influenciadores con los Alertas de Google u otros tipos de notificación establecidos bajo sus nombres, verán su contenido ya que se publique.
- Etiquete cualquier influenciado que ha nombrado cuando comparta su contenido en su perfil de los medios sociales.
- Mándeles correo electrónico después de que halla publicado su contenido para darles a saber que ellos han sido nombrados en su artículo.

La meta de todas estas acciones es de que ellos compartan tu artículo con su red de seguidores a través de los medios sociales. Tomará un tiempo para crear los tipos de relaciones que se necesitan para que los influenciadores compartan sus artículos, pero si produce contenido de calidad constantemente, se notarán sus esfuerzos.

### 4. Use campañas sociales para promover el contenido.

Finalmente, acuérdesese de que en esta era de disminución del alcance orgánico, las campañas pagadas – especialmente las que se publican en las plataformas nativas de anuncios – podría ser una de sus mejores opciones para forjar su marca en las redes sociales. Un número creciente de marcas usan estrategias tal como concursos y otras campañas de los medios sociales para tener el éxito en aumentar su visibilidad y generar mas clientes potenciales.

Para aprovechar de este efecto, provéele a su audiencia incentivos valiosos que animan más participación de usuarios y asegure que su campaña le ofrezca valor a todos los participantes.

Aunque los medios sociales son una de la maneras más poderosas de llegar a clientes potenciales, es fácil perder el tiempo o enemistarse de la gente si no se usan apropiadamente. Por eso es tan importante tener listo una estrategia integra de los medios sociales. Si su prioridad es de publicar y compartir contenido excelente consistentemente y de hacer uso de los influenciadores de los medios sociales su labor de aumentar la imagen de su marca valdrá la pena a largo plazo.





# Sistemas Comerciales: La Clave del Éxito Empresarial

Sistemas comerciales están compuestas de procedimientos detallados que los empresarios pueden duplicar para los resultados consistentes y medibles. Los dueños de negocios que implementan estos sistemas podrán tener más de su tiempo valioso para trabajar en su negocio y no adentro de su negocio.

Al igual que los negocios a través de las industrias han tenido dificultad con la pandemia del COVID-19, muchos empresarios han encontrado hoyos y huecos en sus operaciones cotidianas. Estos emprendedores están buscando las maneras de renovar sus procesos. Los sistemas comerciales pueden ser la clave en resolver muchos de sus problemas actuales.

De acuerdo a Michael E. Gerber, autor de "El E-Mito," los componentes más importantes de los sistemas comerciales son la clave del desarrollo del negocio. En una entrevista reciente con QuickBooks, él explica porque los sistemas comerciales son la solución de casi todos los problemas comunes que enfrentan los dueños de los negocios pequeños.

En conclusión: Sistemas comerciales pueden darle consistencia a sus actividades del negocio. La consistencia te permitirá enfocar sus esfuerzos en sus metas del negocio.

## ¿Que es un sistema comercial?

Un sistema comercial es un grupo de elementos interdependientes o deberes que cumplen con un objetivo del negocio. Deberá documentar cada paso para cada proceso del negocio o actividad.

Las actividades del negocio producen resultados constantemente. Planeando una estrategia para cumplir estos deberes podrá ayudarlo a optimizar las operaciones cotidianas. Actividades del negocio pueden incluir:

- La generación de clientes potenciales
- La conversión de clientes potenciales
- Facturando
- Contabilidad
- Teneduría de libros
- Mercadotecnia
- Ventas
- Operaciones
- Cumplimiento de la orden
- Recursos Humanos
- Entrenamiento
- Nómina

Los sistemas comerciales conectan los departamentos, los pasos y las estrategias, convirtiendo sus operaciones en una máquina bien engrasada. Con un sistema cohesivo, todas las partes de su compañía funcionan juntos para lograr su estrategia del negocio total.

Finalmente, los dueños de los negocios que crean y mantienen sistemas comerciales podrán ampliar su negocio sin que tener que estar presente cada día

## Los beneficios de los sistemas comerciales

Dirigir un negocio consume mucho tiempo. Los sistemas comerciales proveen una plétora de beneficios para los dueños de negocios que desean ampliar sus esfuerzos, aumentar su tiempo propio, y producir resultados reales. Sistematizando las operaciones cotidianas puede resultar en cinco beneficios.

### 1. Mas Libertad

Muchos dueños de negocio son los que hacen lo máximo en sus compañías, pero nunca dejan ese papel. Gerber dice que manejando tanto control de la empresa puede ser un error fatal para una organización que quiere crecer. Los dueños de negocios tienen que estar listos para darles más control a los miembros de sus equipos. Los sistemas son la manera en que los dueños pueden delegar los deberes.

La elaboración de estrategias y la implantación de los sistemas comerciales apropiados podrá ayudarlo en dividir su negocio para tener el tiempo de trabajar en su negocio. Use el concepto de trabajar con su compañía en vez de trabajar en su compañía para así tener el tiempo y la energía para concentrarse en las actividades que le ayudarán a crecer su negocio. No se enfoque no más en las operaciones cotidianas que no más sostienen su éxito actual.

Sistematizando su negocio significa prestándole más ayuda a crecer su negocio y menos tiempo dirigiendo el negocio. ¿Se va ir de vacaciones? Goce de su pausa, sabiendo que el trabajo se completará. ¿Quiere enfocar sus esfuerzos en aprender nuevas habilidades que le ayudarán a forjar su negocio? Los sistemas comerciales ayudarán a su personal a completar sus iniciativas mientras que usted no esté. Los procedimientos simplificados le darán la tranquilidad del espíritu cuando no esté para hacerlo usted.

Continued on next page

## **2. Mejor Delegación**

El 96 por ciento de los dueños de negocio están reticentes en delegar, de acuerdo a la encuesta en vivo de QuickBooks. Gerber dice que la falta de delegar podría ser imposible para forjar su negocio. Gerber indica que nada está afuera de los límites cuando se hable de delegar las responsabilidades de un dueño de negocio.

Gerber dice “que los dueños de negocios deberán renunciar a todo, y cuando lo renuncian todo, entenderán lo que no deben renunciar. Así es que hasta que lo renuncian todo, no sabrán lo que no deberían renunciar.” Sin embargo, Gerber explica que los dueños de negocios no deberán renunciar responsabilidades sin desarrollar sistemas que producen resultados. Gerber usa a Ray Kroc como un ejemplo. Kroc se unió a McDonald’s en 1954. Y sus esfuerzos transformaron a McDonald’s a una corporación global de miles de millones de dólares.

“Kroc delegaba el trabajo de la dirección y del liderazgo de la compañía,” explica Gerber. “Y cada uno de esos altiplanos de trabajo es una forma diferente de trabajo. Y cada una de esas formas de trabajo era un sistema que trabajaba efectivamente a todas horas. El podía depender del sistema en las manos de las personas que resultaron autoritariamente transformados usando ese sistema que funcionaba.”

Lo anterior nos enseña como los sistemas comerciales optimizan la delegación. Los empleados pueden memorizar y aplicar un sistema dedicado para un proceso del negocio, asegurando que hagan el trabajo correcto. Además, puede crear estos sistemas para cada fase de su negocio y convertir a los empleados recientes a ser buenos miembros del equipo.

## **3. Consistencia Mejorada**

Los sistemas comerciales adecuados asegurarán que su equipo produzca los mejores resultados cada vez, con o sin que usted este involucrado. Creando sistemas detallados, con pasos secuenciales ayudará a que sus empleados sigan los procedimientos apropiados y produzcan el producto o servicio con la misma clase de importancia. Las mejoras del proceso pueden mejorar la experiencia para el cliente, optimizar el desarrollo del producto, y unir las partes separadas de su negocio.

## **4. Aumentando el valor**

¿Planea usted escalar su negocio y venderlo después? Un negocio optimizado podría tener una ventaja competitiva a la hora de venderlo. Su organización puede valer más si puede comprobar como pueden sus sistemas comerciales proveer valor tangible.

Los compradores buscarán sistemas robustos que detallen como crecerá el negocio después de que se haya ido. Sistematizando sus procedimientos hoy, podrá pagarle en el futuro. Canalizando sus procesos en sistemas cohesivos ayudarán a que su negocio siga creciendo y que dure.

## **5. Talento enfocado**

Construya sistemas comerciales en la delegación. Emparejando los deberes con los individuos correctos en su organización permite que su personal pueda enfocarse en lo que ellos hacen mejor. Asigne a sus miembros del equipo con reconocimiento y habilidades a los deberes que les convenga más. Y delegue las responsabilidades apropiadas a los empleados nuevos de inmediato. Emparejando los deberes puede resultar en el mejoramiento de los procesos que mejoran la eficiencia y convierten a su organización en una maquina bien engrasada.

El COVID-19 y los sistemas comerciales

La mayoría de los dueños de negocios han enfrentado nuevos retos debido al COVID-19. Pero Gerber no cree que la pandemia actual es el punto crucial del problema. El dice que como 550,000 negocios cierran sus puertas cada año – con o sin la pandemia. “La tragedia de la pandemia, no es la tragedia que tiene que enfrentar el negocio,” explica Gerber. “Es la falta de entender los que es el negocio, y que es lo que se tiene que hacer para crecerlo efectivamente...y como sobrepasar las frustraciones que todo dueño de negocio pequeño tiene.”

Finalmente, Gerber argumenta que los sistemas comerciales pueden ayudar a que el negocio pequeño pueda sobrevivir cualquier situación, incluyendo las pandemias. Sistemas comerciales y cambios procedimentales pueden transformar sus esfuerzos cotidianos al enfrentar la pandemia actual y más allá. De los sistemas de mercadotecnia a los sistemas de contabilidad, optimizando varias áreas de su negocio rendirán grandes resultados.

---

# **SB93 Dictamina que Algunas Empresas Tienen Que Ofrecerle Trabajo a los Empleados Despedidos**

California recientemente promulgó una ley de evocación del empleado que podría afectar a los empleadores en las industrias de viajes y turismo en la economía naciente después del COVID-19. Con el anuncio del gobernador Gavin Newsom de abrir completamente la economía el 15 de junio, 2021 – asumiendo que siga bajando la tasa de los hospitalizados por el COVID-19 – el estado tomó otro paso importante para proteger a los empleados despedidos de hoteles, clubes, centros de eventos (ya sea arenas de conciertos, estadios, arenas de los deportes, hipódromos, coliseos, y centros de convenciones), aeropuertos y servicios de los edificios en los edificios comerciales y de menudeo, antes de la emergencia del COVID-19 en marzo 2020.

SB93, codificado como Código Laboral sección 2810.8 requiere que los dueños y operadores de los negocios cubiertos por esta ley les ofrezcan trabajo a los empleados despedidos, a pesar de que haya cambiado de dueños o las acciones o la mudanza del negocio desde que se despidió al empleado, siempre y cuando el negocio continúe la misma operación o similar al que tenía antes de la pandemia. Esto incluye los empleados despedidos a causa del COVID-19 tal como los empleados que perdieron sus empleos por causa de las medidas tomadas por los gobiernos federales, estatales y locales al enfrentar la pandemia incluyendo directivas de salud pública y cierres ordenados por el gobierno. También incluye a los empleados despedidos a causa de la disminución del negocio, reducción del personal, o por causa de otras razones económicas y no de disciplina. Un empleado despedido tiene el derecho y califica para esta oferta de trabajo si el empleado tenía el mismo trabajo o posición en el negocio a la hora de la despedida más reciente.

## **La obligación del empleador bajo SB93**

A los cinco días de establecer una posición de empleo – que puede significar cuando el negocio crea la posición o lo hace disponible – el empleador tiene que ofrecerle el trabajo al empleado despedido u otro trabajo si califica. La oferta tiene que ser por escrito y dada a mano o por correo y también transmitido por correo electrónico y texto si el empleador tiene la dirección del correo electrónico y número telefónico del empleado. Si varios empleados califican para el trabajo el empleador tiene que ofrecerle el trabajo basado en la prima de antigüedad de la fecha de empleo. El empleador tiene que darle cinco días al empleado o a los empleados ofrecidos el trabajo para aceptar o no aceptar la oferta, antes de emplear a otra persona.

Los empleadores también tienen que darle un notificado por escrito dentro de 30 días al empleado que no se emplea a causa de no calificar y este notificado tiene que incluir el tiempo del servicio de la persona que se empleó en vez del empleado despedido y cualquier otra razón por la decisión del empleador. Además, el empleador tiene que mantener una copia del notificado de la despedida proveído a los empleados y las comunicaciones de las ofertas. Esta obligación durará tres años desde la fecha del notificado por escrito de la despedida.

La oficina del Comisionado del Trabajo estatal, también reconocido como la División del Trabajo Cumplimiento de las Normas ejecutará la nueva ley usando el palo otorgado por la legislatura estatal. Los empleados despedidos están protegidos contra la represalia por tratar de en forzar sus derechos bajo SB93, aunque sus alegaciones de no calificar sean incorrectos. A un empleado que declara una queja con el Comisionado de Trabajo y gana, se le puede otorgar daños y su trabajo, mientras que el empleador enfrenta multas de \$100 por cada empleado que puede comprobar una violación bajo la ley. Como está escrita, SB93 no parece permitir el derecho a una acción privada.

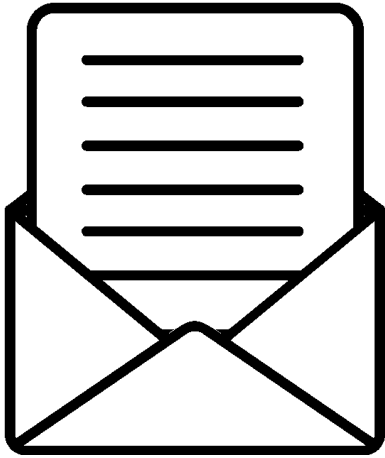
## **Mirando hacia el futuro**

Esta nueva ley estará en efecto a través del año 2024. Como el leyente podrá notar, hay un número de términos en la ley que no se han definido específicamente a cual parte es importante. Habrá situaciones de la vida real que la legislatura no ha pensado. ¿Por ejemplo, si los dueños de hoteles individuales son Compañías de Responsabilidad Limitada pero todos tiene el mismo miembro único, son empleadores separados o un empleador junto? ¿Que sucede si un empleado trabaja en una localidad en una posición de la unión en Oakland pero también trabaja para el mismo empleador en una posición en una facilidad sin unión en la Bahía del Este? Aunque los empleados del área de Los Ángeles en estas industrias cubiertas han tenido una ordenanza similar desde el 14 de junio, 2020, otras empresas en el estado tendrán que parar y asesorar las listas de sus empleados del año pasado antes de emplear nuevos trabajadores. Los empleadores deberán esperar para recibir más dirección de esta nueva ley ambigua del Comisionado del Trabajo. Esperamos que el Comisionado de Trabajo declare más dirección pronto en SB93.



---

## ÚNASE A NUESTRA LISTA



HAGA CLIC [AQUÍ](#) PARA  
CONECTARLO CON TODO LO  
QUE PASA EN EL DISTRITO 4

## CONTÁCTENOS

Oficina del Consejo Municipal  
One West Manchester Boulevard  
Inglewood, CA 90301  
[lpenix@cityofinglewood.org](mailto:lpenix@cityofinglewood.org)  
310.412.8605



## ENCUÉNTRENOS AQUÍ

