

20 puntos claves imprescindibles a la hora de emprender

Como emprendedor, en el momento que te surge la gran idea, aunque no seas del todo consciente, debes tener en cuenta que tienes un riesgo muy importante, y que a medida que vayas trabajando en tu proyecto además de cada paso que vayas dando, te darás cuenta que ese riesgo se va a ir reduciendo al mínimo posible.

En el posible caso es estar preparado para que tomes decisiones acertadas, manteniendo bajo control ese riesgo con el objetivo de que las posibilidades de éxito crezcan y para eso te numeramos estos consejos para emprender de forma más segura.



1. Define tu estrategia. Casi todas las empresas que cierran durante el primer año cometen el mismo error, no tienen una estrategia definida, e incluso es peor, ya que creen que sus errores están en otras partes de la empresa. Planifica la mejor estrategia.

2. No pierdas de vista la productividad. Si eres tu propio jefe y puede ser que no tengas trabajadores y lo subcontrates, pero igualmente debes preocuparte por ser lo más eficiente posible. No pares de organizar y priorizar tareas y finalmente. La organización de todos los procesos te ayudará a no perder el tiempo.

3. Evalúa previamente a tus competidores. Toda persona que se plantee abrir un negocio debe siempre autoanalizar a sus competidores y saber en que punto se quiere uno establecer frente a la competencia, si el resultado no es satisfactorio debe pensárselo antes de seguir.

4. Escucha a todo aquel que te pueda aportar y ayudar a mejorar, utilízalos y deja que todos contribuyan a la excelencia: colaboradores, familia, empleados, clientes... Rodéate de gente válida, ya sea de socios, alianzas o empleados que cubran todas tus carencias y que te aporten valor.

5. Desarrolla tu oferta apuntando a un público objetivo, busca como llegar dicho nicho y hasta que no estés seguro de que existe un mercado real no te lances.

6. No te olvides de situar siempre al cliente en el centro de todo lo que hagas, de todo lo que pienses. El existir de tu empresa es por él y sólo para él. Cuando este pensamiento de cliente como el foco de tu empresa te salga natural tendrás mucho camino ganado.

7. No olvides que el mercado no es como tú. El mal emprendedor se equivoca y cree que los gustos de las personas que componen un mercado pueden ser son como los suyos.

8. Utiliza las herramientas y servicios online para abaratar los costes fijos iniciales. Intenta empezar poco a poco.

Por ejemplo si necesitas un estudio donde desarrollar tu actividad en Compartir Espacios puedes encontrar gente de todas las profesiones que comparten sus estudios, salas, naves industriales y espacios en general.

Gasta poco. Cuanto más prudente seas en el gasto y más controles tus costes, sin que esto suponga una merma en la calidad, más posibilidades de éxito tendrás.

9. Vigila a los clientes insatisfechos pero sin obsesionarte, ya que, por ejemplo, una mala opinión en Internet puede ocasionar daños irreparables si no se actúa adecuadamente.

10. Controla tu dinero. Una mala gestión de tu tesorería es lo que te hará cerrar el negocio a corto plazo aunque estemos hablando de un negocio rentable a largo plazo. Haz un estudio con las previsiones de tesorería donde no se te olvide ningún pago para que esté todo bajo control.

11. Exígele a tu banco. Si hay algo que el emprendedor no hace habitualmente y debería hacer es comportarse como un verdadero cliente exigente con quien maneja su dinero, el banco, y es que habitualmente nos conformamos con un pésimo servicio que como empresarios no nos podemos permitir.

12. Ofrece calidad. Es la única manera de crear una empresa competitiva, y es que lo de competir en precios está bien, pero tiene poco recorrido. Genera satisfacción continua en tus clientes.

13. Mantén un equilibrio entre lo que hagas online y offline. Como bien debes saber los extremos no son buenos, y todo lo que sea que los esfuerzos y recursos estén descompensados entre estos «dos mundos» te puede provocar problemas.

14. Si necesitas un local o estudio, realiza un buen análisis de la localización ideal donde determinemos cuál es la mejor zona en función del público objetivo al que te vas a dirigir. No hacer encajar estas dos premisas a la perfección, si hemos elegido una zona concurrida, puede ser que estas no entren al no tratarse de nuestro público objetivo: puede haber tránsito de gente pero no nuestra gente.

15. Ten un modelo de negocio definido y no solo una idea. Te aconsejamos asegurarte que has hecho la transición de tener una idea hasta definir un modelo de negocio factible que te muestre claramente cómo generar dinero con tu empresa.

16. Olvídate de la teoría pura y dura. Modelos de negocio, startups, Canvas, plan de negocio, clientes potenciales, trámites... Todo ello asaltan al emprendedor todos los días. El emprendedor se pierde entre tanto concepto y se desvincula de la realidad perdiendo verdaderamente el enfoque que necesita y éste se resume en esta frase: De donde viene el dinero y los clientes.

17. No te olvides que es más importante la empresa y el producto/servicio que el propio emprendedor. Como emprendedor es importante el papel que desempeñas, pero no debes ser el centro del mundo, un cliente compra un producto o paga por un servicio de calidad, y no porque el emprendedor es chic y está a la vanguardia, es al revés.

Sé diferente en algo. La diferenciación es fundamental y lo importante es que encuentres lo que te hace diferente de tus competidores: encuentra el valor añadido.

18. Muestra una imagen digna del producto que quieres vender. No utilices una mala imagen o simplemente una imagen mediocre de tus servicios. Tu imagen es tu carta de presentación por lo que no escatimes en contratar un estudio fotográfico barato y a un fotógrafo para poder usar una imagen perfecta de tu producto o servicio. Lo mismo, en el momento en el que estás saboreando el fracaso, no te das cuentas pero la lección que estás aprendiendo en ese momento te salvará en el futuro.

19. Hazte un plan de motivación, No te va a garantizar el éxito, te puede dar una buena idea de cómo serán tus siguientes pasos. Pero si consigues crear un entorno con buena comunicación entre empleados (externos e internos) proponiendo u organizando “After Works” alquilando un local para fiestas te garantizas la fidelización de clientes y plantilla.

20. Se flexible. Eres emprendedor y la adaptabilidad, la velocidad de reacción, la cintura y la flexibilidad de tus movimientos es parte importante y va a ser lo que te acompañe hacia el éxito. Si tú no eres rápido tu competencia sí.

21. Y por último, **tienes que ser feliz** con lo que haces, si no es así en algún momento te saturarás y afectará a los resultados de tu empresa y es que el mismísimo Henry Ford dijo: «Un negocio que no hace otra cosa más que dinero es un negocio pobre».