

¿Cómo emprender un negocio?

Seguramente antes de emprender sentirás que crear tu propio negocio es como lanzarse al vacío, pero con una buena planificación y haciéndote las preguntas correctas, podrás dar el salto.

Revisá los 10 primeros pasos para emprender:

- 1- **Observá:** Lo primero que debés hacer es poner atención a las oportunidades. Mirá bien tu entorno, revisá las tendencias, nuevas modas, necesidades, gustos y preferencias de los consumidores. Es ahí donde detectarás el problema que intentarás solucionar.
- 2- **Inspirate:** El mundo del emprendimiento está tan lleno de éxitos como de fracasos. Antes de entrar, conversá con otros emprendedores, compartí tus inquietudes, buscá consejos de los que ya tuvieron éxito y mentores que estén dispuestos a compartir su experiencia. Aprendé de los errores y fracasos de otros y tomalos como inspiración.
- 3- **Convencete:** Pensá bien cuál es la razón por la que buscás emprender con tu propio negocio. Si bien el dinero es importante, este no debe ser tu principal motivación al empezar. La pregunta es ¿por qué quiero emprender a pesar de todos los obstáculos que tendré que afrontar? Si tu respuesta es la pasión por lo que hacés, tus deseos de superación o tus ganas de hacer un mundo mejor, ya diste el primer paso.
- 4- **Enfocate en las personas:** Antes de emprender es importante que definas a tu público y cuáles son sus necesidades. Tu foco no debe ser el producto o servicio, sino quiénes lo usarán. Para identificarlos bien, usá herramientas de investigación de mercado y elaborá un prototipo de consumidor con sus comportamientos de compra, necesidades, anhelos, relación con el mercado, estilo de vida, frustraciones y todos los insights que te ayuden a entenderlo. Con esto, podrás definir cuál es tu valor agregado.
- 5- **Ordenate:** Llegó el momento de comenzar a aterrizar tus ideas en un modelo de negocios que sea sólido, atractivo y rentable a largo plazo. Para esto, ordená tus ideas respondiendo a las siguientes preguntas: ¿Cuál es mi producto o servicio?, ¿Tengo la capacidad de fabricarlo o solo voy a comercializarlo?, ¿Quiénes serían mis clientes?, ¿Cómo haré llegar mi producto o servicio a las personas?, ¿Cuál es el valor diferenciador de mi negocio frente a la competencia? y ¿Por qué las personas deberían escogerme?
- 6- **Buscá recursos:** Cuando ya respondiste qué, para quién y cómo, es hora de activar la parte de los recursos, tanto económicos como materiales: ¿Con qué voy a lograrlo? Si

es posible, podés empezar con tus propios ahorros y los recursos que tengás al alcance. Pero, usualmente, los emprendedores toman diferentes caminos para financiar sus ideas como préstamos, una incubadora de negocios, inversionistas, capitales semilla y fondos públicos, entre otros. Lo importante es analizar todas tus opciones y elegir las que más te acomoden.

- 7- Planificá: Elaborar un plan de negocios es el paso más importante para comenzar tu emprendimiento. El plan de negocios es un documento estratégico que va a orientar todas las acciones de tu empresa. En él se detallan los pasos a seguir, el presupuesto disponible y se anticipan todos los escenarios posibles para tu negocio. Para crearlo necesitás tener una idea clara de tus objetivos a corto, mediano y largo plazo, teniendo en mente un periodo de doce meses. Este documento te ayudará a marcar las pautas de tu negocio para que todo esté bajo control una vez logres hacerlo realidad.
- 8- Buscá aliados: Reuní un buen equipo de personas que compartan tu pasión, con los conocimientos necesarios para poner en marcha tu plan de negocio. Un consejo clave para todo emprendedor es no tratar de hacer todo vos mismo, apoyate en un equipo que sea experto en cosas que vos no sabés, y dividelo en las áreas que sean necesarios. Por otra parte, es fundamental que realicés networking para generar redes de contacto que le sean útiles a tu negocio.
- 9- Legalizate: Al lanzarte a emprender, no podés olvidar que toda empresa debe cumplir con deberes legales para poder operar. Registrá tu empresa, elegí un nombre atractivo, cumplí con todos los impuestos locales y todos aquellos trámites jurídicos y administrativos para evitar problemas en el futuro.
- 10- Salí a vender: Para dar a conocer tu negocio, debés crear un modelo de negocios y ponerlo a prueba primeramente en una pequeña escala. Hoy existen muchas herramientas de marketing digital que te pueden ayudar sin necesidad de desembolsar mucho dinero.

Consejos para que tu empresa tenga éxito

Podríamos darte cientos de consejos, pero ninguno asegurará el éxito de tu emprendimiento. Para lograrlo, tenés que planificar, trabajar arduamente, tener un equipo productivo, nunca dejar de buscar oportunidades y tolerar la frustración.

Y si necesitás ayuda, acá tenés 8 recomendaciones básicas:

- 1- Investigá y conocé tu mercado: Solo conocer lo mismo que sabe tu competencia no te ayudará a crecer más que ellos. Para poder ofrecer un diferenciador o aprovechar oportunidades de mercado, especializate en él. No te desanimes si un mercado funciona para muchas empresas, ya que, dependiendo de su tamaño, puede ser posible el ingreso de nuevos competidores.
- 2- Establecé una meta financiera: Cuando empezás a trabajar en tu negocio, establecé metas y tiempo límite para cumplirlas. Tener un objetivo claro te ayudará a encontrar ingeniosas maneras de superar los contratiempos
- 3- Tené presencia digital e invertí en tecnología: Es muy bueno que cualquier negocio tenga cuentas en redes sociales y una página web como referencia, pero es importante que esta se mantenga activa y que, sobre todo, sirva para atraer nuevos clientes. Elegí bien las redes donde debería estar tu empresa, usa las herramientas de marketing digital y hasta podés crear tu propia app.
- 4- Generá una base de datos de clientes: No importa si lo haces en tu punto de venta o por internet, es recomendable hacer una lista de contactos. Esto te servirá para enviarles noticias sobre tus productos o servicios, y para entregarles información de valor que les ayude a tomar mejores decisiones de compra.
- 5- Perfeccioná tu propuesta de valor: Esta es la mejor forma de siempre estar vigente, pues es posible que empieces con productos o servicios que sean muy buenos pero que se queden en el pasado. Emprender es ir siempre buscando mejorar y aprender. Informate, leé, revisá tendencias y noticias económicas o que afecten a tu mercado.
- 6- Pensá en escalabilidad: Enfocate en crear una propuesta de negocio escalable, es decir, una empresa capaz de multiplicar sus ingresos sin necesidad de aumentar sus costes de la misma manera.
- 7- Gestioná alianzas estratégicas: Éstas pueden ser con inversionistas, otros emprendedores, otras marcas, distribuidores, proveedores o cualquier actor que te ayude a fortalecer tu empresa. Lo importante es que todos salgan beneficiados.
- 8- Mantené tus finanzas en orden: La supervivencia de toda empresa depende de su flujo de caja. Para mantener un flujo positivo, es esencial que lleves el registro de tus gastos e ingresos y, sobretodo, que sepas separar tus finanzas personales de las de tu empresa.

¿Cuáles son las ventajas de emprender un negocio propio?

- Ser tu propio jefe y elegir a tu equipo de trabajo.
- Independencia financiera.
- Establecer tus propios horarios y normas.
- Elegir dónde trabajar: En un café, en tu casa, tu bar favorito, un co-work o donde vos querés.
- La satisfacción personal de crear algo propio desde cero, especialmente si es algo que dejará huella en otras personas o en planeta.
- Establecer tu propia cultura empresarial... ¿Querés que tu equipo pueda ir a trabajar con su mascota? ¡La decisión es tuya!
- Abrir la puerta a nuevas experiencias profesionales.
- Aprendizaje constante.
- La posibilidad de ganar mucho más dinero en el largo plazo.
- Desarrollar el pensamiento estratégico para tomar mejores decisiones.
- Flexibilidad para compartir con familia, amigos y tener tiempo libre. No olvidés que este punto es solo cuando tu empresa ya está funcionando y tenés un equipo que puede operar sin que vos estés presente.
- Vos establecés los plazos y fechas de entrega.
- Conocer nuevas personas y todo el enriquecimiento que ello significa.
- Crear empleos, especialmente en un momento en que el país lo necesita.
- Convertirte en un experto de tu rubro y tener la posibilidad de mejorar la industria.
- Lograr el reconocimiento de la comunidad.
- Enfrentar nuevos retos cada día.
- Tener un mentor y, con el tiempo, convertirte en mentor de otros.
- Construir una marca personal.
- Mantener tu creatividad activa.
- Aprender de los fracasos y sacar coraje frente a cada obstáculo.
- Dejar un legado e inspirar a otros.
- Dedicarte a lo que verdaderamente te apasiona y hace feliz.

Finalmente, el mayor beneficio de emprender es vivir la experiencia, y que cuando mirás hacia atrás, tendrás una gran historia que contar.

Fuente: <https://www.bbva.com.ar/economia-para-tu-dia-a-dia/emprendedores/recomendaciones-para-emprender-un-negocio.html>
