GET BUSY!

Algunos principios básicos sobre emprendimiento y negocio antes de comenzar uno nuevo

"Considera ésto antes de emprender, te dará una guía inicial y lograrás tus metas"

-Revista Emprendedor HOY

Por Raúl Quintero Espinoza

Introducción

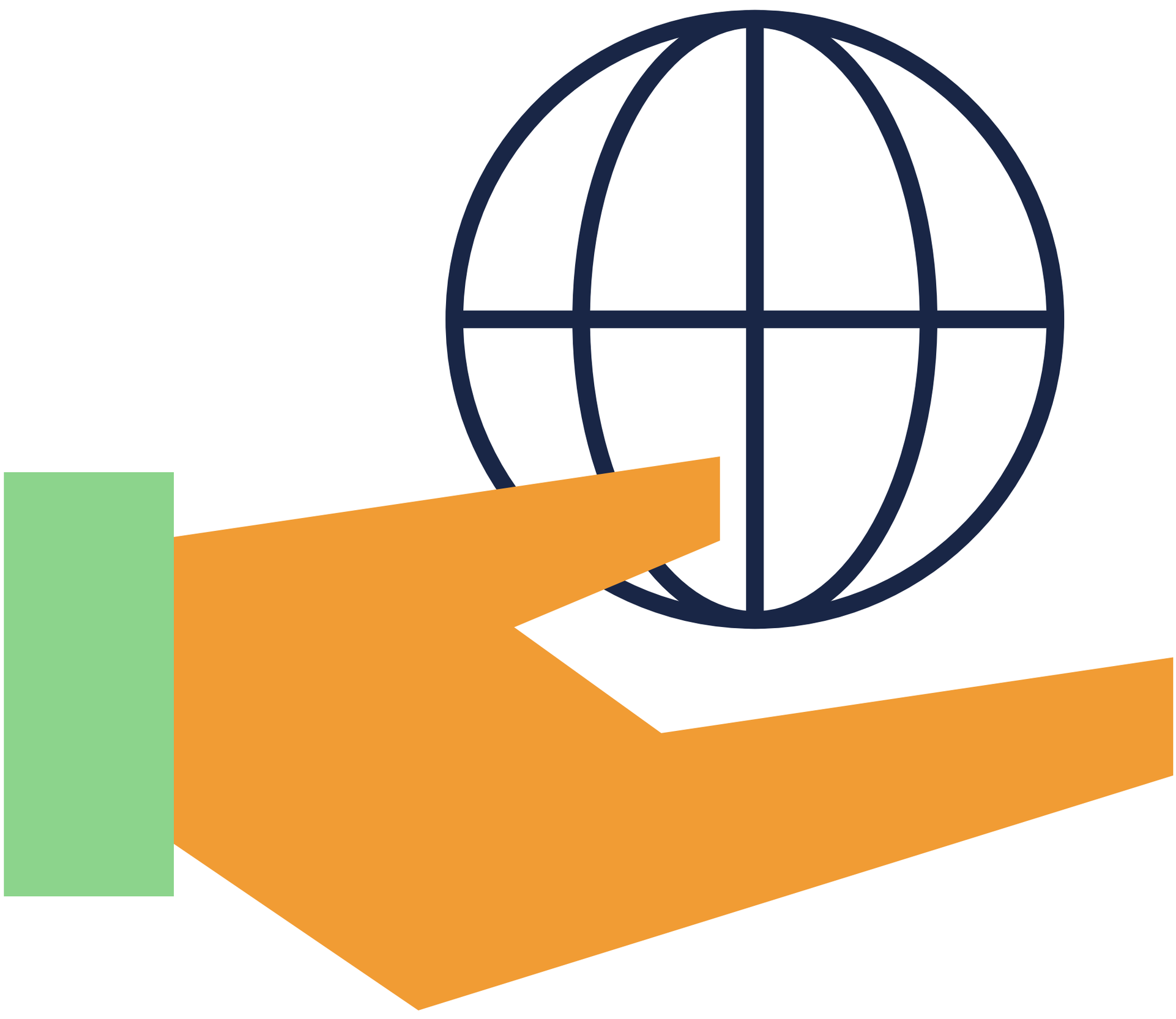
El deseo de hacer dinero, las comodidades que brinda, el estatus social que ofrece
y el acceso a bienes creados solo para unos pocos, es definitivamente tentador. El dinero no lo es todo, ¡¡pero como ayuda!!
Las fórmulas de éxito son muchísimas,pero los casos de éxito, no tanto. Así que nos disponemos a describir como los sueños y planes, son y no son posibles en términos de probabilidades.

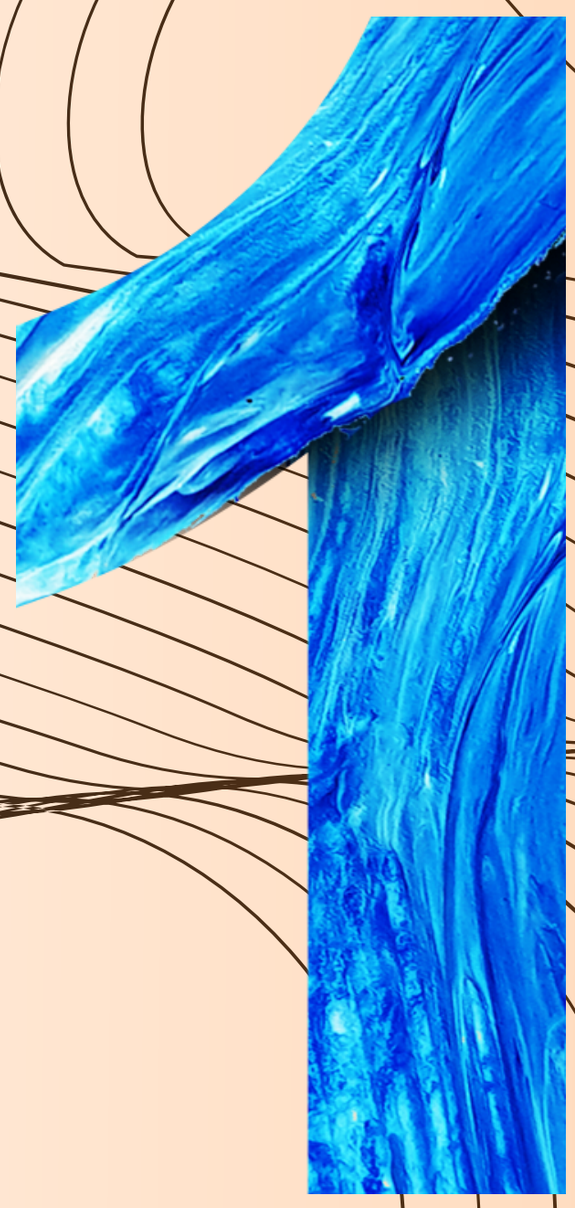
El orden no indica importancia.

6 RECOMENDACIONES

antes de emprender

Check List



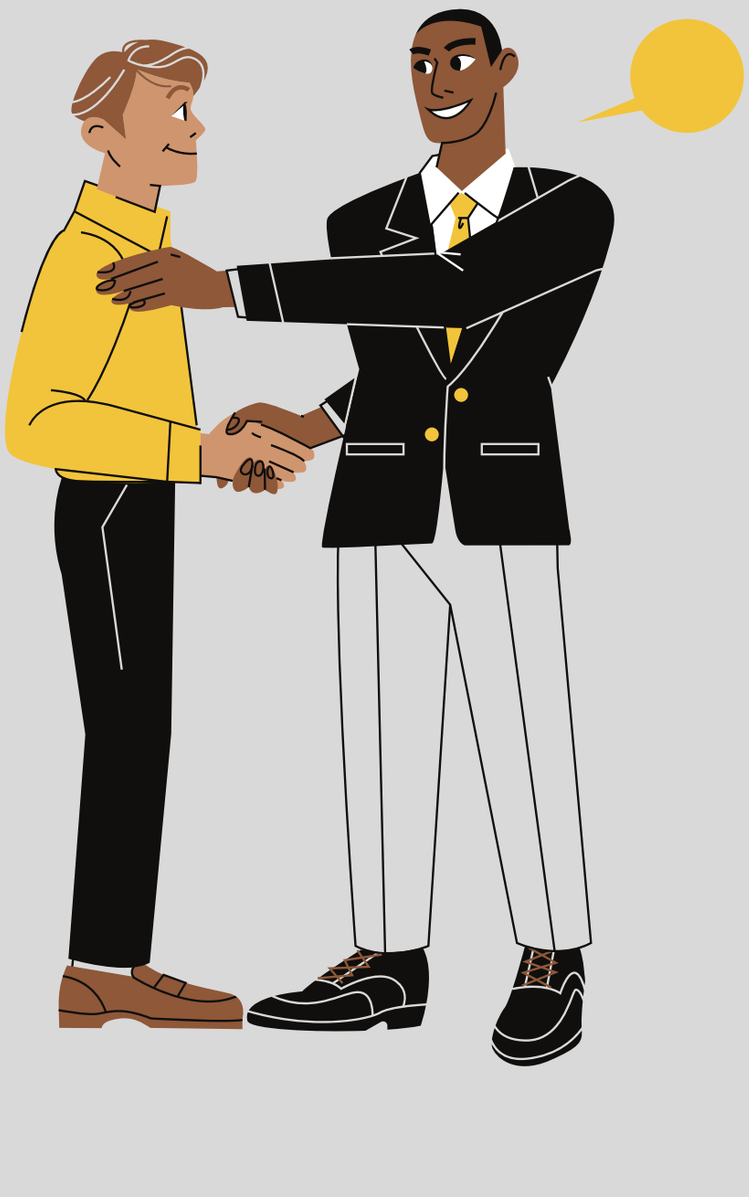


Tus necesidades básicas deben estar cubiertas

Es decir, no puedes depender de una cosa que es solo un proyecto para tu supervivencia o la de tu familia, debes empezar solo luego de que tus necesidades estén razonablemente cubiertas, de lo contrario atropellaras o aceleraras los resultados y esto atenta contra el éxito.

Atención a los detalles que parecen ser pequeños o poco importantes

Por ejemplo, una tienda en los pasillos del metro. Pasan miles de personas, es cierto, pero cuantas de ellas tienen tiempo para detenerse a mirar lo que ofreces, todos van de carrera, ¿es una oportunidad? Lo que parece una oportunidad puede ser la causa del fracaso.



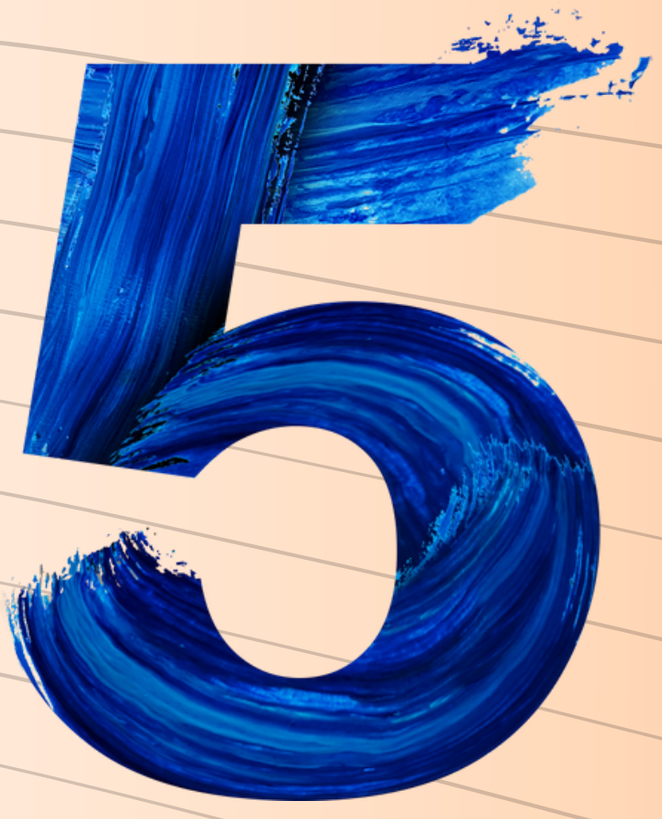
El estar enamorado de tu proyecto no implica que tus probables clientes también lo estén

Que es realidad y que son solo creencias.

Asegúrate de conocer la cultura de tus potenciales clientes, gustos, preferencias, poder adquisitivo, nivel educativo. Eso te dará una mejor idea de sus necesidades y cuántos de ellos pueden gastar dinero en lo que ofreces.

Los negocios ON LINE están basados en confianza

Las personas no te ven, no tienen tu producto en sus manos para mirar o tocar y no consideran acceder a tus servicios o productos sin alguna referencia, por lo tanto debes crear una comunidad y sentar las bases de esa confianza. Tus clientes investigan muchísimo antes de comprar, preguntaran, evaluaran la relación precio/calidad y hasta la empatía con tu propósito.



No seas tan directo, las personas no sienten confianza de alguien que va directo al grano, puedes hacerlo con mensajes indirectos.

Por ejemplo, el vendedor de zapatos deportivos no debería decir: para que corras mejor, es más útil decir: para lograr una vida más saludable haciendo ejercicio. Tratar de conectar con un fin superior, mas allá de la utilidad obvia de tu servicio o producto. De esta forma las personas estarán más confiadas en registrar sus datos y convertirse con el tiempo en contactos, base de datos, seguidores, en fin una comunidad que se comunica contigo, se comunican entre ellos y comentan de tu producto o servicio.

Ofrece lo mejor de ti en cada servicio o producto, la comunidad que estas por crear o que ya existe, crecerá y compartirán sus experiencias.

Cada uno de los 6 puntos que acabas de leer, tienen una ciencia detrás que los desarrolla en forma profesional, que aumenta tus posibilidades de éxito y que manejada por personas calificadas, con criterio y conocimientos sólidos de la materia harán más factible que tu proyecto o empresa sea mejor o salga adelante, es por eso que no debes creer en compañías o personas que te ofrecen éxito inmediato con fórmulas rápidas, casi mágicas.

Conclusión

Los verdaderos profesionales se tomaran un tiempo en analizar tus ideas y propuestas. Le darán forma a tus sueños con objetividad y sentido de realidad. No deben hacerte sentir que hay apuro en que los contrates o ellos te utilizaran para sacar a flote su compañía de Marketing y utilizarte como salvavidas. Cuando los encuentres, trata de abrir un poco tu mente y estar dispuesto a escuchar críticas o lados débiles de tu proyecto, de lo contrario no dejaras que la orientación tenga efecto y ayudarte se convertirá en una carga, así que los esfuerzos deben estar alineados y no en contradicción, **déjate asesorar**.

Al llegar este punto es importante que entiendas que la orientación o asesoría está compuesta por varias acciones a tomar, estas acciones se complementan o se impulsan entre ellas según los planes de tu asesor de marketing, no pretendas agregar cosas que alguien te dijo o has oído que funcionan, no mezcles asesorías,
si no te convence el plan que te proponen, cambia de asesor, pero no mezcles las distintas fórmulas posibles o crearas un caos de ideas y luego no sabrás que causo tu éxito o peor aún que causo tu fracaso.

La lista minimalista

1- No emprender por necesidad, esperar el momento correcto

2- Aprender a detectar oportunidades, no todo lo que brilla es oro

3- Centrarse en dar soluciones reales y factibles

4- Trabajar mucho en proyectar confianza, tu expertise

5- Ser inteligente con tu comunicación, diferencia las etapas

6- Dar siempre lo mejor en todo lo que hacemos, generar feedback positivo

Por Raúl Quintero Espinoza