

# 1

## DECÁLOGO PARA EMPRENDER:

El emprendimiento es un camino fascinante, pero es importante construir ese camino con las herramientas e información adecuadas para crear una empresa saludable y próspera en el tiempo. Emprender no es sólo construir un negocio o un trabajo, sino que es una forma de vida. Debes crear valor donde no existe, correr riesgos si es necesario, pero con prudencia y bien informado.

Aquí van algunos consejos al momento de emprender:

### 1. Apasíonate por tu propósito [lo que te mueve a emprender], pero NO te enamores de tu idea.

Enamorarse locamente de una idea puede cegarte. Las ideas sin una buena ejecución no tienen valor. Hay miles de buenas ideas, la diferencia está en la capacidad y las ganas de materializarla. Lo importante es caminar con un foco claro, usando como motor aquello que te apasiona, siempre con flexibilidad para ir adecuando la idea original a lo que tus clientes realmente quieren.

### 2. Emprende en rubros preferentemente donde hayas tenido experiencia.

Nada es imposible para los emprendedores. Sin embargo, si quieres invertir recursos y tiempo en un negocio y rubro que no conoces, ello te traerá mayores desafíos y tu aprendizaje puede ser más lento. Por el contrario, adentrarse en terrenos que ya has explorado anteriormente te resultará familiar y enfrentarás de antemano variables que ya conoces. También es posible heredar el conocimiento. Está comprobado que seguir el emprendimiento familiar es más seguro y reporta mayores casos de éxito.

### 3. La información es poder.

Infórmate, asiste a cursos, capacítate y navega por internet. Tienes toda la información a un clic, sólo debes informarte de la mayor cantidad de temas posibles en torno al emprendimiento.

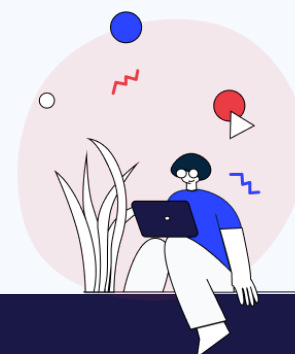
No olvides que la mejor información la tiene tu cliente. Ésa es la primera y más importante fuente de datos que puedes tener, pues llegando a él sabrás qué quiere, cómo, cuándo, dónde y por qué.

### 4. Crea alianzas estratégicas y redes de contacto.

Como dice el dicho: “Solo se llega más rápido, pero juntos llegamos más lejos”. Es fundamental construir alianzas, nuevas relaciones y redes de contacto. Con socios, instituciones o empresas aliadas, te será más fácil conseguir nuevos clientes o complementar tu oferta de productos o servicios.

### 5. Cuenta tu idea, compártela.

No escondas tus buenas ideas por miedo. Al contrario, te recomendamos compartirlas, ya que te permitirá escuchar opiniones, abrir tu mente y obtener otros puntos de vista para validar tu idea.



# 1

## DECÁLOGO PARA EMPRENDER:

### 6. Valida tu idea de negocio antes de lanzarte al mercado.

Recuerda que tu idea debe cubrir una necesidad. Si creas un negocio sobre la base de un problema inexistente o tu solución es poco efectiva, tu emprendimiento no prosperará. Por eso las etapas de validación son fundamentales al momento de preparar tu entrada al mercado y, luego, en el desarrollo de tu producto o servicio. Es más fácil y barato errar en una etapa temprana, en medio de un ambiente controlado, que hacerlo directamente en el mercado cuando ya has invertido tiempo y dinero sin validar.

### 7. Crea una buena Imagen de Marca.

Crear identidad parte por el nombre, y el nombre no es sólo un registro, sino una marca. Ello implica que debes crear un logotipo y ponerle un nombre atractivo, junto con definir un conjunto de valores corporativos que identifique a tu negocio. Así podrás desarrollar una estrategia de marca para poder proyectar esos valores e identidad corporativa, y lograr que tu marca quede en la mente de tu cliente de forma positiva.

### 8. Arma tu Modelo de Negocio.

Los modelos de negocio son estructuras que pueden cambiar en el tiempo. Sin embargo, en un primer comienzo es importante que escribas el tuyo para ordenar tus ideas y darles forma, para saber a dónde quieres llegar y cómo hacerlo.

### 9. Conoce e investiga tu mercado, a tu cliente, a tu competencia.

Si ya detectaste un problema y tienes la idea para solucionarlo, ahora debes saber a qué te enfrentarás. Dimensiona el tamaño del mercado, conoce las características de tu cliente y ve cómo se comporta tu competencia.

### 10. Crea un Plan Financiero.

Luego de tener clara tu estrategia en base al modelo de negocio, es muy importante que armes un plan financiero. Éste te ayudará a definir cuánto presupuesto requieres para invertir en tu emprendimiento, ya sea en recursos humanos, proyección de pago de impuestos, inversión en publicidad o cuánto dinero debes tener para implementar tu oficina, entre otras cosas.

