

Errores más comunes del Emprendedor

- 1 Vender lo que tú quieres** Debes averiguar lo que la gente quiere, no dejarte guiar por tus gustos propios. Invierte para conocer las necesidades de tus clientes potenciales.
- 2 No tener un plan de negocios escrito** Cuando una compañía tiene problemas financieros, necesita más que nunca un plan escrito para así atraer a inversionistas. Además, ayuda a ver más allá y no perder el foco.
- 3 No conocer tus fortalezas** Antes de diversificar tus productos o servicios, debes conocer tus puntos fuertes (lo que sale mejor, más barato y en menos tiempo) para concentrarte en ellos, y si es necesario renfocar tu negocio.
- 4 No saber y no preguntar** No atreverte a preguntar, por temor a que los clientes o la competencia piensen que eres incapaz es un error. Aprender a pedir ayuda para que tu negocio prospere es todo un desafío, una inseguridad que debes superar.
- 5 No informarte antes de comenzar** No importa los medios o fuentes, debes formarte para dirigir tu empresa. Hoy en día no tenemos la excusa de falta de información o dificultad para acceder a ella. De lo contrario, no estarías leyendo estas líneas ahora mismo.
- 6 No vivir dentro de tu presupuesto** Muchas veces no se tiene una real dimensión de los ingresos y gastos de un negocio. Al comienzo se gasta más de la cuenta, muchas veces por no llevar a cabo un proceso serio de cálculo. En consecuencia, la falta de un presupuesto realista puede mantener a tu empresa estancada durante largo tiempo.
- 7 Ignorar que lo que manda es el efectivo** Tener efectivo suficiente para pagar las cuentas es el desafío de cualquier nueva empresa. Hacerse de préstamos de amigos y familiares, hasta que la compañía califique para grandes préstamos empresariales, es necesario para que el barco se mantenga a flote y llegue a buen puerto, si es que no se dispone de liquidez inmediata.
- 8 No tener un plan de marketing** Un plan de marketing debe incluir el tamaño del mercado, la participación que se espera alcanzar en él, información sobre la competencia, un presupuesto y cronograma para la campaña. Todos los dueños / directivos de los negocios creen que tienen el mejor producto o servicio y que todo el mundo se dará cuenta de ello, pero un negocio siempre debe promocionarse.
- 9 No asignar presupuesto para marketing** Cualquier cantidad de marketing ayuda. Promocionarse por el canal correcto es necesario para dar a conocer a la empresa, producto o servicio. Dentro de lo posible, no hay que escatimar recursos para ello.
- 10 No delegar** Este es un error muy frecuente en el emprendedor. Delegar funciones hace muchas veces la diferencia entre crecer y quedarse estancado. Contratar y entrenar empleados adecuadamente hace que el director o dueño pueda ir a descansar y administrar sus fortalezas.