

# LOS 12 PASOS ESENCIALES PARA EMPEZAR UN NEGOCIO



**T**ener un negocio propio de éxito es extremadamente liberador y satisfactorio. Te brinda muchos beneficios dignos del sacrificio. Puedes contar con más dinero, más tiempo para tu familia, mejores cosas, autos, propiedades, lujos, y claro, el poder ayudar a tus seres queridos, no tiene precio. **¿No crees que sería muy importante ver los fundamentos para buscar ese sueño que siempre te ha rondado?** Los siguientes pasos son una excelente base para brindarte la seguridad y la guía general que necesitas. Nota: estos pasos no están en orden de importancia.

## PASO # 1: ¿Tienes Madera De Emprendedor?



**A**unque te parezca extraño, es importante que te auto examines y determines si tienes lo necesario para empezar y dirigir un negocio propio. A menudo nos enfocamos en los beneficios de un negocio exitoso, tales como: más dinero, más lujos, una bonita casa, un auto de lujo, viajes, etc. Pero sin darnos cuenta ignoramos lo que requiere llegar ahí: sacrificios con la familia, largas horas de trabajo, la incertidumbre, el flujo de dinero variable, las deudas, y los riesgos que se tomaron entre otros. En conclusión, pregúntate si tienes la madera, el tiempo, los recursos, ¡y las ganas necesarias para ser tu propio jefe!

**PASO # 2:**  
**¿Cuál Es Tu**  
**Actitud Ante**  
**el Riesgo?**



Entrar al terreno de los negocios tiene riesgos inherentes. De hecho, la ecuación básica de los negocios es: **“a mayor riesgo, mayor es la compensación posible.”** Es decir, para ser emprendedor tienes que aceptar cierto riesgo por automático. Recuerda, 20% de los negocios fracasan en los 2 primeros años y hasta un 70% en los primeros 5 años. Un negocio se puede ver como una “apuesta educada” pero al fin del día, es una “apuesta”. Cabe mencionar que la gran mayoría de los negocios que fracasan es por falta de conocimientos básicos. La clave aquí es saber si aceptas con buena actitud los riesgos relacionados con un negocio propio.

**PASO # 3:**  
**Selecciona y**  
**Prueba El**  
**Concepto De**  
**Negocio**



Una vez que has aceptado el reto y el riesgo que viene con un negocio propio, es hora de buscar la idea de negocio adecuada. La mayoría de negocios de éxito resuelven una necesidad mal atendida. Es importante que desarrolles tu idea y hagas pruebas al respecto. Deseas crear una salsa, pues prueba tus recetas con gente real en lugares como un tianguis, con los vecinos, por redes sociales, etc. La idea es que antes de lanzarte al 100%, veas y pruebes el potencial de tu idea. ¿Por qué crees que tu idea es buena? ¿Qué la hace diferente a la competencia?

**PASO # 4:**  
**Prepara Un Plan**  
**de Acción**  
**Sencillo**  
**plan**



Es tentador pensar que **“todo”** sobre tu idea de negocios está en tu cabeza y que puedes conseguirla cuando quieras. Las ideas tienden a flotar sin dirección y por alguna fuerza extraña tienden a ser ignoradas o mal ejecutadas. Un plan de negocios nos sirve de guía. Es como un mapa del camino que recorreremos con nuestro negocio. El crear y tener un plan de negocios no es tan importante como entender los procesos que ahí vienen. Esto es como el libreto de las **“reglas del juego”** en los negocios. Si deseas jugar al juego de los negocios, pues apréndete bien las reglas del juego.

**PASO # 5:  
Identifica Las  
Fuentes De  
Dinero Para El  
Negocio**



**E**l dinero constituye uno de los errores más comunes en los negocios nuevos. El desconocer los gastos reales para comenzar y operar un negocio es muy común. Se hacen presupuestos para empezar basados en ideas vagas de costos y gastos generales. La falta de capital te puede **“sacar de la jugada en un instante”**. Mas aun, a nadie le gusta prestar dinero a negocios que están urgidos por falta de planificación. Por eso es mejor que tengas identificadas las fuentes de dinero extra. No necesariamente tiene que ser efectivo. Tampoco necesitas tener los fondos en tu cuenta de banco. Pero sí, es importantísimo, que sepas de dónde podrás sacar fondos adicionales en caso de necesitarlos. **¡Es muy probable que los necesites!**

**PASO # 6:  
Identifica Las  
Fuentes De  
Dinero Para Tu  
Vida Personal**



**Q**uieras o no, el negocio eres tú y tú eres el negocio. Por esta razón, es sumamente importante que identifiques como vas a conseguir el dinero para mantenerte a nivel personal. Erróneamente muchos emprendedores asumen que sus necesidades personales serán pagadas por el negocio. En un inicio esto no debe ser así. Cuando el negocio sea rentable entonces si puedes sacarle dinero. Antes no, pues lo puedes desestabilizar. Por ejemplo, si aun tienes un empleo, ni siquiera consideres dejarlo hasta que tengas los medios, los recursos, y los planes adecuados para suplir tus ingresos. No hay peor fórmula para un emprendedor que necesitar dinero para mantener el negocio al mismo tiempo que necesita mantener a su familia.

**PASO # 7:  
Identifica Los  
Requisitos y  
Trámites  
Necesarios**



**P**ara que un negocio funcione bien, o más bien dicho, para que funcione legalmente y bajo la ley, tienes que conseguir ciertos permisos, licencias, y otros trámites obligatorios. Además de saber cuáles son los tramites y costos también sabrás si tu negocio es permitido en la zona deseada. Por tal motivo, es sumamente importante que verifiques todos los requisitos legales que debes cumplir con tu negocio. Lo peor que te puede pasar es que consigas un negocio exitoso para que te lo cierren por violaciones de trámites. **(Nota: en Estados Unidos se puede entablar un negocio formal sin contar con un número seguro social).**

**PASO # 8:**  
**Prepara Un Plan**  
**De Promociones**



La mercadotecnia es el motor de un negocio y un negocio sin motor no marcha. La mercadotecnia y las promociones son lo que mueve al mundo. Todo lo que compras, lo compras porque alguien así lo decidió. La mercadotecnia dicta los trenes de moda y por consiguiente lo que compras. Visto de otra forma, aunque tengas el mejor producto del mundo, si nadie lo sabe, es como si no existieras. Es vital que tengas ideas claras de como darás a conocer tu negocio al mundo. **Considera cosas como: un sitio web, redes sociales, cupones, folletos, relaciones públicas, patrocinios, medios, etc.**

**PASO # 9:**  
**Conoce Las**  
**Barreras Y**  
**Errores Típicos**



Es común que, como nuevo empresario, cometas errores por desconocer ciertas necesidades de un negocio nuevo. Con tantas decisiones y tareas que tienes que realizar al comenzar, es casi imposible no cometer errores. Es normal que cometas errores de principiante. La clave aquí es que tus errores caigan dentro de la normalidad (**errores “cotidianos”**) y evites algún error aniquilante.

Los errores **“fatales”** son aquellos que tienen un impacto grande dentro de tu negocio. Estos son muy peligrosos porque pueden mandar tu negocio a la quiebra en un instante. Por ejemplo, el no planificar los gastos correctamente puede absorberte y dejarte sin fondos para continuar con tus operaciones.

La clave aquí es ¿cómo darte cuenta o cómo poder reconocer los errores comunes y aprender a evitarlos, prevenirlos y corregirlos.

**PASO # 10:**  
**Determina La**  
**Ubicación**



Los principales factores de éxito de un negocio son: la ubicación, el servicio, el producto y las promociones. El único factor de estos que es fijo y muy difícil de cambiar es la ubicación. Es por eso de su importancia. De los pilares más importantes para un negocio son “la ubicación, la ubicación, ¡y la ubicación!”. En general, el costo de la ubicación no debería ser el principal factor para decidir donde poner el negocio. Recuerda que, al fin del día, tú no estás en el negocio de “ahorrar en rentas” estás en el negocio de vender mucho de tu producto o servicio. Como tal, debes buscar una ubicación donde puedas maximizar tus ventas.

## PASO # 11: Identifica Tu Equipo de Trabajo



Los recursos más difíciles y valiosos de conseguir son los recursos humanos. Es decir, los empleados que operan tu negocio. Es sumamente importante que formes un equipo de trabajo que pueda operar eficientemente tu empresa. Busca personas que puedan complementar tus habilidades. Si a ti no se te dan las ventas, entonces consigue un buen vendedor. Si no eres muy bueno cocinando busca un buen chef. La idea es que tomes el tiempo adecuado para reclutar un equipo de trabajo que puede acompañarte a lograr tus metas. Esto no solo se limita a tus empleados solamente sino a profesionales como un contador, diseñador, constructor, etc. No subestimes este punto. Tu equipo de trabajo puede ser clave en tu éxito o tu fracaso.

## PASO # 12: Define Tu Mercado De Enfoque



El mercado de enfoque (**conocido también como el "target"**) es la brújula que guiará tu negocio en general. Si sabes cuál es tu cliente ideal y sus características seguramente lo podrás encontrar y atender mejor. No vallas por la vida con tu negocio disparando al aire. Definir tu mercado de enfoque es cuando describes claramente a quién quieres como tu cliente ideal. Sabiendo quién es, aunque hipotéticamente, puedes analizar sus necesidades, sus características y sus expectativas. Entonces, con la definición de tu cliente ideal puedes programar todas tus promociones, servicio, precios, y hasta productos, eficazmente. Es importante que defines, por ejemplo, edad, género, ingresos, educación, idioma, religión, forma de vestir, de comprar, sus pasatiempos, sus aspiraciones, sus necesidades, y su forma de vida general, entre otros.



*¿Podría beneficiarse con más información y recursos para negocios?*

Visite **LosEmprendedores.com** para conseguir información y guías útiles para hacer crecer su negocio.

**EXENCIÓN DE RESPONSABILIDAD:** Esta guía es una recopilación de información general sobre el tema en ella misma. Sus propósitos son sólo informativos y de referencia. De ninguna manera se intenta dar asesoría legal o técnica, y se recomienda que esta información solo se utilice como una guía general y de ninguna otra manera. El autor no se responsabiliza por ninguna repercusión saliente de esta guía, al proceder con la lectura de la misma, el lector acepta esta exención de responsabilidad.