20 Consejos imprescindibles a la hora de emprender de forma segura según Maria Espacios

Los emprendedores, en el momento que les surge la gran idea aunque no sean del todo consciente deben de tener en cuenta que tienen un riesgo muy grande y a medida que vayan trabajando en su proyecto además de cada paso que vayan dando hacia adelante, se darán cuenta que ese riesgo se va a ir reduciendo al mínimo posible siempre que cumplan con unos pasos muy sencillos

En el posible caso es estar preparado para que toma decisiones acertadas, manteniendo bajo control ese riesgo con el objetivo de que las posibilidades de éxito crezcan y para eso estos consejos para emprender de forma más segura.

Definir la mejor estrategia

Casi todas las empresas que cierran durante el primer año cometen el mismo error, no tienen una estrategia definida, e incluso es peor, ya que creen que sus errores están en otras partes de la empresa. Hay que planifica la mejor estrategia.

No hay que perder de vista la productividad

Un empresario es su propio jefe y puede ser que no tenga trabajadores y se subcontraten la mayoría de los servicios externamente, pero igualmente se deben preocupar por ser lo más eficiente posible. No hay que parar de organizar y priorizar tareas. La organización de todos los procesos ayudará a no perder el tiempo.

Evaluar previamente a los competidores

Toda persona que se plantee abrir un negocio debe siempre autoanalizar a sus competidores y saber en que punto se quiere uno establecer frente a la competencia, si el resultado no es satisfactorio debe pensárselo antes de seguir adelante.

Escuchar a todo aquel que pueda aportar y ayudar a mejorar, hay que dejar que todos contribuyan a la excelencia

Colaboradores, familia, empleados, clientes... Rodéarse de gente válida, ya sea de socios, alianzas o empleados que cubran todas las carencias y que aporten un valor añadido.

Desarrollar la oferta apuntando a un público objetivo

Buscar como llegar dicho nicho y hasta que uno no este seguro de que existe un mercado real no hay que lanzarse.

No olvidar de situar siempre al cliente en el centro de todo lo que uno haga y de todo lo que se piense

El existir de una empresa es por él y sólo para él. Cuando este pensamiento de cliente como el foco de una empresa salga de forma natural se tendrá mucho más camino ganado.

No olvidar que el mercado no es como uno cree.

El mal emprendedor se equivoca y cree que los gustos de las personas que componen un mercado pueden ser son como los suyos. Error.

Utilizar las herramientas y servicios online para abaratar los costes fijos iniciales
Hay que intenta empezar poco a poco.

Por ejemplo si se necesita un estudio donde desarrollar una actividad en Compartir Espacios se pueden encontrar gente de todas las profesiones que comparten sus estudios, salas, naves industriales y espacios en general, si se usa esta herramienta se puede llegar ahorrar hasta un 60% del gasto fijo inicial.

Gasta poco. Cuanto más prudente se sea en el gasto y más se controle los costes, sin que esto suponga una merma en la calidad, más posibilidades de éxito se tendrá.

Vigilar a los clientes insatisfechos pero sin obsesionarse, ya que, por ejemplo, una mala opinión en Internet puede ocasionar daños irreparables si no se actúa adecuadamente.

Controlar el dinero

Una mala gestión de la tesorería es lo que hará cerrar el negocio a corto plazo aunque se esté hablando de un negocio rentable a largo plazo. Hacer un estudio con las previsiones de tesorería donde no se olviden ningún pago para que esté todo bajo control. Igualmente aconsejan dejar un remanente para imprevistos.

Exigir al banco

Si hay algo que el emprendedor no hace habitualmente y debería hacer es comportarse como un verdadero cliente exigente con quien maneja su dinero, el banco, y es que habitualmente conformarse con un pésimo servicio que como empresarios no se puede permitir. Esto es aplicable a todos los procesos.

Ofrecer calidad

Es la única manera de crear una empresa competitiva, y es que lo de competir en precios está bien, pero tiene poco recorrido. Generar satisfacción continua en los clientes es muy importante.

Mantener un equilibrio entre lo que se haga online y offline

Como bien se sabe los extremos no son buenos y los recursos estén descompensados entre estos 'dos mundos' si no es así puede provocar problemas a corto plazo.

Si se requiere un local o estudio, hay que realiza un buen análisis de la localización ideal donde se pueda determinar cuál es la mejor zona en función del público objetivo al que uno se va a dirigir
No hacer encajar estas dos premisas a la perfección es un error, si se elije una zona concurrida, puede ser que estas no favorezcan al negocio al no tratarse del público objetivo al que va dirigido el producto o la empresa: puede haber transito de gente pero no la gente que consuma ese producto o servicio.

Hay que tener un modelo de negocio definido y no solo una idea

Aconsejan asegurarse que se ha hecho la transición de tener una idea hasta definir un modelo de negocio factible que muestre claramente cómo generar dinero con una empresa.

Olvidar de la teoría pura y dura

Modelos de negocio, startups, Canvas, plan de negocio, clientes potenciales, trámites... Todo ello asaltan al emprendedor todos los días. El emprendedor se pierde entre tanto concepto y se desvincula de la realidad perdiendo verdaderamente el enfoque que necesita y éste se resume en esta frase: De donde viene el dinero y los clientes.

No hay que olvidar que es más importante la empresa y el producto/servicio que el propio emprendedor

Es muy importante para cualquier emprendedor el papel que desempeña, pero no debe ser el centro del mundo, un cliente compra un producto o paga por un servicio de calidad, y no porque el emprendedor es chic y está a la vanguardia, es al revés.

Hay que diferenciarse en algo. La diferenciación es fundamental y lo importante es que se encuentre lo que hace el producto o servicio diferente de los competidores: encontrar el valor añadido es clave.

Mostrar una imagen digna del producto o servicio que se quiere vender

No utilices una mala imagen o simplemente una imagen mediocre de los productos o servicios. La imagen es la carta de presentación por lo que no hay que escatimar en contratar un estudio fotográfico barato y a un fotógrafo para poder usar una imagen perfecta de un producto o servicio. Lo mismo, en el momento en el que está saboreando el fracaso, uno no se da cuenta pero la lección que se está enseñando puede salvar en el futuro.

Hacer un plan de motivación

No garantiza el éxito, pero puede dar una buena idea de cómo serán los siguientes pasos. Pero hay que conseguir crear un entorno con buena comunicación entre empleados (externos e internos) ejemplo: proponiendo u organizando "After Works" alquilando un local para fiestas garantiza la fidelización de clientes y plantilla.

Y por último, hay que ser feliz con lo que uno hace, si no es así en algún momento uno puede saturarse y afectará a los resultados de la empresa y es que el mismísimo Henry Ford dijo: "Un negocio que no hace otra cosa más que dinero es un negocio pobre".

Datos de contacto:

Maria Espacios
647389806

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#) | [Barcelona](#) | [Valencia](#) | [España](#)

Categorías: [Nacional Marketing](#) [Madrid](#) [Cataluña](#) [Valencia](#) [Emprendedores](#) [E-Commerce](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>