



GUÍA BÁSICA

PARA EMPRENDER

UN NEGOCIO

WELCOME

WE ARE

OPEN

PLEASE COME IN



emprende
pyme.net
by Fleebe

**GUÍA
BÁSICA**

ÍNDICE

- ▶ **Qué es ser emprendedor**
- ▶ **Cómo ser un buen emprendedor**
- ▶ **12 Características básicas de los emprendedores de éxito**
- ▶ **Tipos de emprendedores**
- ▶ **Ventajas e inconvenientes de ser emprendedor**
- ▶ **Guía para emprender un negocio por primera vez**

QUÉ ES SER EMPRENDEDOR

Se denomina emprendedor a aquella persona que identifica una oportunidad y organiza los recursos necesarios para cogerla. De hecho, en la etimología de la palabra se encuentra la voz latina **prendere** que significa literalmente coger o tomar. Es habitual emplear este término para designar a una «**persona que crea una empresa**» o que encuentra una oportunidad de negocio, o a alguien quien **empieza un proyecto por su propia iniciativa**.

Definición de emprendedor

El término de emprendedor tiene origen en la palabra latina "prendere" que se traduce literalmente como tomar, coger o agarrar. El significado de la palabra está estrechamente vinculada al significado de **aprovechar las oportunidades**.

Pero, yendo más allá, **emprendimiento** es aquella actitud y aptitud de la persona que le permite emprender nuevos retos, nuevos proyectos; es lo que le permite avanzar un paso más, ir más allá de donde ya ha llegado. Es lo que hace que una persona esté insatisfecha con lo que es y lo que ha logrado y, como consecuencia de ello, quiera alcanzar mayores **logros**.

Básicamente el **significado de emprender** implica retos, riesgos y obstáculos tras analizar un nicho de mercado y reconocer una serie de oportunidades y soluciones.

Por lo tanto, si quieres **ampliar la definición de emprendedor** debes saber que el rol de este perfil profesional se centra en identificar oportunidades de negocio y en emplear los recursos de los cuales dispone para **poner en marcha un plan de negocio y asumir el liderazgo** para perseguir el éxito de su proyecto.

Por ello, el **concepto de ser emprendedor** está irremediabilmente atado a la idea de **innovación y riesgo** por parte de alguien que cree en sus ideas y que es capaz de llevarlas a cabo, de encontrar la manera de materializar sus sueños.

Según la forma de ser que tenga cada una de las personas que **emprenden un proyecto o negocio**, y las funciones que desarrolle en la empresa, podemos encontrar diferentes tipos de emprendedores. Cada una de ellos posee una visión empresarial y aportan distintas cosas a su organización para que funciones perfectamente.

Por este motivo, a la hora de crear una empresa física o crear un negocio online, los emprendedores **aplican sus aptitudes y crean ideas y modelos de negocio innovadores** que sorprenden a las demás personas que no son capaces de hacer algo diferente, además ser emprendedor de éxito tiene sus secretos y no todo el mundo está preparado para serlo.

Todo sueño de un emprendedor comienza por una buena idea, no obstante, existen muy buenas ideas que no pueden ser llevadas a cabo. Se trata de llevar a la siguiente fase a esa idea, la ejecución de la misma e implica la generación de valor a la hora de resolver alguna necesidad o problema que tienen en común un mismo grupo de personas.

¿Por qué vale la pena ser emprendedor?

En definitiva, ser emprendedor implica un **retorno financiero y profesional** muy diferente que el de un empleado al uso. Además de estar en **constante aprendizaje** debido a los retos que debe superar y otra de las razones por las cuales puedes plantearte ser emprendedor es que tu **satisfacción personal de llevar cabo una idea de negocio** y que triunfe es incomparable con otros aspectos laborales de la vida.

Ejemplo de emprendedores tecnológicos

Entre los ejemplos de emprendedores digitales o tecnológicos seguro sabes quiénes son las siguientes personalidades, conocidos en la industria digital por desafiar la forma tradicional de hacer las cosas, lee y presta atención:

- Marck Zukerberg
- Catherina Fake
- Larry Page
- Bill Gates
- Steve Jobs
- Melanie Perkins
- Jeff Bezos
- Daniel Ek
- Lupina Uturriaga

Ejemplo de emprendedores de otras industrias

Existen muchos casos de éxito y ejemplos de emprendedores españoles e internacionales para incrementar tus ganancias de reinvertate y poner en marcha tu idea de negocio.

A continuación destacamos algunos de los nombres y ejemplos de los emprendedores exitosos que seguro que te sonarán y tienen historias apasionantes:

- Amancio Ortega
- Carolina Herrera
- Ruth Hadler
- Henry Ford
- Walt Disney
- Ferrán Adriá
- Dabiz Muñoz
- Vera Wang
- Warren Buffet
- Bernard Arnault

CÓMO SER UN BUEN EMPRENDEDOR

Descubre las **claves para ser un buen emprendedor** y aprovecha los consejos para emprender con éxito un nuevo camino empresarial que te permita desarrollar y consolidar tu proyecto empresarial en el mercado.

▶ **1. Conoce el mercado en el que te desenvuelves**

Es imprescindible que un emprendedor conozca a la perfección el que va a ser su campo de batalla a partir de ahora. Solo conociendo el mercado, es posible saber **las necesidades que existen y la viabilidad de nuestro negocio**.

También es necesario conocer nuestro producto o servicio a la perfección para saber qué es lo que vendemos, ya que todas nuestras decisiones empresariales deberán tenerlo en cuenta.

▶ **2. Sé optimista**

Ser positivo es una de las cuestiones fundamentales a la hora de emprender un negocio. Debemos confiar en que cada una de las decisiones que tomamos va a tener un impacto positivo porque para ello lo hacemos. **El positivismo es la fuerza que mueve a los emprendedores** a llegar cada vez más lejos y conseguir logros y metas que para muchos son imposibles de conseguir.

▶ **3. Nunca dejes de innovar**

La innovación es el motor del emprendimiento. Las nuevas empresas y startups se basan en la innovación para crear negocios que se hagan un hueco en el mercado. Es necesario crear productos y negocios innovadores para poder tener éxito en nuestro camino, pero no solo eso.

Hay que innovar en todos los aspectos que afectan al negocio. Debemos ser originales por naturaleza, ver más allá de donde ven los demás y aplicar ideas innovadoras, en nuestra forma de gestionar el negocio, en los equipos de trabajo, en la comunicación, para estar constantemente a la última y recibir la aceptación de nuestros públicos internos y externos.

▶ **4. Sé un líder**

El liderazgo es una de las capacidades que deben desarrollar todos los emprendedores para poder conseguir que el conjunto del equipo de trabajo pueda conseguir los objetivos y metas propuestas. Las habilidades comunicativas son imprescindibles a la hora de explotar la parte comercial del negocio con otros clientes, pero también a la hora de **liderar a tus trabajadores y alinearlos con los objetivos de la empresa**.

La persona que emprende no puede realizar todas las tareas que conlleva el negocio, por lo que necesitamos delegar y confiar en las personas de nuestro equipo.

▶ **5. Aprende cada día**

Un emprendedor no hay día que no aprenda algo nuevo en su trabajo. A veces por gustos y otras por obligación, pero es **necesario seguir formándose día a día**. Son muchos los problemas que se presentan día a día, y es fundamental aprender para poder solucionarlos.

Si decides **emprender solo**, vas a tener que realizar multitud de tareas que ni siquiera sabías que eran necesarias en un negocio, además del trabajo en el que tu seas especialista. Contabilidad, gestión empresarial, analizar la competencia, clientes y la formación necesaria para tu trabajo, son solo algunos de los puntos claves en los que deberás seguir sabiendo más cosas cada día.

▶ **6. Escucha los consejos**

Uno de los errores más comunes del emprendedor es el de creer que lo sabe todo. Cuando emprendes por primera vez, **lo más frecuente es cometer errores**.

Le ocurre a todo el mundo y se debe a la inexperiencia. Por ello, los buenos emprendedores saben **asesorarse y escuchar consejos** de otras personas que ya han pasado por el mismo lugar, o que son más expertos en una materia concreta. Eso sí, debes saber que escuchar consejos no es lo mismo que hacer lo que te digan. También deberás saber desechar algunos consejos que no necesitas y elegir la mejor opción para cada momento.

▶ **7. Solicita ayuda**

No puedes saberlo todo. En ocasiones, el orgullo del emprendedor nos provoca una sensación de saber hacerlo todo bien pero, como decíamos, es un error creer que lo sabemos todo.

Vas a necesitar ayuda, así que **no dudes en pedirla y disfruta de aprender de las personas que saben más que tú** en cualquiera de las cosas de la vida. **Será difícil que llegues a conseguir tus logros** y metas tú solo y sin la ayuda de los demás.

▶ **8. Toma riesgos**

En **el ADN del emprendedor se encuentra la palabra riesgo**. Riesgo no significa realizar grandes inversiones, o crear algo lo más extravagante posible para sorprender a los demás.

Pero el día a día de los negocios está lleno de decisiones que debemos tomar, algunas más conservadoras y otras más arriesgadas. **Arriesga cuando puedas**, porque solo así podrás conseguir cosas más importantes. Ya lo sabes, **el que no arriesga no gana**.

▶ **9. Trabaja con pasión**

La pasión es el ingrediente principal necesario para poder emprender un negocio. Vas a necesitar muchas horas de trabajo y un gran sacrificio para poder sacar adelante tu empresa, sobre todo en los primeros compases del proyecto, por lo que **necesitarás un extra de motivación** que te permita lidiar con ello.

Emprende un negocio que te guste, ama lo que haces y disfruta haciéndolo. Solo así, podrás llegar a cumplir los objetivos.

▶ **10. No rendirse nunca**

¡No te rindas nunca!

Mil problemas y obstáculos van a interponerse en tu camino día tras día. Algunos tendrán una sencilla solución, pero otros no serán nada fáciles de resolver. Aun así, **debemos seguir adelante siempre para conseguir los objetivos propuestos** porque es lo queremos y por lo que luchamos cada día. No se trata de encontrar problemas sino soluciones, por lo que siempre hay que buscar la forma en que podamos continuar nuestro camino.

¡Adelante!

12 CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DE LOS EMPRENDEDORES DE ÉXITO

¿Qué caracteriza a las personas emprendedoras? ¿Qué comparten todos aquellos que quieren ser emprendedores?

¿Cuáles son las características de un emprendedor?

La actitud de las personas emprendedoras de éxito puede detallarse en doce conductas básicas. ¿En cuántas de ellas te ves reflejado?

- ▶ **1. Pasión.** Los emprendedores se entregan a su actividad con cuerpo y alma para lograr las metas y objetivos trazados. La pasión es un componente esencial que orienta otras conductas, y hace sobrevivir al sacrificio que requiere la empresa.

- ▶ **2. Visión.** Para alcanzar el éxito cada emprendedor necesita un plan y la visualización de los objetivos finales. El trabajo comienza definiendo los pasos estratégicos que lo llevará a alcanzar los resultados.
- ▶ **3. Capacidad de aprendizaje.** Los emprendedores exitosos reconocen que están aprendiendo siempre y que pueden aprender de todos cada día. No estar dispuesto a escuchar y a aprender, es negarse muchas oportunidades. Saben cómo mejorar la formación para estar al día en cada una de las cuestiones que le afectan.
- ▶ **4. Buscar lograr resultados.** Los emprendedores son personas prácticas que creen que pueden controlar su propio destino y que toman decisiones llevadas a la acción para lograr objetivos en un plazo determinado. Es necesario plantear los objetivos correctamente para saber si conseguimos los resultados que esperamos.
- ▶ **5. Determinación y coraje.** Los emprendedores tienen que aceptar los problemas y tomar oportunas y firmes decisiones para solucionarlos con eficacia. Existen algunos errores de emprendedores que se cometen a menudo. El emprendedor debe anticiparse a las dificultades, y estar en la capacidad de identificar cuando algo está mal para corregirlo.
- ▶ **6. Creatividad e innovación.** La creatividad es el proceso por medio del cual las ideas de negocio son generadas, desarrolladas y transformadas en valor agregado. No es necesario inventar lo que ya está inventado, pero sí es necesario identificar nuevas posibilidades de hacer las cosas y garantizar diferenciación.
- ▶ **7. Persistencia.** Toda iniciativa debe ser persistente. Tratar una sola vez y darse por vencido no es suficiente. Hay que dar un paso a la vez y buscar perfeccionarlo de manera creativa y organizada si es que no ha dado los resultados esperados a la primera.
- ▶ **8. Sentido de oportunidad.** El emprendedor identifica necesidades, problemas y tendencias de las personas que viven a su alrededor y trata de concebir alternativas de satisfacción o solución según sea el caso.
- ▶ **9. Trabajo en equipo.** El liderazgo del emprendedor busca unificar ideas y lograr consensos ante los problemas que se le presenta haciendo que el grupo humano involucrado en el emprendimiento funcione en armonía.
- ▶ **10. Autoestima.** El emprendedor es optimista y seguro. De tener confianza en uno mismo, combatir el miedo a emprender un negocio y confiar en las propias habilidades y capacidades surge el poder mágico de ser positivo y atraer el éxito.

- ▶ **11. Asertividad.** No dar rodeos e ir directo al grano para manifestar lo que se piensa, siente y quiere sin lastimar a los demás es una característica básica para poder alcanzar los objetivos trazados.
- ▶ **12. Organización.** Establecer un cronograma de actividades que se programa con la capacidad de recibir ajustes permanentes.

CARACTERÍSTICAS PARA SER UN EMPRENDEDOR DE ÉXITO

EMPRENDEPYME.NET

UN EMPRENDEDOR DE ÉXITO

LA ACTITUD DE LAS PERSONAS EMPRENDEDORAS DE ÉXITO PUEDE DETALLARSE EN UNAS CONDUCTAS BÁSICAS. ¿EN CUÁNTAS DE ELLAS TE VES REFLEJADO?

| | |
|---|---|
| <p style="text-align: center; font-weight: bold; color: white;">Pasión</p> <p style="font-size: small; color: white;">Los emprendedores se entregan a su actividad con cuerpo y alma para lograr las metas y objetivos trazados.</p> | <p style="text-align: center; font-weight: bold; color: white;">Visión</p> <p style="font-size: small; color: white;">Para alcanzar el éxito cada emprendedor necesita un plan y la visualización de los objetivos finales.</p> |
| <p style="text-align: center; font-weight: bold; color: white;">Capacidad de aprendizaje</p> <p style="font-size: small; color: white;">Los emprendedores exitosos reconocen que están aprendiendo siempre. Saben cómo mejorar la formación.</p> | <p style="text-align: center; font-weight: bold; color: white;">Lograr objetivos</p> <p style="font-size: small; color: white;">Pueden controlar su propio destino y que toman decisiones llevadas a la acción para lograr objetivos en un plazo determinado.</p> |
| <p style="text-align: center; font-weight: bold; color: white;">Determinación y coraje</p> <p style="font-size: small; color: white;">Los emprendedores tienen que aceptar los problemas y tomar oportunas y firmes decisiones para solucionarlos con eficacia.</p> | <p style="text-align: center; font-weight: bold; color: white;">Creatividad e innovación</p> <p style="font-size: small; color: white;">La creatividad es el proceso por medio del cual las ideas de negocio son generadas, desarrolladas y transformadas en valor agregado.</p> |
| <p style="text-align: center; font-weight: bold; color: white;">Persistencia</p> <p style="font-size: small; color: white;">Tratar una sola vez y darse por vencido no es suficiente. Hay que dar un paso a la vez y buscar perfeccionarlo de manera creativa.</p> | <p style="text-align: center; font-weight: bold; color: white;">Sentido de oportunidad</p> <p style="font-size: small; color: white;">El emprendedor identifica necesidades y problemas de las personas que viven a su alrededor y trata de concebir alternativas de satisfacción o solución.</p> |

Más información para saber cómo ser un emprendedor de éxito en nuestra web



Es verdad que los emprendedores de éxito comparten muchas cosas en referencia a su forma de ser o su visión de la vida y el mundo empresarial. Sin embargo, no todos las personas que emprenden son iguales, ya que si fuera así, no tendríamos esa diversidad creativa que surge día a día.

Por ello, podemos encontrar diferentes tipos de emprendedores según el perfil que posean y cómo se enfrentan a la realidad que se le presenta delante.

TIPOS DE EMPRENDEDORES

Conoce todos los tipos de emprendedores que existen. La radiografía de cada emprendedor no se cumple exactamente en cada uno. Siempre se suele tener una mezcla de varios, pero para comprender los conceptos estos 8 tipos de emprendedor dan una radiografía de los diferentes perfiles:

¿Qué clases de emprendedores existen?

Aquí podrás encontrar ejemplos de los tipos de emprendedores que existen a la hora de crear una empresa para desarrollar su idea de negocio.

- ▶ **Visionario:** el emprendedor visionario se adelanta a las tendencias del momento y pone su esfuerzo y negocio en sectores o productos que serán la clave en un futuro.
- ▶ **Inversionista:** el emprendedor inversionista busca rentabilizar su dinero con proyectos novedosos. Tienen el papel de un socio capitalista, cuyo riesgo e implicación suele ser de asesoramiento y de aportar capital.
- ▶ **Especialista:** el emprendedor especialista suele tener un perfil más técnico. Y aunque empieza un proyecto empresarial, sus conocimientos están muy centrados en el sector donde se centra.
- ▶ **Persuasivo:** el emprendedor persuasivo es la punta de la lanza de un proyecto. Quien arrastra y convence. Es una figura que suele liderar más que desarrollar el producto o servicio. Mantiene la convicción en su equipo.
- ▶ **Intuitivo:** el emprendedor intuitivo sabe donde está el negocio. Y lo sabe porque es un empresario nato. Y emprender es parte de su pasión que son los negocios.
- ▶ **Emprendedor-empresario:** este emprendedor ya sabe del mundo de la empresa. Nada le es nuevo. Asume el riesgo de emprender pero a diferencia del intuitivo o el visionario, le gusta consolidar los proyectos, más que emprender. Y es que hay diferencias entre el emprendedor y el empresario.

- ▶ **Emprendedor-oportunista:** este emprendedor ve la ocasión y se lanza. Sabe detectar las oportunidades de negocio y los pasos que debe seguir. Conoce el mercado, sus claves y las explota.
- ▶ **Emprendedor-vocacional:** emprender por emprender. Todos los perfiles de emprendedores tienen algo de este. Estos emprendedores seguramente cuando consiga posicionar su producto, marca o servicio, se vaya en busca de nuevas aventuras.

VENTAJAS E INCONVENIENTES DE SER EMPRENDEDOR

Antes de emprender un negocio es necesario plantearse ciertas cosas. Principalmente debemos conocer en qué consiste ser emprendedor, porque aunque es un camino bonito, también es muy duro y no es para nada fácil conseguir las metas que nos proponemos. Por ello, debemos saber cuáles son las ventajas e inconvenientes de ser emprendedor antes de crear una empresa. Conocer los pros y los contras de emprender nos permitirá saber dónde nos metemos y a lo que nos enfrentamos.

▶ **Beneficios de ser emprendedor**

Antes que nada, es imprescindible descubrir los beneficios de emprender para las personas. Si has sido trabajador por cuenta ajena, emprender te va aportar cosas muy positivas que cambiarán tu vida para siempre, y de qué manera.

▶ **Trabajar en lo que quieres**

El emprendedor elige el trabajo que desea, ya sea porque ha visto una idea de negocio buena, o porque decide emprender en lo que le gusta. En ocasiones es el trabajo soñado, en ocasiones es un trabajo que nos gusta, pero no es un empleo impuesto y es posible trabajar con mayor motivación. Como decía Confucio, "Escoge un trabajo que te guste y no tendrás que trabajar ni un día más de tu vida".

Además, de elegir tu trabajo, también eres tú el que **elige su propio equipo de trabajo**. Si necesitas empleados, tú mismo podrás elegir a las personas idóneas para conformar la mejor plantilla para tu negocio.

▶ **Autonomía de trabajo**

Los emprendedores **se convierten en sus propios jefes**, por lo que tú decides lo que debes hacer, cuándo y cómo hacerlo. Tú te administras tu propio tiempo como desees o como necesites. Es el máximo poder del emprendedor, decidir lo que quieres.

▶ **Mayores ganancias**

Cabe decir que no siempre es así, ya que los inicios son complicados, pero emprender un negocio te da la posibilidad de salir de la zona de confort que te da la nómina y **aspirar a unos mayores ingresos por tu trabajo**. Si la empresa va bien, puedes conseguir una mayor cantidad de dinero mensual. De aquí a que tu trabajo ahora vale más dinero que nunca.

▶ **Satisfacción personal**

Esto es lo que mueve a los verdaderos emprendedores. **Crear algo nuevo, trabajar por ello y verlo crecer** te aporta una satisfacción contigo mismo y con el trabajo bien hecho que no se puede describir. Son muchas las dificultades por las que pasan las personas que emprenden, pero son mayores las alegrías que produce conseguir metas y logros que parecían difíciles de conseguir.

▶ **Desventajas de emprender**

A la hora de emprender, te das cuentas que no todo es tan bonito. Emprender tiene cosas positivas y negativas. Aquí te contamos los problemas de ser emprendedor y los riesgos que conlleva.

▶ **Gran sacrificio y dedicación**

Olvídate de la jornada laboral de 8 horas con un horario exacto de entrada y de salida. La vida del emprendedor es muy dura, sobre todo en los momentos iniciales de la creación de un negocio. **Se sabe cuándo se empieza a trabajar pero no cuándo se acaba.**

Los emprendedores se convierten en pequeños superhéroes en sus inicios y realizan trabajos que, hasta entonces, nunca habían realizado.

Probablemente trabajes solo, o con un equipo pequeño, por lo que toca **hacer horas extras y desarrollar nuevas aptitudes** para hacer todo el trabajo necesario. El tiempo libre se ha acabado (o depende de tu trabajo).

▶ **Disciplina**

No todo el mundo sabe administrar su tiempo de forma idónea para todas las tareas que debe hacer. Ser tu propio jefe está bien, pero es **necesario ser disciplinado y gestionar tu tiempo** de una forma correcta para poder sacar adelante todo el trabajo.

▶ **Incertidumbre y riesgos económico**

Es verdad, que podemos conseguir unos mayores beneficios si nuestra empresa va bien, pero nadie nos lo asegura. En los inicios de los negocios todos son gastos y pocos ingresos.

Además, puede que tengamos unos meses muy buenos, pero el siguiente nuestra actividad sea nula. **No hay unos ingresos fijos mensuales**, y la incertidumbre empresarial sobre la consolidación de la empresa es un riesgo para la economía del emprendedor.

Los **emprendedores son expertos en “vivir con el agua al cuello”** durante mucho tiempo, pero, aun así, siempre es conveniente tener alguna vía de escape en la que apoyarte en caso de emergencia.

GUÍA PARA EMPRENDER UN NEGOCIO POR PRIMERA VEZ

¿Tienes una nueva idea de negocio y no sabes cómo ponerla en marcha? ¿Consideras que no cuentas con los conocimientos necesarios para emprender un negocio por primera vez?

Lo más seguro es que te surja un mar de dudas, pero aquí encontrarás una guía básica de cómo ser un buen emprendedor y algunos consejos para ponerte a ello de inmediato.

Ten una actitud emprendedora

Debes saber que **parte del éxito de una startup radica en el planteamiento y estrategia previa, pero comienza en la mentalidad emprendedora**. El cómo te tomes esta aventura dirigirá tus pasos y definirá el éxito o el abandono de la idea inicial.

Bien sabemos que **el 90% de las startups desaparecen a los tres años de fundarse**, por lo que el primer paso es estar preparado para el reto. Una mentalidad fuerte y ganas de comerse el mundo son requisitos indispensables para ponerse manos a la obra, pues tener madera de emprendedor significa valentía. **La perseverancia será quizás el requisito más importante**, pues es el que te mantendrá de pie a pesar de los constantes altibajos e innumerables caídas. El que persevera, alcanza, por lo que ¡no te rindas!

Y ahora que vas a emprender, **dedícale todo tu tiempo**. Recuerda que convertirte en tu propio jefe conlleva mucha disciplina y compromiso, y **en caso de entrar en una aceleradora para impulsar tu negocio, la dedicación completa**, será un requerimiento irrefutable.

La idea, que sea innovadora

Todo comienza con una buena idea, y quizás ésta sea la parte más compleja. Ideas podemos tener muchas, pero ¿son realmente buenas o diferentes? Para dar con la respuesta podemos hacernos dos preguntas que nos ayudarán a decidir si nuestra idea es o no válida:

- ¿En qué se diferencia mi idea de otros productos o servicios?
- ¿Se encuentra en el océano rojo o en el océano azul?

Ambas preguntas definirán el valor del producto o servicio y te guiarán a seguir o no con el proyecto. Recuerda que las mejores ideas nacen de los Insights propios y surgen a partir de tus quehaceres cotidianos.

Estudia y conoce el mercado

Un error muy común es **pensar que nuestras necesidades son las mismas que las del público**, pero por muy buena que nos parezca una idea, siempre debemos contrastarla.

Es por ello, que es necesario realizar un estudio de mercado para ver la aceptación entre el público del producto o servicio. El estudio de mercado deberá reflejarse posteriormente en el plan de negocio, pero lo ideal es empezar por aquí con el fin de ver la viabilidad de la iniciativa empresarial.

Es **necesaria una investigación tanto cualitativa como cuantitativa** con el fin de minimizar el riesgo de toma de decisiones.

¿Cuál es mi mercado potencial? ¿A qué coste estarían dispuestos a pagar mi producto o servicio? ¿Dónde debería estar presente? O ¿Cómo diferenciarme de la competencia?

Son algunas de las respuestas que hallarás tras el estudio. Puedes ponerte manos a la obra con algunas de las herramientas especificadas a continuación:

- Analizar el mercado obteniendo información de valiosas fuentes de investigación (INE, asociaciones de consumidores o cámaras de comercio).
- Estudiar las tendencias a través de Google Trends o Statista.
- Definir las variables de segmentación a través de encuestas, focus groups u observación directa.
- Análisis de la competencia a través de la herramienta DAFO (Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades) o plataformas tales como BuzzSumo, Semrush o Similar Web.

Crea un buen plan de negocio

Este **nos servirá de hoja de ruta al establecer los objetivos de la empresa** y fijar las estrategias, así como definir la estructura y los presupuestos de apertura. El documento del business plan debería incluir lo siguiente:

- Presentación y antecedentes, explicando la misión, visión y los valores de la empresa, así como detallando el problema que resuelves con tu idea de negocio.

- Descripción de producto o servicio.
- Análisis del mercado y la competencia, fundamental para encauzar el camino y tomar las decisiones idóneas.
- Modelo de negocio respondiendo a dos preguntas: ¿Dónde está el dinero que necesito? Y ¿cómo voy a conseguirlo?
- Descripción del equipo y temas societarios, detallando los perfiles de tus compañeros de aventura y resaltando sus puntos fuertes.
- Estrategia de Marketing describiendo las acciones y recursos utilizados.
- Resumen financiero incluyendo la cuenta de pérdidas y ganancias, así como el balance de la situación.
- Plan de contingencia, tratando los riesgos a los que podría enfrentarse la empresa.
- Estado actual del proyecto y la hoja de ruta, mostrando hasta dónde has llegado y qué has aprendido por el camino.

Es el Business plan el que te ayudará posteriormente a conseguir la financiación que necesitas, ya que es la herramienta demandada por Business Angels y algunas aceleradoras.

Conoce las vías de financiación

Aquí una pata fundamental para poder emprender, pues **en muchas ocasiones, no se trata de tener una idea atractiva, sino contar con la financiación necesaria para impulsarla.**

La mayoría de las veces, **una startup desaparece por no contar con los recursos económicos suficientes**, por lo que debes conocer todas las vías de financiación para empresas para ponerte en marcha, y en España digamos que no es tarea fácil encontrarla. Aquí algunas de las vías:

FAMILY, FRIENDS AND FOOLS (O BIEN CONOCIDA COMO "LA FINANCIACIÓN DE LAS TRES F")

Es la primera modalidad a la que recurre un emprendedor, y corresponde a la que puedes adquirir de la familia, amigos y los "locos" que creen en tu proyecto. Es fácil de conseguir por su vínculo emocional, y a su vez, no suele conllevar intereses, sin embargo, se trata por norma general de personas sin experiencia que pueden "mal aconsejar" o no aportar grandes cantidades de dinero.

► **Incubadoras y aceleradoras de Startups**

Ambas pueden estar patrocinadas por **compañías privadas, entidades gubernamentales o universidades**, y el propósito de ambas es hacer crecer el proyecto a través de coaching, capitalización, cesión de espacios de

trabajo, networking o clases de emprendimiento. Son de gran ayuda, sobre todo si eres nuevo emprendedor y no sabes por dónde empezar.

▶ **Business Angels**

Se trata de **inversores privados que invierten con sus propios fondos a cambio de participación en la empresa**. Una de las grandes ventajas de este tipo de financiación, además de la experiencia, es el asesoramiento en el desarrollo, sin embargo, **la participación del emprendedor se puede diluir considerablemente**. Cada vez más, nos encontramos con grupos y clubs de Business Angels compartiendo su esfuerzo y uniendo su capital de inversión creando así uno mayor.

▶ **Crowdfunding**

Una modalidad sin duda en alza, consiste en **recaudar contribuciones pequeñas de un gran número de individuos o inversores a través de plataformas** en internet y sin recurrir a intermediarios financieros.

Se ofrecen recompensas, como por ejemplo, producto/servicio a cambio, y una de sus grandes ventajas es la creación de una comunidad alrededor de la startup.

▶ **Organismos Públicos**

Existen diferentes opciones de financiación pública, y cierto es que el gobierno, poco a poco va aumentando sus iniciativas de apoyo a las startups. Entre las diferentes herramientas de ayuda nos encontramos con los **premios o concursos para emprendedores**, ayudas de subvención teniendo como referencia Neotec, o el préstamo participativo por excelencia, Enisa.

▶ **Sociedades de capital riesgo**

Se trata de **entidades financieras de inversión directa o de fondos de inversión**, que, de forma temporal, adquieren participaciones de una empresa.

Puede suceder en distintas etapas del ciclo de vida de una empresa, y tras el aumento del valor tras la inversión, los capitalistas se retiran adquiriendo un beneficio.

Una vez teniendo clara la actitud necesaria, los pasos a seguir y en quién apoyarte, ¡puedes comenzar!

Recuerda que **nunca se está lo suficientemente preparado, al igual que un producto o servicio tampoco lo estará para salir al mercado, por lo que atrévete y no esperes demasiado**. Nunca será el momento oportuno, por lo que olvida las excusas, pues el poder reside en uno mismo para alcanzar todo lo que se proponga.

