

13 errores que debes evitar si quieres emprender con éxito

02/08/2019



Emprender es un camino plagado de aventuras que conlleva mucho esfuerzo y sacrificio, pero también puede ofrecernos muchas recompensas.

En ocasiones hay aspectos que se descuidan o se obvian y pueden provocarnos muchos quebraderos de cabeza.

A continuación, te aconsejo una lista de **13 claves a tener en cuenta para evitar estos errores tan comunes** que puede tener cualquier emprendedor.

Comenzar sin un plan de negocio

Este es uno de los principales problemas que encuentro cuando suelo trabajar con empresas que se han estancado o emprendedores que pretenden iniciar sus

proyectos.

Muchos de ellos me comentan que no tenían ningún plan definido en sus inicios.

Es un error muy común que lleva a la suma de problemas posteriores.

¿Por qué es necesario crear una hora de ruta?

En primer lugar, debemos **realizar un análisis del mercado** al que nos enfrentamos.

Por ejemplo: si yo voy a vender zapatos, tendré que saber cuáles son mis competidores, como están posicionados, como son sus productos, donde quiero operar con los míos, si a nivel regional, local o nacional.

Estos datos debo recopilarlos para conocer a lo que voy a enfrentarme.

¿Qué beneficios quiero obtener con mi producto?

Tenemos que averiguar cuáles son nuestros objetivos con la introducción de mis productos o servicios en el mercado.

Por ejemplo, si quiero conseguir que mis zapatos de tacón se posicionen como un referente **deberé planear una serie de acciones encaminadas a conseguirlo, pero ojo, deben ser reales y medibles.**

No tiene sentido crear objetivos desmesurados que acaben por echar al traste nuestro trabajo.

Hay que ser realistas.

¿Cómo es mi producto?

Podemos hacer un DAFO para conocer las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas que tiene nuestro producto, tanto a nivel interno como externo.

Medir nuestras acciones

Hay que establecer una serie de objetivos a corto y largo plazo. En esos tiempos hay que ver si se están cumpliendo y tomar las medidas oportunas para ocuparnos si algo falla.

Precios muy bajos

Está claro que para empezar podemos ajustar nuestros precios, pero partimos de que tenemos experiencia y un producto que debe cubrir las necesidades del cliente final y que causará su interés.

Los precios deben ir en línea con los de los competidores o si decidimos bajarlos un poco, **siempre deben cubrir los costes.**

Fiebre del creador

Muchas veces nos enamoramos de nuestros productos y **perdemos cierta objetividad.** Es importante ser coherentes y rodearnos de opiniones y ayuda si la requerimos que nos asesoren de que nuestro producto puede funcionar.

Una idea no es un producto. Hay algunas brillantes, pero no tienen aplicación práctica en el mercado. Para ejecutarla con éxito deberemos analizar si existe en el mercado y buscar la manera de diferenciarnos.

Equipo de trabajo competente

Tenemos que estar respaldados de gente con los mismos intereses y objetivos. **La mala elección de los socios suele abocar a muchos cierres de empresa.**

Otro punto de discusión es cuantos socios son los adecuados.

Muchos consideran que lo ideal para iniciarse son tres puesto que, al no haber un acuerdo entre ideas, un tercero siempre realiza en desempate.

Es algo muy personal, pero siempre se deben sumar las fuerzas y no restar puesto que eso perjudicaría al proyecto.

Yo puedo con todo

El emprendedor debe reconocer sus limitaciones. **Es necesario delegar y pedir ayuda en las funciones que no pueda desarrollar.**

Es muy importante formarse en las disciplinas que vamos a ejecutar, pero siempre es bueno contar con gente para que ejecute las tareas que no controlemos o se escapen a nuestro tiempo.

El producto no se vende solo

Ya tenemos el producto.

¿Y ahora qué?

Hay que elaborar e implementar una serie de estrategias para darlo a conocer al cliente final.

Si queremos que la gente se interese debemos ejecutar campañas de comunicación y publicidad.

En una ocasión me consultó una señora sobre un producto muy curioso. Había creado pañales para pájaros. Tenía un profundo cariño por su mascota y de ahí surgió su idea.

Se había gastado una fortuna en crear el producto, incluso en conseguir las patentes en España, pero no había caído en la cuenta de que no había dejado nada para invertir en publicidad.

Me dijo que no había hecho ningún plan inicial.

Esto es un error y corresponde a lo que decíamos en el punto número uno. **Crear un plan de negocio es muy importante para saber los pasos que tenemos que ir dando.**

Idealizar el mercado

Cuando emprendemos, muchas veces creemos que el mercado espera con ansia nuestros productos.

Estamos eufóricos porque consideramos tener un as en la manga para triunfar.

Error...

El mercado al que nos enfrentamos no es el de nuestros sueños. No podemos fantasear, sino que debemos conocer perfectamente el terreno que vamos a pisar.

Empezar por todo lo alto

Hay que ser precavidos y no excedernos en nuestros gastos iniciales ni recurrir al exceso de crédito.

Las empresas deben ir aumentando sus gastos a medida que vayan creciendo.

Son muchos los negocios que tienen ideas competentes y que funcionan, pero que han terminado de manera precipitada por esta causa. Ojo con cuidar el dinero que vamos a manejar de manera inicial.

Objetivos poco medibles

¿Quién no fantasea en triunfar de manera inmediata?

Eso hace que nuestros pensamientos se disparen hacia objetivos exagerados que no podemos medir de manera realista.

Esto es típico de algunos negocios.

Muchos se desilusionan porque no alcanzan sus objetivos, pero el problema parte poner el listón demasiado alto y muy poco realista.

Empecemos con objetivos sencillos y medibles a 3, 6 meses o un año.

"Piano, piano si va lontano". Poco a poco se llega lejos. Es una frase que con frecuencia me repito.

Proyecto de vida laboral y personal

Muchos se aventuran a realizar proyectos que les absorben por completo sin dejar espacio a su vida personal.

¿Hasta qué punto queremos sacrificarnos por nuestros sueños?

¿Cómo queremos que sea nuestra vida personal y laboral si decidimos emprender?

Es importante preguntarnos esto porque he conocido gente que ha acabado agotada de trabajo por no dejar espacios en su vida para relajarse y tener contacto familiar.

También tenemos que tener claro que **emprender es un camino duro y hay que hacer sacrificios.**

Lo ideal es añadir esta parte a nuestro plan inicial.

Anotar la vida que queremos llevar, planificar nuestro trabajo y que tiempo podremos dedicar a relajarnos y compartirlo con nuestros seres queridos.

Eso nos ayudará a una mayor organización.

Depender de las subvenciones y ayudas

Este es un tema muy delicado.

Podemos solicitar todo tipo de ayudas para nuestros negocios, pero no podemos guiarnos solo por esto ya que eso se traducirá en fracaso si solo dependemos de ellas.

Si llegan serán bien recibidas, pero debemos tener un plan B en el caso de que no sea así.

Falta de flexibilidad

Hay que tener muy bien definido nuestro negocio, pero el mercado puede ser variable y es necesario adaptarnos a las situaciones que podamos encontrar en el camino.

Esto debemos tenerlo claro. Adaptarnos a los cambios que nos lleguen de manera externa y no podamos

controlar.

Hay que estar abierto a las sugerencias de los clientes y alerta porque seguramente los competidores nos copiarán en un futuro.

Seguir aprendiendo

No caer en el error de que todo está hecho.

Tenemos que seguir **formándonos**, aprender de los errores y mantener nuestro proyecto vivo.

Hay que renovarse y seguir creciendo de manera personal, para aplicarlo al campo profesional.

Si necesitas ayuda para emprender con tu proyecto, cuenta conmigo **www.ropsapr.es**