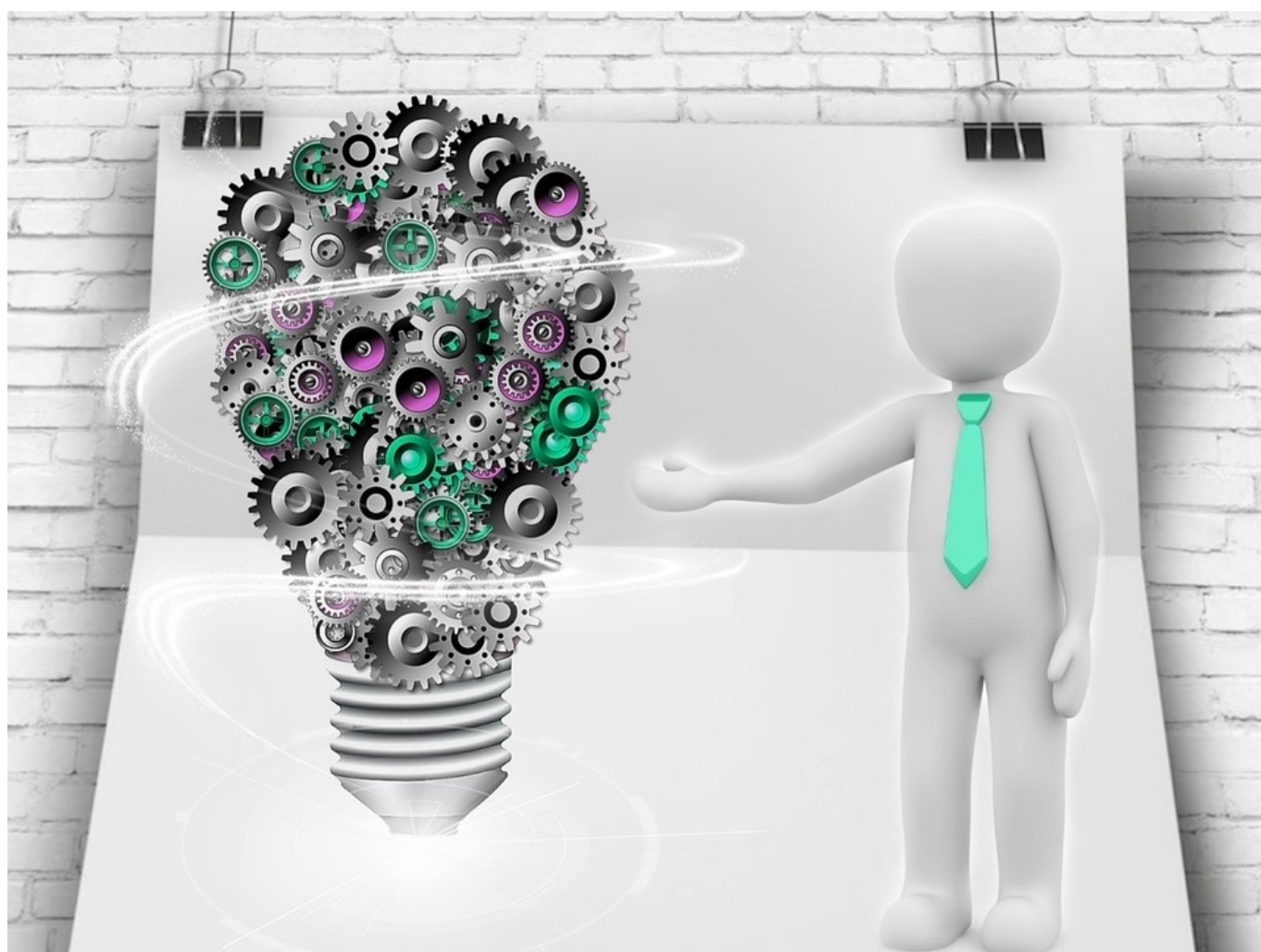


¿Quieres emprender? Descubre las respuestas a tus dudas

14/11/2019



Antes de montar tu negocio, hay una serie de cuestiones que debes plantearte. En el artículo de hoy **quiero ayudarte a aclarar tus ideas** a la hora de ponerte manos a la obra.

- **¿Mi idea es viable?** Ni que decir tiene que esto es fundamental. Puedes tener buenas ideas, pero debes saber si realmente tiene viabilidad en el mercado, y si tú tienes la capacidad para conseguir el éxito de tu proyecto.
- **¿Estás dispuesto a renunciar a ciertas cosas por tu negocio?** A la hora de emprender tendrás que hacer concesiones, personales y laborales. Debes analizar hasta qué punto estás dispuesto a luchar por tu proyecto, y si vas a saber afrontar los contratiempos que puedan surgir.
- **¿Tienes experiencia en el sector al que te diriges?** Esto te ayudará. No tiene porque ser imprescindible, pero sin duda será mucho mejor

porque conocerás el área de mercado, posibles clientes, tu propia especialización. De no ser así, tendrás que formarte en ello para tener un profundo conocimiento.

- **¿Qué vas a ofrecer?** Tienes que saber los servicios que vas a ofrecer, o productos. Si quieres ser consultor, por ejemplo, y además vender un libro sobre esto, valorar si harás infoproductos.
- **¿En qué eres bueno?** Lo importante es saber en qué aspecto destacas frente a la competencia. ¿Qué te hace ser especial a ti? ¿Por qué debe escogerte?
- **¿Cuál es tu cliente potencial?** Desde ya te digo que no a todo el mundo le vas a gustar, así que debes dirigirte al segmento ideal para tu negocio. Por ejemplo; si haces cremas para mujeres embarazadas, ese será tu target.
- **¿Qué presupuesto necesito?** El capital es fundamental. No es lo mismo emprender con un

pc, y material de oficina que hacerlo abriendo un negocio físico como por ejemplo un restaurante. Tienes que saber el dinero que necesitas, los materiales, los recursos humanos, y si necesitas pedir créditos para ello.

- **¿Cuáles son mis estrategias?** Fundamental, antes de empezar necesitas un plan de negocio para sentar las bases de tu negocio. Dentro de él, estarán tus estrategias además del estudio de tu competencia, la viabilidad económica, los recursos humanos, el plan de marketing...todo esto es esencial antes de empezar a trabajar para ti mismo.

¿Tienes ya la respuesta a estas preguntas? Si necesitas ayuda para lanzar tu proyecto, o quieres seguir aprendiendo más sobre marketing digital y emprendimiento te invito a mi web www.rosapr.es