

ERRORES COMUNES AL EMPRENDER



Por Alejandro Juan Marcos
www.alejandrojuanmarcos.com

No cabe duda que algunas personas no inician un negocio porque tienen miedo de cometer errores. Pero aquí está el secreto: los errores comerciales no matan tu crecimiento, más bien te ayudan a encontrar un camino mejor. Si bien, no puedes evitar cometer errores, sí puedes planificar algunos de ellos. En este artículo te compartiré algunos de los errores más comunes que debes evitar para darle a tu idea de negocio la mejor oportunidad.

1 NO DESARROLLAR EN SU TOTALIDAD EL PLAN DE NEGOCIOS
 Escribir un plan de negocios es una parte importante para crear un negocio sostenible y destacarse de la competencia. Un plan de negocios estratégico crea impulso, lo que significa que, debido a que tienes una idea investigada, estás en la mejor posición para tener éxito y evitar algunos problemas.

Muchos negocios nuevos, comienzan su aventura sin pensar en el panorama general. Entonces no entienden el mercado, las finanzas, el modelo de negocio o la logística, y esa falta de comprensión puede costar tiempo, dinero y esfuerzo cuando las cosas salen mal.

2 NO CENTRARSE EN EL FLUJO Y EN LAS GANANCIAS
 Un error financiero que cometen los empresarios es no prestar atención al flujo de efectivo y los márgenes de ganancia. Si le preguntas a cualquier emprendedor experimentado cuál es la habilidad más importante para administrar un negocio, te dirá que son las matemáticas. Hay emprendedores que comienzan su negocio como un pasatiempo y no prestan tanta atención a los números.

3 NO VALIDAR TU IDEA DE NEGOCIO Y A TUS CLIENTES
 Uno de los mayores errores que puedes cometer al iniciar un nuevo negocio es no hacer una investigación de mercado. Debes aprender sobre la competencia y cómo puedes diferenciarte de ellos para mejorar.

También evalúa si el mercado es solo una tendencia o si es sostenible a largo plazo. Hacer una investigación de calidad consta de



Foto: Pixabay

encontrar ideas de productos y conocer a sus clientes. Lo complicado aquí es que puedes tener clientes y luego crear un producto, pero es muy difícil tener un producto y luego buscar clientes.

Personalmente, esto me pasó cuando abrí mi negocio, lo inicié sabiendo que había demanda de mis productos en el mercado, sin embargo, nunca los contacté antes de inaugurar la tienda. Me tomó tiempo y recursos llegar a ellos.

4 AGREGAR DEMÁS DE PRODUCTOS
 Un gran error que cometen los nuevos empresarios es vender demasiados productos. A veces, si un producto no se vende bien, los propietarios agregarán más productos a su tienda para atraer clientes potenciales. Esto no siempre ayuda.

5 NO CONTRATAR PERSONAL U OUTSOURCING
 Hacerlo solo es principal pensamiento para muchos emprendedores. Si estás iniciando tu propio negocio, lo más probable es que hayas hecho todo tu mismo. Configuré el sitio web, cargué los productos, escribí todas las descripciones de los productos e hice toda la campaña de marketing.

6 NO ASEGURAR LA PROPIEDAD INTELECTUAL
 La propiedad intelectual es el derecho que tienes sobre cualquier cosa creada como resultado de tu idea original. Tu empresa puede tener propiedad intelectual que querrás proteger de la competencia. Esto incluye derechos de autor, marcas registradas, patentes, entre otros.

La realidad es que, incluso cuando tu negocio crece y tienes éxito, los errores no dejan de ocurrir. Lo que cambia es cómo los superas. Una de las mejores estrategias para generar confianza es tratar tus errores como experiencias de aprendizaje. Después de todo, en el mundo del emprendimiento vas a cometer muchos errores. Aprendemos tanto de nuestros errores como de nuestros éxitos. ♦