

15 consejos de éxito para emprendedores primerizos

Consejos emprendedores

Ser un emprendedor por primera vez puede ser desafiante y [estresante](#), pero también muy emocionante y gratificante.

Los numerosos problemas financieros, legales, de personal, de marketing y de clientes que surgen a medida que inicias tu negocio no tienen fin.

A continuación, te mostramos 15 consejos básicos para ayudarte a comenzar tu startup con éxito.

- **Comienza un negocio que te apasione y conozcas:** Las startups pueden ser bastante difíciles, así que elige algo que te entusiasme y te motive. Evita las empresas o industrias de las que aún no sabes mucho, ya que una curva de aprendizaje empinada puede dificultar tu éxito.
- **Elige una idea de negocio que tenga una gran [oportunidad de mercado](#):** Asegúrate de buscar cuidadosamente si hay un gran mercado para tu producto o servicio. Por lo general, los inversores solo invertirán en tu empresa si ven una gran oportunidad de mercado y si la empresa tiene el potencial de convertirse en algo significativo.
- **[Recauda tantos fondos iniciales como puedas](#):** Casi siempre es más difícil y lleva más tiempo aumentar la financiación de inicio de lo que piensas. Debes asegurarte de tener un colchón para todos los gastos de desarrollo de producto y comercialización en los que incurrirás. En un mundo ideal, tendrás capital suficiente para que tus operaciones lleguen a un punto de equilibrio. No te preocupes por diluir tu porcentaje de propiedad en la empresa. Desarrollar un gran producto requiere tiempo y dinero.
- **Controla constantemente tus [finanzas](#):** Debes estar al tanto de todos tus gastos, ingresos y balance. Muchas startups han fallado porque el empresario no pudo ajustar el gasto para evitar quedarse sin efectivo. Mantén una baja sobrecarga. Sé frugal con los gastos y evita costos innecesarios. Aprende a vivir con un presupuesto reducido hasta que empiecen a llegar ingresos significativos.

- **Investiga la [competencia](#):** Asegúrate de investigar a fondo productos o servicios competitivos en el mercado y mantente al tanto de los nuevos desarrollos y mejoras de tus competidores. Una forma de hacerlo es configurar una alerta de Google para que te notifique cuando cualquier información nueva sobre sus competidores aparezca en línea.
- **Solicita asesoramiento a otros emprendedores:** El asesoramiento de otros empresarios y profesionales de negocios (como abogados y contables) puede resultar invaluable. Considera crear una junta asesora y no tengas miedo de motivar a los miembros dándoles opciones sobre acciones en tu empresa. Lee los boletines de la industria y publicaciones sobre el mundo de las startups. Encuentra mentores que puedan brindarte asesoramiento sobre contratación, desarrollo de productos, marketing y recaudación de fondos.
- **Desarrolla un [gran lanzamiento](#):** Debes tener una historia sucinta y convincente sobre lo que hace tu startup y qué problemas resuelve. Ten esto preparado para clientes e inversores potenciales (aunque deberás adaptarlo a la audiencia específica). Articula tu misión y objetivos, y por qué tu producto o servicio es convincente y único. Y si un inversor está interesado, prepárate para hacer un seguimiento con un resumen ejecutivo sobre la compañía o un [PowerPoint](#) que profundice en más detalles sobre la compañía y la oportunidad de mercado.
- **[Contrata a las personas adecuadas](#):** Contratar a las personas equivocadas es uno de los mayores errores cometidos por los empresarios. Debes traer empleados que tengan antecedentes y experiencia relevantes. Deben adaptarse a la cultura de la empresa que estás tratando de construir. Deben ser trabajadores y flexibles, ya que los empleados en las nuevas empresas a menudo tienen que funcionar en múltiples roles. Debes hacer verificaciones de referencias exhaustivas sobre ellos. Asegúrate de que tu oferta indique que son empleados «a voluntad» y que pueden ser rescindidos en cualquier momento.
- **Nunca dejes de [trabajar en red](#):** La creación de redes puede conseguirte un nuevo inversor, un gran empleado, un nuevo cliente o un gran mentor. LinkedIn puede ser una herramienta poderosa para ayudarte a establecer contactos, así que asegúrate de que tanto tú como tu empresa tengáis perfiles en LinkedIn y que agregues constantemente nuevas conexiones. Cuando alguien realiza una búsqueda en Google sobre ti, tu perfil de

LinkedIn generalmente aparecerá en la parte superior de los resultados de búsqueda, así que asegúrese de dar una buena primera impresión.

- **Brinda un excelente servicio al cliente:** Muchas empresas tienen un gran éxito porque se centran continuamente en proporcionar un excelente servicio y soporte al cliente. Necesitas que tus primeros clientes den referencias y canten tus alabanzas a sus amigos y colegas. Haga un esfuerzo adicional para mostrar tu agradecimiento.
- **Contrata a un abogado experimentado en nuevas empresas:** Necesitas un abogado experto en negocios para tu empresa, uno que se haya formado regularmente y asesorado a muchos otros empresarios, y que se especialice en nuevas empresas. Un abogado experimentado en startups puede ayudarte a:
 - Incorporar empleados.
 - Elaborar contratos con cualquier cofundador.
 - Preparar acuerdos clave para el negocio.
 - Establecer un plan de opciones sobre acciones para empleados.
 - Preparar cartas de oferta protectora para posibles empleados.
 - Ayudarte a negociar términos con posibles inversores.
 - Limitar tus posibles responsabilidades legales.
 - Proteger tus ideas e inventos (a través de derechos de autor, patentes y acuerdos de confidencialidad).
 - Obtén recomendaciones de otros empresarios y capitalistas de riesgo.Asegúrate de tener una buena relación con el abogado. Reúnete con varios abogados potenciales antes de tomar una decisión final (esas primeras reuniones deben ser gratuitas).
- **Practica hablar en público:** La capacidad de comunicarte de manera efectiva puede ser crítica para atraer clientes, inspirar a los empleados y atraer a los inversores para recaudar capital. La mayoría de las personas no son muy buenas para hablar en público y muchas incluso lo temen. Debes trabajar para superar este miedo. Considera trabajar con un orador público o entrenador de negocios para practicar, obtener comentarios profesionales y mejorar. Algunos de los empresarios más reconocidos fueron grandes oradores públicos, como Steve Jobs.
- **Concéntrate en crear un gran producto o servicio, pero no te demores en lanzarlo:** Para empezar, tu producto o servicio debe ser al menos bueno,

si no excelente. Tienes que diferenciarte de alguna manera significativa e importante de las ofertas de tus competidores. Todo lo demás se basa en este principio. No te demores en sacar tu producto al mercado, ya que los comentarios tempranos de los clientes son una de las mejores formas de ayudarte a mejorarlo. Como dijo Reid Hoffman, capitalista de riesgo y cofundador de LinkedIn: «Si no te avergüenza la primera versión de tu producto, los has lanzado demasiado tarde».

- **Solo hazlo:** Nunca hay un momento perfecto para lanzar una startup, así que sigue este famoso consejo y «solo hazlo». Da el primer paso para construir tu negocio, incluso si es solo a tiempo parcial mientras todavía tienes un trabajo remunerado.
- **Comercializa y después comercializa algo más:** Continuamente tienes que atraer, construir e incluso educar a tu mercado. Asegúrate de que tu [estrategia de marketing](#) incluya lo siguiente:
 - Crea un sitio [web actualizado](#) y de aspecto profesional.
 - Aprende los fundamentos de [SEO](#) (optimización de motores de búsqueda) para que las personas que buscan tus productos y servicios puedan encontrarte cerca de la parte superior de los resultados de búsqueda.
 - Usa las redes sociales para promocionar tu negocio ([LinkedIn](#), [Facebook](#), [Twitter](#), [Instagram](#), [Tiktok](#), etc.).