

Cómo pasar con éxito por los 5 niveles de un emprendedor

[Tiempo de Negocios](#) 9 abril, 2014



La gente de marketing en muchas ocasiones nos “llenamos la boca” hablando de los ciclos de compra de los clientes potenciales. No es otra cosa que las fases o etapas que sigue un usuario desde que se le genera una nueva necesidad hasta que llega a la acción. **Lo curioso de todo esto es que puede suceder un día de repente, levantas la mirada y piensas: “Necesito algo más en mi vida”.**

Ese “algo” puede ser una nueva empresa, un nuevo proyecto, una nueva idea que **te empuja a:**

- **Empezar a informarte** sobre un tema en concreto.
- **Hacer dibujos en una hoja y preguntar a tus personas de confianza** si tiene sentido.
- **Desear con fuerza un nuevo estilo de vida**, arriesgado, apasionante y no apto para cardíacos.

Una vez más, el marketing y el mundo emprendedor cruzándose. Veamos cuál es ese ciclo

LOS 5 NIVELES DE UN EMPRENDEDOR

En este circuito lleno de obstáculos te vas a encontrar con las siguientes etapas:



1º. “Quiero ser un emprendedor”:

aquí nos ubicamos en una etapa preliminar donde empiezas a decidir que quieres un cambio en tu vida y seguramente has tenido alguna idea de negocio que flota por tu cabeza constantemente. Para esta etapa te recomiendo:

- **Sé ambicioso**, si vas a cambiar toda tu vida que sea por algo que valga la pena.
- **Cuéntale tu idea a 4-5 personas** de distintos perfiles para ver el feed-back.
- **Contrasta si tu proyecto encaja con tus habilidades y pasiones.**

2º. “Aspiro a ser un emprendedor”:

estás 100% decidido a buscarte la vida como emprendedor y ahora toca vestir la idea y empezar a convertirla en un negocio creíble. Necesitas construir un modelo de negocio y una propuesta de valor capaz de generar ingresos. Consejos varios:

- **Déjate asesorar un poco:** en un estadio tan temprano aún, te hace falta que venga alguien con mucha sensibilidad de negocio y le saque los colores a tu “bebé”.

- – **Asegúrate de que pones todo tu empeño en encontrar tu MVP**, mínimo producto viable, no necesitas desarrollar toda la empresa para validar el modelo de negocio.

- **Saca métricas de rendimiento** para saber si vas en buena.

3°. “Emprendedor de éxito”: llegados a este punto, sabes que tus clientes están dispuestos a pagar por tu producto o servicio, los números suben y has corroborado que tu negocio es sostenible en el tiempo. Muy recomendable estar atento a:

- – **Poner el foco en el dinero:** es importante tener muy controlado cual es el flujo que hay en la empresa para que no hayan desequilibrios en un futuro próximo.
- **Conocer 100% a tus clientes.** Si los conoces bien podrás seguir aportando valor de forma sostenida.

4°. “Emprendedor en serie”: aquí ya se puede decir que “estás a otro nivel”, no solo eres capaz de llevar adelante un negocio desde 0 sino que eres capaz de replicar ese éxito en otro sector y en otro contexto. Si se te puede aconsejar algo:

- **Saber delegar de forma diligente:** a estas alturas estas en manos de tu equipo y tus labores de “management” son claves para mantener un ambiente competitivo y sano en tus negocios.
- **Dirigir los elementos clave:** alianzas clave, financiación... sólo algunos temas estratégicos son los que requieren tu tiempo.

5°. “Gurú de los negocios”: liga reservada a unos pocos como Steve Jobs, Richard Branson...:

- **Emprendedores con un don especial para evangelizar con sus ideas innovadoras.**
- **Habilidades innegables para generar admiración y enemigos a partes iguales.** Lamentablemente, la vida está llena de envidiosos...

Estos son los 5 niveles que deberían inspirar a cualquier emprendedor con madera de líder y con ganas de cambiar el mundo

¿Qué habilidades consideras que hay que tener para llegar a ese 5º nivel?

[Etapas en el proceso de emprender](#)

🕒 8:28 👤 Fernando Fuentes Pinzon 💬 [2 comments](#)



El emprendimiento es hacer pero ello no se reduce a solo un hecho, es más bien un proceso o una secuencia de hechos, es un hacer en gerundio, desde la creación de la idea hasta la ejecución de la misma, y durante por lo menos los primeros 36 meses (3 años) o incluso, algunos consideran que un emprendimiento se entiende como empresa cuando logra pasar sus primeros 60 meses (5 años) de vida.

Por ello, dejo una secuencia sencilla del proceso del emprender, con una breve explicación del proceso:

1. Experimenta.

También puede llamarse: vive, sal de la comodidad de la pc, el televisor, haz cosas, conoce personas. Esto no te dará [una idea de negocio](#), sino lo más importante, una visión mayor de las cosas.

También significa que si quieres ser empleador o jefe, para hacerlo bien, primero debes trabajar para otros (sí, en plural, para conocer varias formas de ejecutar la jefatura o el liderazgo en las empresas)

Mientras más cosas hagas (no solo verlo), más cosas incluirás en las visiones de tu propia vida, por lo cual, estarás más abierto a ver las oportunidades que se presentan y poder tener mejores ideas para emprender.

Puede conseguir un trabajo en una o dos franquicias, y ver cómo se trabaja. O en trabajos manuales, deportes, actividades solidarias, grupos en Internet en fin, hoy existen muchas formas para incluir experiencias en la vida propia.

2. Condensar Idea.

Una vez con experiencias vividas o propias, puedes tener un amplio abanico de [necesidades insatisfechas](#) y formas de obtener ingresos por medio de su satisfacción, más allá de lo evidente.

Un ejemplo, en mi vida docente he visto necesidades fuertes de los estudiantes en material actualizado y además respaldado por los propios profesores, para su uso en clase. Allí hay un nicho para explotar.

Mientras, en mi realidad como padre, tengo problemas fuertes para encontrar personas o sitios recomendados en mi ciudad para el cuidado del niño, por ello, los medios digitales donde mis contactos de redes sociales valoren estos sitios, puede ser otro nicho.

O, en la de empresario, sin duda que ir a la capital y quedarse en un hotel es algo en extremo caro, por servicios que no necesito (piscina, lobby impresionante, lujo en habitaciones, restaurant 24 horas, servicios a la habitación, botones, etc) , pero también que conseguir un apartamento en alquiler es muy complicado, por ello, tal vez, la creación de un hotel exclusivo para ejecutivos (los comúnmente "aparthoteles"), diseñado para sus necesidades exclusivas (cama, tv, wifi, espacio para trabajar o recibir clientes), pueda dar mejores precios o interés (con menor tasa de desocupación) para las empresas o particulares de viajes de negocios, además de manejar una base de datos específicas y precios especiales según la ocupación. O teniendo un hotel, tal vez la creación de un servicio como un "club de hospedaje ejecutivo", en donde se paga un canon anual (normalmente, el precio de dos noches) para obtener un 20% del precio base durante todo el año en hospedaje, por ejemplo, así obtiene un líquido necesario y puede además dar un motivo para volver o permanecer a un cliente con usted por más tiempo.

En fin, observaciones que se obtiene de las vivencias individuales de cada uno de nosotros, con la salvedad que debemos poder resolverlas (satisfacer las necesidades descubiertas) y dar con un mecanismo de obtener compensación económica por ello.

3. Comunicála.

Una idea aislada, no funciona, necesita la fricción con otros puntos de vistas, más allá de los siempre: "*que buena idea*", "*tienes mi apoyo incondicional*" de la familia o amigos cercanos, por

ello, no temas compartir la esencia de la idea de negocio con otras personas, al contrario, es mucho más probable que puedas enriquecerla a que te sea copiada y replicada (aunque, esto también se dará en cuanto se comienza a ejecutar y sea exitosa la misma).

Pregunta a quien esté cerca de la actividad o a quienes padecen la posible insatisfacción detectada, coméntala con posibles clientes o proveedores futuros, con personas con experiencia en el área, en fín, compártela con personas que creas puedan dar valor o aportar ideas, o incluso a quienes puede ver lo negativo, pero no busque al adulator o al apoyo incondicional, porque eso va más con la motivación que con la realidad del negocio.

4. Visualiza Socios.

Es importante entender que el autoempleo y el emprendedor orquesta (que cree puede hacerlo todo sólo), terminan agotando dos valores esenciales: el tiempo y el esfuerzo, por ello, cualquier idea de negocio debería ser visualizada para que sea ejecutada por [un equipo emprendedor](#), por lo menos de tres personas con habilidades complementarias.

El resto puede ser parte de los empleados, pero estos tres iniciales, deben ser la bases fundacionales sobre las cuales reposa el emprendimiento futuro. Por ello, es menester visualizar las competencias que se necesitan y quienes pueden (dentro o fuera del círculo del emprendedor) llenarlo como socio.

Como se dice en mi país (en contradicción con el famoso libro-vídeo: "El Secreto"): "*deseos no preñan*", eso significa que el que los visualices no significa que ellos estén de acuerdo o interesados, por lo cual, esa "visualización" se refiere a un perfil para llenar y no un nombre específico que fichar.

Debe estar abierto a buscar a más de [un socio](#) que pueda llenar el perfil ideado.

5. Diseña Modelo de Negocio.

Una vez ya detectada la oportunidad, y conversado con posibles socios, es bueno crear una reunión de trabajo para plantear el modelo de negocio (por supuesto, tú que eres el promotor ya deberías llevar uno, que sirva como el borrador inicial), que no es más que [un plan de negocio](#) simplificado, y esto es, una hoja de ruta corporativa, que incluye las características relativas a los clientes, canales, ingresos, proveedores, acciones específicas a seguir, competencia, entre otros aspectos.

Este punto se desarrollará en una clase especial sobre las distintas metodologías sobre Modelos de Negocio.

6. Invita Capital.

No sólo debes conversar con posibles socios, sino con personas que pudieran estar interesados en los negocios.

Muchas veces, los propios proveedores se convierten en la práctica en financistas de actividades, al prestar o apoyar con avisos exteriores a una nueva empresa (un costo menor) o por dar créditos iniciales para sus propios productos (estos créditos son un financiamiento que durará mientras se mantengan las tasas de pago acordadas).

Además, claro dependiendo del proyecto, puedes optar por concursos, financiamiento bancario, familiares, amigos o por [business angel](#).

7. Ejecuta.

Esto es lo que separa a los niños de los hombre emprendedores (esta frase era muy común cuando era joven, pero se aplica perfectamente a la situación). Todo hasta el punto 6, es la planificación de una excelente labor, pero falta la labor, el hacer.

Es la hora de invertir el dinero (propio y recolectado) y asumir riesgos (siempre se asumirán una vez que decida invertir el capital), de hacer funcionar el plan, lo que implica desde la creación del producto o servicio, la contratación de personal, alquiler de espacios, entre un largo etc.

Actualmente, se puede empezar desde la casa, o desde alguno de los semilleros empresariales que se están creando en el país ([Wayra](#), Parques Tecnológicos, etc), por lo cual, el espacio físico como vitrina tal vez no sea algo tan imprescindible en el mundo comercial de hoy.

8. Formaliza.

Si deseas hacer negocios de verdad, actúa como una empresa de verdad. Crea la empresa, las facturas legales, cumple las obligaciones fiscales, en fin, para vender a empresas de mediano o alto nivel, se requiere cumplir con requisitos muy específicos.

Sería incomodo presentar una oferta a una empresa, pero no tener forma de facturar o un número de identificación fiscal, por lo menos transmitiría la imagen de poca seriedad.

También pueden optar por mantener un grado de informalidad hasta empezar a facturar a clientes cercanos o pequeños, mientras van en el proceso de formalización, no necesariamente sea un paso primero que otro (o secuencial), puede darse ambos procesos en paralelo.

Pero quien emprende, debe tener como norte crear un proyecto diferente a él mismo, por lo cual, la formalización de una empresa, es un rasgo necesario para [mantener un emprendimiento en el tiempo](#).

9. Instrúyete.

Nada es más importante para lograr [mejorar las prácticas diarias](#), que un diario aprendizaje.

No se refiere a la búsqueda de un título de postgrado (aunque este nunca estorba), sino a la búsqueda de información y su lectura, en el área o sector del cual se trabaja o se trata de emprender.

Aprender es una necesidad en mayúscula en estos tiempos de cambio casi inmediato, y más en el mundo empresarial, donde se debe andar cercas de las tendencias mundiales que terminarán influenciando más temprano que tarde al sector donde se tenga el emprendimiento.

Si bien, el Internet es un medio para aprender, siempre recomendará asistir a la mayor cantidad de eventos sobre el área pueda, ya que el [networking](#), el conocer personas del sector, el escuchar experiencias, deja aprendizajes y contactos muy valiosos.

También es importante entender que una empresa exitosa, puede ser administrada sin necesidad de la presencia absoluta del propietario, esa es la lección más importante para el emprendedor, tener la capacidad de abandonar el proyecto cuando este más consolidado para darle paso a una administración profesional o profesionalizarse para ser un mejor administrador.

10. Vive

Todo es un ciclo, por lo cual, toma siempre un apartado y trata de involucrarte en actividades diferentes al emprendimiento actual, para poder siempre estar atento a otras oportunidades, y volver a empezar el ciclo.

Recuerda, que tu proyecto puede sobrevivir sin tí, siempre y cuando coloques a un equipo eficiente al frente, pero las nuevas oportunidades sólo serán posibles si las conoces, identificas y decides ejecutarlas, ya que no todos somos emprendedores (otra lección que es importante entender).

Un emprendedor, siempre estará buscando nuevas oportunidades, es parte de su naturaleza.

Fernando Fuentes Pinzón

www.emprendovenezuela.net

@emprendovzla

Te recomiendo leer:

[Clase 1: ¿Qué es un emprendedor?](#)

[Clase 3: Competencias para emprender](#)

PD: Incluyo una infografía que ilustra muy claramente los pasos que en paralelo deben ser llevados por un emprendedor, como complemento de lo comentado antes.



istrendynow.com

LA TIENDA DE SOFTWARE PARA EMPRENDEDORES



- Creación y edición de gráficos, audio, video
- Herramientas diseño Web, Plantillas wordpress, plugins
- Herramientas para IA
- Software para emprendedores
- Herramientas para email marketing, tráfico web
- Herramientas para ecommerce
- Herramientas para Cryptomonedas y mucho, mucho más

VER MAS >