

Bases de un plan de negocios para emprendedores

Nahila Hernández San Juan

Un plan de negocio es una descripción escrita del futuro de tu negocio. Un documento que explica qué vas a hacer para que tu empresa sea rentable y cómo tienes que hacerlo. Normalmente cuando surge una idea de negocio sabes qué recursos y capacidades tienes para empezar, y a dónde quieres llegar en un período determinado. Pero, ¿cuál es el camino para llegar a ese objetivo? ¿Por dónde empezar? ¿Cómo despertar el interés de los inversores?

Generalmente no creo en rutas cortas pero sucede que emprender no es exclusivo de quienes estudian negocios, de hecho buena parte de la decisión de emprender nace más de la personalidad, actitud y visión de vida de quienes lo hacen. Para ellos, es esta breve guía práctica, no tan breve.

¿Por qué diseñar un plan de negocios antes de emprender?

El plan de acción de una empresa es un recurso importante para todo tipo y tamaño de empresas, la planificación es fundamental para iniciar y desarrollar un negocio con éxito. Los planes de negocio son esenciales para las empresas de nueva creación, empresas establecidas y las empresas que buscan financiamiento para la expansión y el crecimiento. Cualquier empresario que invierte una cantidad significativa de tiempo, dinero y recursos en una oportunidad de negocio debe considerar la creación de un plan de negocios.

Definición

Un plan de negocio es un documento escrito utilizado para identificar adecuadamente los objetivos del negocio. Dicho plan tiene muchos componentes, cada uno diseñado para clasificar los diferentes objetivos de la empresa. El plan permite a los ejecutivos de la compañía comprender todos los aspectos del negocio. Por ej. la sección de análisis de mercado de un plan de negocio ofrece una descripción detallada de las tendencias de la industria en lo relacionado con el negocio. Un plan de negocio especifica con precisión los productos y servicios que comercializa, identifica cuáles son sus clientes potenciales, y qué empresas los consideran competencia.

Ventajas

Los dueños de negocios pueden beneficiarse enormemente de un plan de negocios bien estructurado, detallado y con sus estrategias definidas. Para empresas que están iniciándose, o sea que se están creando dicho plan les sirve como una hoja de ruta, donde podrás identificar los puntos claves que al final todo se convertirá en resultados positivos, trazándoles el camino correcto para una operación exitosa y organización de su empresa. Para aquellas empresas ya establecidas tienen la oportunidad de medir efectivamente los objetivos de su negocio mediante la revisión de su plan. Los planes de negocio aumentan la fuerza y la credibilidad de cualquier empresa, se trate de un nuevo negocio o de uno que lleve varios años en el mercado.

Muchos inversores e instituciones financieras utilizan dichos planes de negocio para determinar si la empresa tiene la base financiera, operativa y funcional para extenderle los créditos o simplemente para aprobarle un nuevo crédito. Lo más importante, es que éste documento es muy beneficioso para la organización general de las funciones del negocio, tanto que los ejecutivos de la compañía podrán tener un conocimiento certero de donde se encuentra la compañía y hacia dónde se dirige.

Elementos

Los planes de negocio son muy completos y cubren una amplia gama de temas. Los empresarios crean planes de negocio, ya que cada zona de enfoque está diseñado para complementar ciertas funciones de negocio. Por ejemplo, la sección de descripción de la empresa de un plan de negocios proporciona detalles acerca de la naturaleza del negocio, así como las necesidades de los clientes previstos. Esta parte del plan es esencial para ayudar a ejecutivos de la compañía volver a sus metas y objetivos primarios.

Otros elementos del plan de negocios incluyen un plan de marketing que incluyen las tendencias del mercado, sector y categoría que tiene impacto directo en el negocio, identifica sus mercados objetivos, incluye estudios del mercado el que le revelará características comunes de las necesidades del cliente final y así identificar y dirigir tácticas apropiadas para optimizar los presupuestos.

La sección de organización y de gestión proporcionará los detalles de la estructura de propiedad y los perfiles de los administradores individuales. Un elemento muy importante del plan es el resumen ejecutivo, que resume

el plan y proporciona una historia de la compañía. Un resumen bien escrito es necesario para obtener financiamiento bancario y el apoyo de inversores.

Expansión

Los planes de negocio son un recurso para la planificación futura. El plan resume las proyecciones de crecimiento, así como las oportunidades de negocio propuestos. Los dueños de negocios pueden utilizar el documento para hacer planes hipotéticos y «qué pasaría si» los escenarios antes de hacer compromisos financieros a largo plazo.

Algunos tips antes de empezar a hacer un plan de negocios

1. Determina bien el objetivo de tu negocio, busca socios y colaboradores que te ayuden a evaluar las estrategias.
2. No confundas una idea de negocios con idea de producto/servicio. La primera debe considerar toda la forma de comercializarla para ganar dinero.
3. Investiga con seriedad, es decir, no le preguntes sólo a tu familia y amigos qué les parece la idea, sino que consulta con potenciales clientes a través de encuestas en que las personas respondan objetivamente.
4. Trabaja bajo la lógica, si la subjetividad gana, pide a alguien que te encamine. Sólo la investigación, el análisis, los objetivos y la estrategia van a sustentar tus proyecciones de venta y los presupuestos, no al revés.
5. Nunca ignores a la competencia.
6. Segmenta, categoriza y nunca creas que vas a llegar a millones de consumidores sin personalizar tu propuesta.
7. El 80% de tus ingresos no debe estar en el 20% de tus clientes.
8. Recuerda que cuando preparas un Plan de Negocios todo es importante, por lo que no debes descuidar ningún punto.
9. Está bien analizar, pero no te demores más de lo necesario porque las ganas se van apagando y terminarás por no concretar.

¿Cómo hacer un plan de negocio? En palabras simples

Portada e índice

La primera impresión influirá sin duda en la decisión de los inversores. Debes incluir en el plan de negocio una portada simple pero precisa con todos los datos sobre la empresa: logo, nombre, dirección, teléfono, email, web, nombre del fundador y, si es conveniente, una foto del producto o servicio. Con el índice deberás ordenar todos los puntos del plan de negocio con el número de página correspondiente. Hazlo lo más completo posible para que el lector se haga una idea clara de lo que contiene el documento.

Resumen ejecutivo con las necesidades y objetivos de tu negocio

En la primera parte del documento deberás realizar un resumen descriptivo de la idea que incluya los siguientes puntos: el producto o servicio y sus ventajas, la oportunidad en el mercado, el equipo de gestión, la trayectoria hasta la fecha, las proyecciones financieras, las necesidades de financiación y la rentabilidad esperada.

Deberás definir la necesidad o el problema que tu negocio pretende resolver. Pero, sobre todo, tendrás que captar la atención de los inversores en aproximadamente dos páginas donde resumirás los puntos más importantes del texto. Además debes tener en cuenta que si aún no estás seguro de cuáles son los objetivos fundamentales de tu negocio, necesitas pensarlos bien antes de hacer el plan de empresa. Debes hacer referencia al tiempo que te ha llevado desarrollar la idea de negocio y el trabajo que llevas realizado hasta la fecha.

Describir cómo resolverás el problema explicado en el resumen

En este punto debes describir la misión de tu negocio. Una lista de acciones que tu empresa necesita para hacer frente a un problema existente en el mercado. Describe qué es tu producto o servicio, qué obtendrán los clientes con su compra y cuáles son sus puntos débiles o inconvenientes. Esto último es muy importante a la hora de hacer un plan de negocio, los lectores valorarán mucho tu sinceridad. Seguro que ya existen empresas que están trabajando por los mismos objetivos. Identifícalas y pregúntate: ¿Cómo voy a diferenciarme?

Explicar por qué tu negocio es único y quién formará parte de él

Hacer un plan de negocio supone examinar las fortalezas y debilidades de tu competencia, una vez identificadas podrás justificar por qué tu negocio es único. Debes distinguirlo de la multitud para aumentar la oportunidad de inversión. En este punto también puedes incluir las habilidades de tu equipo para conseguir hacer tu negocio único. Es decir, hacer referencia a la siguiente información:

Cómo se llevará a cabo la administración de la empresa.

Describir la trayectoria y experiencia de cada miembro del equipo.

Aclarar cómo vas a cubrir las principales áreas de producción, ventas, marketing, finanzas y administración.

Incluir las cuentas de gestión, ventas, control de stock y control de calidad.

Analizar, si lo ves necesario, la ubicación de la empresa y las ventajas e inconvenientes de esta situación. Si hay algo que valoren los inversores es la capacidad de compromiso del emprendedor. Aprovecha este punto del plan de negocio para mostrarles la cantidad de tiempo y dinero que tu equipo y tú mismo estáis dispuestos a asumir.

Enumerar las características del mercado en el que desarrollarás tu negocio

Tendrás que analizar las condiciones del mercado: cómo es de grande, a qué ritmo está creciendo y cuál es su potencial de beneficio. Explica cómo vas a investigar a tu audiencia y con qué herramientas. Conocer el target del mercado en el que se desarrollará el negocio y dirigir tus estrategias de marketing hacia ese target. Si no orientas tu estrategia de marketing perderás tiempo, esfuerzo y dinero. Asegúrate de que resuelves las siguientes dudas de los inversores: ¿Cuáles son los productos de tu competencia y cómo los crean? ¿Por qué alguien va a abandonar a tus competidores actuales para comprar en tu negocio?

Idear estrategias promocionales

En este punto es donde debe ir incluido el plan de marketing de tu negocio. Es quizás uno de los pasos más relevantes al hacer un plan de negocio. Las estrategias promocionales y de marketing podrían determinar el éxito o el fracaso de tu empresa. Para ordenar toda esta información intenta contestar a varias preguntas:

¿Cómo vas a posicionar tu producto o servicio? (Compara características como el precio, la calidad o el tiempo de respuesta con las de tus competidores)

¿Cómo vas a vender a tus clientes? (Teléfono, página web, cara a cara, agentes...)

¿Quiénes serán tus primeros clientes?

¿Cómo identificarás a los clientes potenciales?

¿Cómo vas a promocionar tu negocio? (Publicidad, relaciones públicas, email marketing, estrategia de contenidos, social media...)

¿Qué beneficio alcanzará cada parte de tu negocio?

Analizar tus fuentes de ingresos

Cuando llegues a este punto al hacer tu plan de negocio deberás empezar a traducir todo lo que has dicho en números. Es decir, analizar las previsiones financieras de tu negocio. El análisis debería incluir: estructura de precios, costes, márgenes y gastos. Si necesitas más información sobre cómo realizar un plan financiero, debes buscar ayuda profesional sobre este particular.

Crear un plan para afrontar ganancias o pérdidas

Si te llega pronto una mala racha y no tienes un plan, el negocio podría hundirse de repente o fracasar. Si recibes, en cambio, un éxito inesperado tus metas podrían cambiar de repente y necesitarás un nuevo plan de negocio. Por lo tanto, deberás evaluar los riesgos de tu negocio, identificar las áreas donde algo podría salir mal y explicar qué harías en ese caso.

Anexos

Es muy posible que después de hacer el plan de negocio necesites dar información adicional para complementarlo. Por ejemplo: Datos de la investigación de mercado que has explicado.

Currículum del equipo que formará tu empresa (muy importante si estás buscando financiación externa).

Especificaciones técnicas del producto o servicio (puedes incluir fotografías).

Los nombres de algunos clientes potenciales.

Maximiza la posibilidad de éxito

Un buen plan de negocio

Un plan de negocio no se construye con los pensamientos y reflexiones de un emprendedor. Éste debe resolver todas las dudas que cualquier persona tenga sobre tu idea de negocio. Ya sea que vayas a lanzar por primera vez tu negocio o que vayas a expandir los alcances de tu empresa, un plan de negocio es un documento indispensable para conseguir tus objetivos.

¿Lo que hace a tu empresa ser diferente? La determinación de que esto podría ayudar a destacar entre la multitud y te de ventajas sobre tus competidores. Asegúrate de que todo tu equipo entienda la importancia del plan de negocios. Si es necesario, animarles a compartir ideas y en el desarrollo del mismo. Uno de los primeros pasos para la planificación de negocios es determinar tu mercado objetivo y por qué querrán comprarte a ti.

Se claro sobre lo que tienes que ofrecer

Pregúntate siempre: Más allá de los productos o servicios básicos, ¿qué es lo que realmente estás vendiendo? Considera este ejemplo: Tu ciudad probablemente tiene varios restaurantes a la venta de un producto alimentario fundamental. Pero cada uno se dirige a una necesidad o clientela diferente. Uno podría ser un restaurante de comida rápida, tal vez otro vende pizza en una cocina italiana rústica, y tal vez hay un restaurante de mariscos de alta cocina que se especializa en platos a la parrilla de leña. Todos estos restaurantes venden comidas, pero los venden a clientes específicos en busca de las cualidades únicas que cada uno tiene para ofrecer. Lo que están realmente vendiendo es una combinación de producto, el valor, el ambiente y la experiencia con la marca.

Al iniciar un negocio, asegúrate siempre de entender lo que hace tu negocio y que sea único. ¿Qué necesidades cubre tu producto o servicio? ¿Qué beneficios diferenciadores ayudará a que tu negocio se destaque entre la multitud? Es importante definir claramente lo que estás vendiendo. No quieres llegar a ser uno más del montón. Como empresa pequeña, a menudo es una mejor estrategia para dividir tus productos o servicios en nichos de mercado manejables. Operaciones pequeñas que pueden ofrecer bienes y servicios que sean atractivos para un grupo específico de los posibles compradores especializados.

Identificar siempre tu nicho de mercado

La creación de un nicho para tu negocio es esencial para el éxito. A menudo, los dueños de negocios pueden identificar un nicho basado en su propio conocimiento del mercado, que también pueden ser útiles para llevar a cabo un estudio de mercado con los clientes potenciales para descubrir las necesidades sin explotar. Durante el proceso de investigación, te recomiendo que identifiques lo siguiente:

¿Qué áreas ya están bien establecidos en tus competidores?

¿Qué áreas están siendo ignorados por tus competidores?

¿Cuáles son las Oportunidades potenciales para tu negocio?

El éxito del negocio no se produce en un día, se trata de un grupo de personas muy concretas, muy comprometidos haciendo una gran cantidad de actividades de creación de crecimiento más pequeñas sobre una base constante durante un período sostenido de tiempo. Recuerda, que para mantener a tus potenciales inversionistas interesados en tu idea debes incluir fotos de tu producto o servicio, así como de tus clientes, también algunas imágenes de tu equipo, gráficas sobre el estado financiero de tu emprendimiento y cualquier cosa que que haga de la lectura de tu plan un momento agradable. Cuando hayas terminado y antes de mostrarle tu plan a tus potenciales inversionistas, pide asesoría con algún experto para que corrija tus errores.

Adicional a lo anterior, estos son los rubros esenciales de un buen plan de negocios:

Resumen ejecutivo

Un *elevator pitch* es una estrategia con una cual un emprendedor da a conocer los pormenores de su plan de negocio de una forma sintética y rápida para captar la atención de potenciales inversores. El resumen ejecutivo de tu negocio debe funcionar como un *elevator pitch*, ya que si no logras que el inversionista se interese en lo que estás comunicándole, no importa si tu investigación está muy bien hecha, lo más probable es que no cumplas con tus objetivos.

Descripción y biografías de los miembros de tu equipo de trabajo

Los inversionistas quieren entender cómo vas a trabajar usando tu fuerza de personal. Tu fuerza de personal es aquello que demuestra a quién vas a incluir en el proyecto, así como sus habilidades técnicas y su pasión. Debes hablar sobre todo de quienes dirigirán a tu equipo: Los planes de negocio sirven para múltiples propósitos, uno

de ellos es la construcción de confianza y los integrantes de tu equipo aportan a ésta tanto como el producto o servicio que estás ofreciendo.

Las experiencias y credenciales de tu equipo son claves esenciales para que un inversionista tenga la confianza de invertir en tu negocio. Tener la mejor idea con un equipo incapaz de llevarla a cabo abre una gran posibilidad de fracasar, probar que tu equipo tiene la capacidad de ejecutar tu idea hace toda la diferencia.

Descripción de tu producto o servicio

Tu plan de trabajo debe destacar cómo el producto o servicio que estás ofreciendo satisface una necesidad. Cuando estás desarrollando un plan de negocio es fundamental que expliques con claridad qué tiene de especial lo que estás ofreciendo y por qué es difícil que alguien más pueda llevar a cabo lo mismo que tú. Para destacar tu producto es necesario que establezcas cuáles de las características de tu producto son diferenciadores clave dentro del mercado, para saber cómo se destaca dentro de éste .

Análisis de mercado

Todo plan de negocios debe incluir una sección en la que expliques cuál es el público objetivo de tu empresa. Existen varias formas de incorporar esta información a de tu plan, por un lado debes llevar a cabo una investigación profunda de los datos de la industria a la que pertenece tu producto o servicio. Debes observar a tus competidores para saber cuál es su público objetivo.

Asimismo, debes incluir el perfil de tu cliente ideal para que tengas claro a quién estás ofreciendo tu producto o servicio. Para que tu plan de negocios sea atractivo para los inversionistas y posibles socios debes ser capaz de proveer datos tangibles e información que sustente que tanto tu público objetivo como la comunidad a la que pertenece sea fuerte económicamente y que se encuentre en crecimiento.

Finanzas

Uno de los datos más importantes que debe contener tu plan de negocios es el capital que necesitas para poner en marcha tu empresa, así como su origen y la forma en la que será cubierto. Debes darle la misma importancia a cómo vas a pagar el capital con el que cuentas para lanzar tu nuevo negocio que a cómo lo conseguiste. La falta de planeación sobre la adquisición de capital para tu negocio es una de las razones principales por las que éste puede fallar. Tus cuentas siempre deben ser claras.

Plan de marketing

Un rubro no muy conocido para quienes están pensando en iniciar un negocio son los costos de adquisición de clientes, es decir, los recursos que debes destinar para la captación de nuevos clientes y el mantenimiento de quienes ya han consumido tu producto o servicio. Debes considerar distintas opciones para captar a la mayor cantidad de clientes posible, como búsquedas online pagadas, agentes de ventas, publicidad, etc. Este es uno de los rubros de tu plan de negocios en los que debes ser más estricto, ya que una mala planificación del marketing de tu negocio puede hacer que los inversionistas pierdan la confianza en él .

Temas adicionales según sea el caso

Buscando inversionistas? Algunos tips para el financiamiento

La razón inicial para dedicarle tiempo al plan de negocios, suele ser para buscar inversores. Si lo que necesitas es únicamente redactar la parte financiera de tu empresa estos son algunos aspectos claves para solicitar préstamos y conocer la viabilidad de tu idea de negocio.

Una aventura empresarial no se puede empezar a lo loco. Para no dar palos de ciego y tener la posibilidad de conseguir financiamiento hay que tener todas las piezas bien encajadas. Un buen Plan de Empresa es sobre lo que se sustenta un negocio, una herramienta que no solo nos marcará la hoja de ruta a seguir durante las primeras etapas del proyecto, sino que también es la principal arma con la que cuenta un emprendedor para convencer a un banco o a un "business angel" (inversor) de que lo financie". Debe definir a quién va dirigido el proyecto, quién es la competencia, tener un plan B y marcarse unos objetivos que se puedan cumplir. Elaborar un buen Plan de Negocio requiere tiempo, la idea es dejar a los inversores con la " boca abierta".

Para maximizar tu posibilidad de éxito al gestionar financiamiento, no dejes de fijarte en esto:

Es mas importante el fondo que la forma

Intentar dejar bonita la presentación de un proyecto no debe ser la prioridad de ningún emprendedor. Lo más importante de un proyecto no es la forma, sino el fondo. Los inversores están muy habituados a ver planes de negocio, y se van a dar cuenta inmediatamente si hace aguas en el contenido. Esto es, precisamente, lo que más valoran y en lo que hay que volcar los esfuerzos".

Tu público

Para que una idea llegue a buen puerto, su creador debe tener claro a quién se dirige. Es decir, a qué personas o colectivos les va a ser de utilidad el producto o servicio que propone. Así, todas las decisiones irán en la misma dirección. Es un punto clave de la estrategia y debe estar lo más especificado posible, ya que de este punto dependen todos los desarrollados después.

Competencia

En todo plan de negocio debe establecerse un pequeño análisis de la competencia. Es decir, cuántas y cuáles son las empresas con quienes se va a ver las caras en el mercado un proyecto. Es esencial saber si nos encontramos ante un mercado en expansión, si está saturado o si vamos a comercializar un producto o servicio que puede ser imitado fácilmente por otros agentes del negocio. Cuando se conoce bien el entorno es más fácil desenvolverse en él y saber de qué forma se puede destacar sobre el resto.

Realismo

Todos los expertos insisten en lo mismo: lo mejor que puede hacer un aventurero empresarial es marcarse unos objetivos sencillos y fáciles de cumplir. Si se fijan unas metas complicadas y no se consiguen, llegará la frustración. En cambio, si se van cumpliendo unas previsiones realistas, la motivación se mantendrá viva. Y éste es uno de los mejores aliados que puede tener el emprendedor. Hacer proyecciones siempre crecientes y no se apoyen en una demanda real es, como mínimo, una imprudencia. Ser conservador en las previsiones no significa pensar en pequeño. Al contrario: permite dotar al negocio de flexibilidad y capacidad para adaptarse a los cambios que se vayan produciendo. Si a los miembros de un equipo se les fija unos objetivos alcanzables, se motivarán y, poco a poco, irá saliendo el trabajo, porque motivación es sinónimo de trabajo y eficacia.

Dinero

Otro de los consejos es que el Plan de Negocio debe incluir la manera en la que un proyecto va a conseguir más fondos. Es necesario hacer una prospección para saber dónde vamos a conseguirlos y en qué momento podremos disponer de ellos, ya que de otro modo no podremos implementar el resto del Plan de Negocio.

Rentabilidad

Es uno de los puntos más importantes de un plan de negocio y que habitualmente pasa desapercibido. El consejo es realizar proyecciones económicas de la línea de negocio (o de las que existan) y sus márgenes, y estar pendiente de cómo evolucionan. Además no se pueden confundir los términos viabilidad económica y viabilidad financiera. "Se puede tener un negocio rentable (viabilidad económica) y no tener ni un solo peso en la caja (viabilidad financiera). Por eso es tan importante cumplir el Plan de Negocio.

Estructura

En una empresa cada socio es diferente y, por eso, es aconsejable tener lo más claro posible cómo se compone el capital. Por tanto, se debe definir este concepto desde un principio y, así, prevenir problemas en el futuro. Cada uno de los socios ha de tener un porcentaje proporcional en función de su participación. No solo del dinero que haya invertido, sino también del trabajo, la dedicación y el valor añadido que aporta al proyecto.

Crecimiento

Al hilo del punto anterior, se debe planificar detenidamente cómo se va gestionar el crecimiento del negocio y si éste va a ser capaz de soportar los gastos que supondría dar servicio a nuevos clientes. Algo que no siempre se tiene en cuenta. Si se crece mucho y muy rápido puede darse la situación de que no dispongamos de financiación para proporcionar este servicio y así, seguir desarrollándonos, por tanto, este cabo debe estar tan bien atado como todos los anteriores.

Algunas habilidades asociadas al éxito emprendedor

Tener tu propio negocio y plan de negocio puede ser una experiencia emocionante y gratificante. Te puede ofrecer numerosas ventajas, como ser tu propio jefe, fijar tu propio horario y hacer en tu vida algo que realmente

disfrutas mucho haciéndolo. Pero, convertirte en un empresario de éxito requiere una planificación cuidadosa, creatividad, trabajar duro y habilidades, éstas son sólo algunas para arrancar:

Te sientes cómodo con la toma de riesgos

Ser tu propio jefe también significa que eres el que debe tomar las decisiones difíciles. El espíritu empresarial implica incertidumbre. ¿Evitas la incertidumbre en tu vida a toda costa? Si es así, el espíritu empresarial pudiese no ser la mejor opción para ti.

Eres independiente

Los empresarios tienen que tomar muchas decisiones por su cuenta. Si descubres que puedes confiar en tus instintos – y no tienes miedo al rechazo de vez en cuando – podrías estar en tu camino a ser un empresario.

Eres persuasivo

Puedes tener la mejor idea del mundo, pero si no sabes persuadir a los clientes, los empleados, y los financistas o socios potenciales, es posible que el espíritu empresarial se va a convertir en un gran reto para ti. Si disfrutas de hablar en público, involucrarte con las personas nuevas con facilidad y encontrar las fórmulas y argumentos convincentes basadas en hechos, lo más probable es que estés preparado para tomar tu idea y que tenga éxito.

Eres capaz de negociar

Como propietario de una pequeña empresa, tendrás que negociar todo...tener habilidades de negociación te ayudará a ahorrar dinero y mantener tu negocio funcionando sin problemas.

Eres creativo

¿Eres capaz de pensar en nuevas ideas? ¿Puedes imaginar nuevas maneras de resolver problemas? Los empresarios deben ser capaces de pensar de forma creativa. Si tienes ideas sobre cómo aprovechar las nuevas oportunidades, el espíritu empresarial puede ser una buena opción para ti.

Cuentas con el apoyo de los demás

Antes de comenzar un negocio, es importante tener un fuerte sistema de apoyo. Te verás obligado a tomar muchas decisiones importantes, especialmente en los primeros meses de la apertura de tu negocio. Si no tienes una red de apoyo con la gente para ayudarte, considera la búsqueda de un mentor de negocios con experiencia exitosa y dispuesto a proporcionar asesoramiento y orientación.

Si te has sentido identificado con la mayoría de estas características, seguramente si tienes madera de emprendedor. Pero esto no lo es todo; muchos emprendimientos fallan porque salen a la calle solo con mucha ilusión y entusiasmo. Eso está perfecto pero debes recordar que también debes desarrollar tu plan de negocios.

Concluyo

Creo que diseñar un plan de negocios es construir un mapa que te guiará por un período de tiempo determinado, para llegar a donde te lo propongas con tu idea inicial. Como todos los mapas puede ser muy general o específico, exacto o no, creativo, atractivo, aburrido, enredado o super entendible. A fin de cuentas, no hay una sola forma de hacerlo pero si algunas aceptadas por el paradigma actual. Compartirte estas ideas generales, podría ser una herramienta mas en el proceso.

Sin embargo, apegarnos a la metodología para diseñar el Plan de Negocios suele ser mas simple que su gestión e implementación exitosa en el tiempo, ya que para ello se necesitan habilidades adicionales, generalmente intangibles, sin las cuales las probabilidades de éxito caen de forma importante. Para esas habilidades adicionales, el trabajo a realizar es diferente aunque complementario. Si te interesa contáctame para evaluar cómo apoyarte en el proceso.

Sobre Nahila Hernández San Juan

Con mas de 20 años de experiencia profesional híbrida, Nahila ha ocupado puestos gerenciales y directivos en las áreas: Comercial, Logística y Marketing; en empresas multinacionales, locales y emprendimientos propios.

Los últimos 10 años dedicó parte de su tiempo al coaching, las conferencias, los talleres, el mentoring, la consultoría y la capacitación. Pero mas importante aún es su experiencia de vida personal y deportiva

extraordinarias, que han fomentado el desarrollo de habilidades transversales fundamentales en el mundo real.

Máster en Coaching, Balance Emocional y Mindfulness, Máster en Negocios y múltiples especialidades; considerada una de las mejores ultramaratonistas extremas, Nahila nos comparte su visión sobre diversos temas con un metodología única y diferenciada.

Si te interesa el coaching personal, de negocios o de vida; o profundizar en algún tema particular con tu equipo, contáctanos en:

Correo: nahila.hernandez@rompiendo-limites.com

Linkedin: <https://www.linkedin.com/in/nahila-hern%C3%A1ndez-san-juan-3369769/>

Celular Chile (+56) 9 56 492 928

Celular Méx (+52) 55 32 80 85 09

Web: <http://nahilahernandez.com/>

Wikipedia: https://es.wikipedia.org/wiki/Nahila_Hern%C3%A1ndez

Página Facebook: Nahila Hernández San Juan

Instagram: @nahilahernandez

Twitter: @nahilahernandez