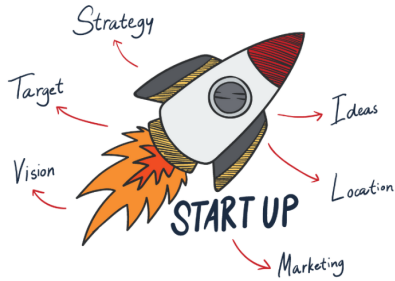


**XAVIER ILLINGWORTH**



# 7 PASOS PARA EL EMPREDIMIENTO EXITOSO

**Descubre el potencial que tienes como  
Emprendedor y sigue los pasos para  
tener éxito con tu idea**

Segunda Edición

7 Pasos para el Emprendimiento Exitoso

Edición primera 2014

Edición: Segunda

Año:2021

Autor: Xavier Illingworth Fourney

Email: [suporte@neurobecorp.com](mailto:suporte@neurobecorp.com)

Copia Digital

Editado por el Autor

Todos los derechos de esta publicación han sido reservados. Ninguna parte de este libro puede reproducirse en cualquier formato o en cualquier medio, sin autorización escrita del autor.

## Sobre el autor...

Licensed Practitioner y Master Practitioner en PNL (Programación Neuro Lingüística) avalado por su Co-Creador Dr. Richard Bandler y The International Society of NLP Es también TRAINER CERTIFICADO en PNL por Dr. Richard Bandler y The International Society of NLP. (ORLANDO, Florida. Estados Unidos). ([www.nlptrainers.com](http://www.nlptrainers.com)) Certificación en: Design Human Engineering DHE The International Society of NLP (BOGOTÁ, Colombia), NEURO HYPNOTIC REPPATTERING Society of NLP (USA), PERSUASION ENGINEERING avalado el Dr. Richard Bandler y The International Society of NLP. (USA), Patrones Avanzados de Lenguaje Hipnótico, The International Society of NLP y como INSTRUCTOR IG por Junior Chamber International. Autor del Libro Ahí Vele Vos. 7 Pasos para el Emprendimiento Exitoso, 6 Pasos para Nueveventas, Seducir al Auditorio Ingeniero Electrónico, especializado Administración de Empresas, Consultoría. Gerente de Be Leader. CEO NeuroBeCorp

Hola, te saluda Xavier, soy una persona que ha dedicado su vida a emprender negocios, algunos con más éxito que otros, sin embargo lo valioso es que he aprendido de ellos y cómo: diseñarlos, implementarlos, manejarlos y sistematizarlos para que den resultados. Bienvenido a disfrutar del camino y aprovechar al máximo las herramientas que te cuento este libro!

! Xavier !

Dedicado a todas las personas que han tenido algún día un sueño y por falta de apoyo o no saber cómo hacerlo, lo han abandonado... hagamos que esta historia, no se repita...

No existe mejor momento, que el AHORA

Xavier Illingworth

## INTRODUCCIÓN

Una de las pasiones del ser humano es escribir porque a través de la escritura puedes transmitir todas tus emociones, tus vivencias y creencias y compartirlas con la mayor cantidad de personas.

Muchos quisieran hacerlo, sin embargo no saben cómo empezar. El querer dar inicio a algo, siempre va a tener su riesgo y siempre va a tener su complejidad desde el punto de vista que quieras verlo, o puede ser más fácil de lo que te imaginas si es que sabes cómo dar ese primer paso.

A mi amigo Carlos le encanta cocinar y le encanta invitar a sus amigos para comer juntos, en su mesa. Lo que más le apasiona es innovar en su cocina y compartir con las personas, cierto día le pregunté qué ingredientes mezclaba para conseguir sabores extraordinarios. Carlos se acercó y me dijo: ¿quieres que te diga un secreto? En ese momento me imaginaba que realmente me iba decir el santo grial,

lo mejor de lo mejor en la cocina, para yo poder aplicarlo en mis preparaciones y conseguir los sabores que él lograba....

Me acerqué hacia él y comenzó a susurrar diciéndome nuevamente - ¿quieres que te diga mi secreto? - mis ojos se abrieron y me puse muy atento para escuchar lo que quería. Él respiró profundamente y expresó: no tengo idea... simplemente fluyo...

Después de ese momento sólo soltó una carcajada y riéndose siguió cocinando. Yo me quedé pensando por unos segundos que realmente él tenía la razón; el momento en que las cosas fluyen, toda su creatividad aflora y se consigue resultados extraordinarios.

A eso te invita este libro. A que fluyas, a que dejes que las cosas funcionen por sí solas. A través de los pasos que iremos conversando y las historias que iremos contando, te darás cuenta que todo el potencial está dentro de ti y lo único que vamos hacer es descubrirlo para que consigas desarrollar ese emprendimiento que tanto quieres.

¿De dónde nacen los siete pasos para el emprendimiento exitoso? Nacen de una necesidad, nacen de un requerimiento que tuve hace muchos años, para saber cuáles eran los pasos que tenía que seguir para conseguir el resultado en mi organización o llamémoslo por su nombre “SUEÑO” que quería comenzar.

En la universidad que estudié siempre me empujaban para que yo empiece una empresa, para que yo sea emprendedor, que cree una organización que desarrolle trabajo, etc. Sin embargo apenas terminé, lo único que tenía era las manos, las ganas, un sueño bien planteado (bueno a medias la verdad) y no tenía idea por dónde comenzar. ¿Te suena conocido?

Este es el gran requerimiento que nació para mí, hace muchos años. Conseguir la ayuda, una guía para saber cuáles son los pasos que debo seguir, que me ayuden a conectar con ese sueño para que se haga realidad. En esta búsqueda, que por cierto fue dura, encontré algo que realmente me cambió mi vida y ese algo fue: el ponerme a trabajar y no esperar que nada ni nadie me impida conseguir mi sueño.

Pero no te preocupes, yo ya hice ese camino y el día de hoy quiero presentarte una serie de pasos que te van a ayudar a conseguir el sueño que tanto quieres,



que es iniciar algo propio, iniciar algo tuyo, retomar una idea, un sueño que tenías hace muchos años y volverlo realidad...

Antes de contarte sobre los pasos y entrar en materia de este libro. Quiero preguntarte algo especial: ¿sabes para quién está destinado este libro? y si ¿realmente este libro está destinado para ti? ¿si te va ayudar o no?...

Bien déjame responder a estas preguntas ¿para quién está destinado este libro? .

Está destinado para cualquier persona que quiera tomar acción, que quiera estudiar, que quiera capacitarse, que quiera entrenarse y sobre todo que quiera tomar acción masiva. ¿Qué es acción masiva?

*“Sin importar la circunstancia, no vas a dejar de hacerlo”*

Dos preguntas siguientes: ¿realmente este libro está destinado para ti? la respuesta es “no tengo la más mínima idea” ¿y porque te respondo así? porque tú vas a decidir si este libro está destinado para ti, si llegó en el momento correcto o simplemente le vas

echar una ojeada y tomarás uno que otro concepto o *decidirás hacerlo* como *parte de tu decisión* para emprender con pasos firmes en tu sueño.

Y obviamente viene la tercera pregunta: ¿te va ayudar o no? Nuevamente la respuesta está en ti, estoy totalmente seguro y convencido que cada palabra que leas en este libro, te va ayudar hacer las cosas de manera diferente para que tus sueños se puedan cumplir, que tus objetivos se puedan lograr y si sigues los siete pasos, te aseguro que tu emprendimiento estará más cerca y más real de lo que te imaginas.

Pero nace una nueva pregunta: ¿tiene un perfil exacto la persona que adquiera este libro? Si tú cumples con las siguientes características definitivamente cumples con el perfil: tener un cerebro funcionando (bueno en algunos casos, esta puede saltarse jejeje), tener sueños, tener esperanzas, creer realmente que en algún momento tu vida puede cambiar para mejorar... Si eres esa persona, que alegría que estés aquí, sabía que escribir este libro era la mejor decisión.

Para no romper ilusiones mejor lo digo desde el primer momento, no soy una persona que ha estudiado literatura, ni verso, ni prosa. Lo que sí he estudiado, es buscar la manera más fácil de hacer las cosas, más rápida y más efectiva, eso es lo que vas encontrar acá, lo otro quizá no tanto. Incluso algo que faltará es vocabulario coloquial; sin embargo lo que sí encontrarás: serán decisiones efectivas, precisas, indicaciones claras para conseguir resultados.

Qué bueno que todavía te tengo aquí, Ahora sí podemos iniciar este viaje para conseguir tus sueños y que tu emprendimiento realmente se cumpla.

Bienvenido y bienvenida a esta experiencia de vida, esta experiencia que *quizás* no *cambie tu vida* sin embargo puede destruir una lista muy grande de miedos y “peros” ... para transformarlos en acciones....

¿Me acompañas?

## EMPRENDIMIENTO

“Procuremos más ser padres de nuestro  
porvenir, que hijos de nuestro pasado”

Miguel de Unamuno

Cierta día un grupo de ranas saltaba por el bosque. De repente, dos de ellas cayeron en un hoyo profundo. Las demás se juntaron alrededor del hoyo. Al ver lo profundo que era, llegaron a la conclusión de que no había modo de que se salvaran sus desdichadas compañeras.

— ¡El hoyo es muy hondo! ¡De ahí no van a salir con vida! —les gritaron.

Las dos ranas no les hicieron caso a sus amigas, sino que comenzaron a saltar con todas sus fuerzas, tratando de salir del hoyo.

— ¡Es inútil! ¡De ahí no saldrían ni con patas biónicas! —insistieron las otras.

Finalmente una de las ranas, extenuada y desmoralizada, le puso atención a lo que las demás le gritaban y se rindió. Fue tal su desgaste físico y mental que se desplomó y murió en el acto.

La otra rana siguió saltando con férrea determinación. Con cada nuevo salto que daba, decía:

— ¡Sí se puede! ¡Sí se puede!

No obstante, desde muy arriba la multitud de ranas, frenéticas como los espectadores del circo romano, le gritaban:

— ¡Deja de luchar! ¡Resígnate y muere!

Pero la rana repetía: « ¡Sí, se puede! ¡Sí, se puede!» y saltaba cada vez con más fuerzas hasta que finalmente logró salir del hoyo.

Viéndola agotada, pero sana y salva, las otras ranas le dijeron:

– ¡Eres nuestra heroína!

Esperamos que no tomes a mal que te hayamos desanimado tanto.

La rana les respondió:

– Háblenme más fuerte que no las oigo bien.

Casi quedo sorda del golpe que sufrí al caer al fondo. Quiero darles las gracias a todas por animarme a que me esforzara más y a que no me diera por vencida. Si no hubiera sido por ese aliento que me dieron, de seguro habría quedado en el fondo para siempre, como nuestra pobre compañera.

Esta fábula nos ayuda a entrar en materia directamente, porque ahora vamos hablar sobre el ABC del emprendimiento.

## EL ABC DEL EMPRENDIMIENTO

### Actitud Mental

De qué se trata el tema de actitud mental; es saber cómo programar tu mente para conseguir los resultados en tu vida, es saber que tan fuerte está tu mente para soportar los problemas que vas a tener cuando empieces, cuando implementes y cuando estés incluso al finalizar tu emprendimiento.

Hay varios autores que dicen que el éxito está comprendido por la mezcla entre actitud y aptitud. ¿Qué piensas tú? ¿Es más fuerte la actitud o la aptitud? me refiero a la actitud al cómo enfrentar los problemas, a cómo enfrentar las dificultades, a cómo enfrentar el día a día y cuando hablo de aptitud me refiero a la manera en que resuelves los problemas.

Desde mi perspectiva es mucho más poderosa la actitud, ya que la aptitud la puedes aprender durante el transcurso de los días. Sin embargo la actitud es algo que viene programado desde niños o que la puede moldear de acuerdo a lo que haya sucedido en tu vida ¿Será esto posible?. Yo trabajo con una herramienta muy poderosa que es la *Programación*

*Neurolingüística* y la cual te permite cambiar tus patrones mentales y reprogramar esa mente inconsciente, para que veas las cosas de diferente manera.

En la combinación entre actitud mental hay dos palabras; la primera actitud y obviamente la segunda mental ¿Qué quiero decir con esto? Depende mucho de cómo estás programando tu cerebro, tu mente para conseguir y acompañar esa actitud correcta para sobrellevar tu vida. Y es aquí donde entra la Programación Neurolingüística para cambiar esos patrones mentales y definitivamente reprogramarnos.

Para reprogramar esa actitud mental necesitamos entender que en la vida nos miden por resultados y estos resultados están íntimamente ligados con las acciones que tomamos del día a día y lo que mucha gente no sabe es que estas acciones están, también ligadas con los sentimientos que generamos dentro de nosotros y a su vez, estos sentimientos están totalmente y directamente relacionados con los pensamientos que ponemos en nuestra mente.

Para complementar esta idea debemos entender que el cerebro es totalmente literal y va obedecer las



órdenes que la mente le dé, si esto es cierto, hay que tener cuidado con los pensamientos que generamos en nuestra mente, porque el cerebro literal *mente* los va a obedecer literalmente.

Para poder continuar, necesito que hagas un trabajo y obviamente como te comenté en su momento, este es un libro de trabajo práctico, que te va dar ideas totalmente claras de cómo mejorar tu emprendimiento, pero para esto, necesitamos empezar a expresar lo que tenemos en nuestra mente, así que toma un lápiz y comienza a escribir...

¿Qué pasa por tu mente cuando te hablan de..?

Dinero

.....

.....

.....

Amor

.....

.....

.....

Sociedad (me refiero a trabajar con alguien más)

.....

.....

.....

Respecto a tu idea

.....

.....

.....

Cuando piensas en ti, como emprendedor

.....

.....

.....

Perfecto, creo que con esto podemos iniciar. Quiero que vuelvas a leer lo que has escrito y te des cuenta si esos pensamientos realmente van a generar buenos sentimientos en ti, porque serán parte de las acciones que ejecutarás y el resultado que obtendrás de las mismas.

Pues bien, cerremos este tema de actitud mental y al final del día la pregunta será ¿Cómo tener una actitud mental correcta para conseguir un emprendimiento exitoso? Existen muchas maneras, pero para mí la más efectiva es ser consciente de los pensamientos que ponemos en nuestra mente. Empieza a colocar pensamientos positivos, de bienestar, de seguridad, de que vas a conseguir las cosas...

Ahora quiero que hagas un ejercicio, Quiero decidas en este momento y solo por unos minutos, piensa en las cosas buenas que te han pasado en la vida y obsérvate cómo te sientes. FUNCIONA ¿Cierto? .Ahora lo único que tienes que hacer es dejar de pensar en TONTERAS como: *y si me va mal, y si no puedo, y si quiebro, y si no obtengo lo que quiero...* Te digo algo, nunca vas a saberlo sino lo intentas. Así que deja de predecir el futuro y comienza actuar en el AHORA.

¿Cómo calificarías la actitud de la rana? ¿Será que tenía la actitud correcta o ¿Será que simplemente al dejar de escuchar al resto, encontró la manera de solucionar su problema?...

## Boicot

Hablemos ahora del boicot. Existen dos clases de boicot desde mi punto de vista: uno externo y otro interno. Entonces analicemos el primero, el externo. El boicot externo... Nace de ese sentimiento que te genera escuchar a las personas que te quieren o que por lo menos tú tienes una estima por ellos, decirte cosas como: no vas a conseguir tu objetivo, tu emprendimiento no vale o no sirves para eso.

Yo siendo tú, seguiría trabajando tranquilamente y sin preocuparme por esas locuras...¿Qué tanto te afecta esto?...en serio, ¿Qué tanto te afecta esto?. Y lo digo de esta manera porque cuando converso con las personas, me dicen que no les afecta para nada, que están totalmente comprometidos con lo que quieren lograr, sin embargo cuando voy investigando un poco más en su mente inconsciente, se conectan sentimentalmente, incluso algunos empiezan a llorar diciendo que: “Cómo es posible que mi padre me haya dicho eso”, “Que mi madre no lo soporte”, “Que mi esposo no me apoye”... y un sin número de cosas que realmente les afectó, sin embargo no hemos hecho conciencia de esto.

Te invito a que te cuestiones si realmente te ha afectado o no, pero, no te quedes ahí, veamos una solución para esto.

Una de las cosas que utilizamos dentro de la Programación Neurolingüística es esta aseveración: “lo mejor del pasado es que ya pasó”, así es, no podemos hacer absolutamente nada con el pasado, pero lo que sí podemos hacer es empezar a tomar decisiones correctas en el presente para formar un futuro extraordinario. La pregunta hacia ti va a ser ¿Qué vas hacer con esos pensamientos?, sería buena idea cambiarlos a positivos, perdona a la persona que lo dijo y simplemente ahí se termina el asunto.

Agradece que te dijo eso, porque te ha ayudado a ser una persona más fuerte, más decidida y quizá eso es lo que te ha motivado para estar aquí, leyendo este libro...así que si lo ves, por favor agradécele en mi nombre jejeje.

Al final del día este boicot externo se convierte en el siguiente; así es, en el boicot interno que son todos esos pensamientos, yo lo llamo “la loca de la casa”, es esa vocecita interna que te está hablando todo el

tiempo diciéndote: (imagínate una voz de ultratumba..) *no puedes hacer las cosas, que para que te vas a acercar a esa persona, para que vas hablar de emprendimientos igual no va funcionar, para que te vas a levantar temprano a hacer ejercicio si igual estás bien así...* Tú sabes de lo que hablo...

En un seminario que conversaba sobre este tema, una persona se me acercó y me preguntó cómo matar a esa loca de la casa, le manifesté que no es necesario matarla lo que si es necesario es educarla, enseñarla que en vez de que te diga cosas negativas te diga cosas positivas; ya que la misma energía que necesitas para decirte cosas negativas puedes utilizar para decirte cosas muy positivas.

Espero que a esta altura ya sepas qué hacer con el boicot. Definitivamente tú decides a quién le das el poder para que te haga daño o que realmente te potencialice.

## **Conocimiento**

¿A qué se refiere con la última palabra del ABC? El conocimiento: se refiere a todo lo que tienes que aprender para poder llevar a cabo tu emprendimiento y esto significa que una vez que decidimos ser emprendedores, nunca dejaremos de estudiar y de aprender.

Ahora un consejo que te puedo dar es: no esperes tener todo claro, todo el tiempo y me refiero a que muchas veces tenemos que tomar acción sin siquiera saber cómo hacerlo, luego estaremos preguntando para rectificarlo o mejorarlo. La mejor idea dentro del emprendimiento es saber lo básico, tomar acción y especializarse luego para poder cambiar las decisiones que estás tomando, o simplemente encontrar a la persona correcta que lo sabe hacer.

Hemos terminado de analizar la base del emprendimiento, cuando ya tengas claro estas tres etapas que vas a pasar siempre de una u otra manera, al emprender algo nuevo.

Se dice que a guerra avisada no existen muertos, pues ya conoces qué es lo que te va suceder, empieza a blindar todo, tu conocimiento, todo tu entrenamiento para que ya no te afecte el boicot,

para que tengas una actitud mental correcta y que aprendas lo que tengas que aprender para sacar adelante tu sueño.

Estás listo entonces para aprender los siete pasos para un emprendimiento exitoso, prepara tu mente, prepara tu cuerpo, porque lo que viene es realmente extraordinario y va potencializar tu vida de una manera excelente.

## 7 PASOS PARA UN EMPRENDIMIENTO EXITOSO

### PRIMER PASO PASIÓN

Todas las pasiones son buenas mientras uno es dueño de ellas, y todas son malas cuando nos esclavizan.

Jean Jacques Rousseau



Había un astrónomo que le gustaba todas las noches ir a ver los astros. Un día, mientras caminaba por los campos que quedaban fuera de la ciudad, observaba y contemplaba el cielo, cuando cayó en un enorme pozo.

Al caer, comenzó a gritar y lamentarse. En esto pasó un hombre, quien le preguntó cómo había terminado en semejante desgracia. Al conocer lo sucedido, se limitó a decirle:

Compañero, ¿quieres ver los astros que están en el cielo pero no ves todo lo que hay en la tierra?

Lo que te apasiona quizá pueda hacerte perder de vista todo lo bueno que tienes... por pasión mucha gente ha muerto, sin embargo por pasión, también mucha gente vive el día a día con energía, con una muy buena vibra y disfrutando de todo al máximo.

Te has preguntado por qué pasabas horas de horas jugando en tu bicicleta, o quizás conversando con esa amiga de tu infancia, o tal vez dedicado a ver películas y películas y más películas sobre las guerras de las galaxias. ¿Qué es lo que te movía para lograr eso? Para poder conseguir trabajar largas horas o tal vez quedarte sin dormir por mucho tiempo.

Definitivamente hay algo que te mueve en lo más profundo de tu ser, a eso le llamamos PASIÓN. ¿Por qué hablar de pasión en un emprendimiento?, porque simplemente esto es lo que te va a mover cuando necesites fuerzas, cuando quieras demostrar lo que deseas conseguir, para trabajar largas horas, para dejar de hacer cosas y enfocarte totalmente en conseguir ese objetivo.

La pasión es el primer paso de los siete, para el emprendimiento exitoso, si tú sabes cómo encontrar tu pasión, ¿Qué es lo que te mueve para conseguir los resultados? ¿Cómo puedes volver nuevamente a despertar esa pasión en lo que tú sueñas, en lo que tú quieres conseguir? Imagina simplemente pasar muchas horas tras un computador desarrollando una idea, un sueño, un objetivo; pues bien, eso es lo que hacías inconscientemente cuando te apasionaba hacer algo, un deporte, un juego o conversar con gente.

De seguro sabes de lo que estoy hablando, porque si tú eres un emprendedor y tienes ese bichito dentro de ti, estoy seguro que te apasionas por una cosa, cambias esa pasión por otra cosa y después te vas a otra cosa adicional. Por eso una de las características principales del emprendedor, es ser un apasionado, **un apasionado de la vida.**

Ahora te pregunto **¿Qué es lo que te apasiona a ti?** ¿investiga dentro de ti, qué es lo que te quita el sueño?, y a la vez, te hace sentir que estás en el camino correcto... Darse cuenta de lo que te apasiona, es muy simple solo hazte una pregunta ¿Lo harías incluso si no te pagaran por eso, si no recibieras nada a cambio, si no te importara nada de lo que te digan? ¿Lo seguirías haciendo, al igual que el astrónomo, incluso si te cayeras a un hueco?

Cuando estamos apasionados por algo no importa si debemos levantarnos más temprano o quizás acostarnos más tarde, incluso dejar de comer, porque esas cosas pasan a segundo plano y estás totalmente concentrado en lograr tu objetivo.

Una pregunta que necesita respuesta ahora es: ¿Estás apasionado por lo que estás haciendo actualmente?. Si tu respuesta es negativa, es buen momento de empezar a diseñar un plan B. Y quizás *este libro sea lo más importante que ha llegado a tu vida actualmente.*

Cuando dicto mis seminarios, una de las tareas que envío a la gente para trabajar, es que encuentren ¿qué es lo que les apasionaba de niños? Que recuerden esos momentos de la infancia en que no pensaban en otra cosa más que en eso. Eso mismo quiero que hagas en este momento, una vez que lo

hayas encontrado, quiero que pienses también por qué dejaste de hacerlo.

Pues bien, anota que es lo que te apasionaba...

.....  
.....  
.....

Y por qué has dejado de hacerlo, o si lo estás haciendo, por qué lo sigues haciendo.

.....  
.....  
.....

Hay personas que dejan de hacerlo simplemente por la rutina, porque ya no es importante, porque lo han dejado de pensar.

Pues bien, hoy es el momento de buscar algo que te re-apasione ¿Qué significa eso? Que vuelvas a sentir la misma energía, que te conectes con todos tus sentidos y que le vuelvas a enseñar al cerebro cómo hacerlo.

Tal vez estés leyendo esto y digas, a mi no me sucede, yo sé cuál es mi pasión y la utilizo todos los

días. Si es tu caso, pues bien, súmale más información de cómo re-apasionarte aún más.

Ahora, la premisa que más utilizamos es: ¿Cuánta felicidad eres capaz de aguantar? ¿Cuánta pasión eres capaz de aguantar?, regálate unos segundos y responde la pregunta.

Para confirmar si algo te apasiona, muy probablemente no te quejaras al hacer esta tarea, simplemente buscarás nuevas alternativas para hacerlo mejor y disfrutar el proceso.

Es momento de recordar todas aquellas cosas que te apasionan, ponerlas en una pantalla gigante frente a ti y verlas como si realmente las estuvieras viviendo y disfrutando al máximo. ¿Qué pasaría si una productora de televisión te invita a realizar una novela sobre tu vida? ¿Qué crees que verían los espectadores? ¿Qué crees que comentarían entre ellos de lo que pasa en tu propia vida? ¿Qué crees que diría tu familia al ver la producción de tu propia vida en televisión? ¿Qué pensarías tú, de verte en televisión actuando como actualmente lo estás haciendo?.. Entonces, ¿Vale la pena seguir viviendo de esta manera?..

No te preocupes tanto si tienes que tomar otra decisión, si tienes que cambiar de rumbo, si te das

cuenta que lo que estás haciendo ahora no te apasiona tanto, tranquilo y tranquila porque es más normal de lo que te imaginas y para eso estamos aprendiendo acerca del primer paso, encontrando cuál es tu pasión, qué es lo que te mueve, qué es lo que te llena de energía...

Estoy seguro que si el astrónomo se vuelve a caer, volvería observar las estrellas y si se vuelve nuevamente a caer, muy probablemente seguirá viendo las estrellas, porque sabe lo que le apasiona, no importa lo que pasa a su alrededor, lo que le importa es su verdadera PASIÓN.

Si encontraste tu pasión, te felicito, caso contrario te pido que pienses como un niño, como si nada en el mundo te limitara, como por ejemplo: el dinero, el tiempo, las responsabilidades.... ¿Qué estarías haciendo?... Pues bien, ya tienes un comienzo muy bueno, veamos qué podemos hacer con esto...

Es una muy buena manera de empezar un negocio o empresa, haciendo lo que te apasiona, sin embargo, no es indispensable hacerlo de esta manera...

Escuche por ahí algo especial, que existen dos maneras de vivir en esta vida:

1. Amas lo que haces, o

## 2. Aprendes a amar lo que haces

Así que puedes adaptar el emprendimiento que quieres hacer y conectarlo con lo que te apasiona...y es más fácil enamorarse de lo que funciona, que de algo que te da problemas.

SEGUNDO PASO

RAZÓN

Nunca desistas de un sueño. Sólo trata de ver las señales que te lleven a él.

Pablo Coelho

Cuando Luis estaba en la universidad y lo invitaron a un seminario, no tenía ni idea de qué se trataba, sin embargo asistió. En éste seminario le hicieron una

primera pregunta que cambió toda su manera de ver el mundo de ahí en adelante; la pregunta fue:

### **¿Por qué razón haces lo que haces?**

Al principio Luis no sabía qué responder y simplemente dejó que su mente empiece a buscar la solución a esta pregunta. Muchos de nosotros no sabemos por qué hacemos las cosas, ni la razón por las que hacemos, sin embargo estamos haciéndolas. Trabajamos como autómatas para conseguir resultados en nuestra vida, queremos emprender en negocios y no sabemos de qué se trata el negocio, no sabemos hacia dónde vamos y no sabemos qué es lo que queremos conseguir con eso.

Entonces la pregunta que hicieron a Luis en ese momento parece tener más profundidad y mucho más poder de lo que imaginamos.

En los seminarios que dicto, cuando comenzamos a hablar de estos temas, invito a los participantes a recrear la escena perfecta, al igual que en una película. No es lo mismo que Indiana Jones, este peleando con un pirata o con un vaquero, a que esté en su escena perfecta buscando un tesoro perdido. ¿Qué necesitas para crear tu ambiente perfecto?, déjame darte algunos tips:



*Busca un lugar en el que te sientas bien, seguro y tranquilo, por ejemplo (una montaña, un sitio especial en tu casa, un bar al que sueles ir, un centro comercial, la playa, etc), lo que es importante, es que tú te sientas muy bien...*

*Escuchar la música que te relaje (clásica, new age, algunos incluso se relajan con música heavy metal), simplemente el ritmo que a ti te relaje.*

*Tomar una bebida que te guste, como café, chocolate caliente, té, whisky, amaretto, jugo de naranja, incluso un vaso de agua, la consigna es mimarte.*

Ahora que has creado el ambiente perfecto, la escena perfecta... Espera, sigues leyendo sin crearla....mmm...Esto no funciona así ... Para ahora mismo!!! y crea el ambiente perfecto, estoy seguro que me lo agradecerás...

Ahora si comencemos...

Te invito entonces a que respondas esta pregunta y te cuestiones **¿Cuál es tu razón de ser?** En muchas ocasiones he realizado esta pregunta a mucha gente, y la primera respuesta que obtengo es: ¿Puedes repetir la pregunta? Es una pregunta a la cual muchas personas no están acostumbradas.

Ahora quiero que te preguntes ¿cuál es la razón por la cual quiero empezar en este negocio? ¿Cuál es la razón de iniciar este nuevo proyecto?....

Escribe las razones.....

.....  
.....  
.....  
.....  
.....

Una vez que has escrito las razones, pregúntate nuevamente, ¿estos son los verdaderos por qué? Si estos son, entonces puedes pasarlas por las preguntas de verificación:

¿Esto me apasiona tanto, que me ayudará en los momentos de flaqueza?

¿Esta es la razón que me despierta cada día y me compromete a seguir?

Muy bien, si has respondido positivamente, entonces puede ser que has encontrado tu por qué, algunas de las cosas que me han comentado son:

Mis hijos, mi pareja, por mi padre, por mi mismo, por demostrarle al mundo de lo que soy capaz, ayudar a la gente, quiero ser exitoso.

Todas son válidas y especiales para cada persona. Si estás listo te haré una segunda pregunta:

¿Para qué quieres iniciar este emprendimiento?

De la misma manera anota cuales son tus respuestas:

.....  
.....  
.....  
.....  
.....

Muchas de la respuestas que han comentado los participantes son:

Para obtener reconocimiento, para que me asciendan, para demostrar mis capacidades, para mejorar mis ingresos, para sentirme bien, para realizarme como persona.

Si ya sabes tu *¿por qué?* Y tu *¿para qué?*, puedes comenzar a graficarlo, si así es, te invito a que lo plasmes de alguna manera. Puedes utilizar una cartulina, recortes de revistas, o simplemente

escribirlo en una tarjeta para llevarlo contigo en tu billetera o cartera.

Ya que en los momentos de flaqueza es cuando necesitarás ese empuje necesario, y que te recuerden el *por qué* lo quieres hacer.

La respuesta que vino a la mente de Luis, lo acompañó por muchos años, sin embargo no supo cómo explotarlo, hasta aquel momento...

TERCER PASO

INVESTIGAR

La estadística es la primera de las ciencias inexactas.

Edmond Goucourt

Siempre se ha dicho que quien tiene los datos tiene el poder. Ahora cuestiono esto y más bien lo digo de esta manera, quien tiene los datos tiene la información, sin embargo no necesariamente tiene el poder. “Quien tiene el poder es quien sabe usar esos datos” si tú quieres empezar un nuevo negocio o quieres iniciar un emprendimiento es muy buen momento para comenzar a utilizar estos datos y de dónde vamos a tener estos datos.

Déjame te cuento a continuación...

Ahora que sabemos qué es lo que te apasiona, cuál es tu razón de ser, tú por qué, tú para qué quieres hacer de este emprendimiento, podemos iniciar entonces en el proceso de creación de una empresa y una organización.

El primer paso es investigar: ¿Qué es lo que está haciendo la gente respecto al tema que quieres emprender? ¿Hay alguien haciéndolo? Si el emprendimiento que quieres realizar es dentro de la oficina, cuestionate también si existe algún compañero de trabajo o tal vez algún departamento que ha desarrollado el tema con anterioridad.

No es para que sufras o pierdas la emoción de hacerlo o dejes de desarrollar tu tema en este emprendimiento que quieres iniciar. Simplemente es

para tener toda la información necesaria y puedas aprovechar al máximo lo que está a tu disposición.

Si ya lo han hecho antes, ya no comenzarás de cero y podrás optimizarlo para tener mejores resultados y mejores réditos.

La pregunta que te debes hacer si el emprendimiento es fuera de tu oficina es: ¿Cómo voy a investigar si hay alguien haciendo esto hoy en día? Existen muchas herramientas las cuales te permiten investigar sobre algún tema específico; revisemos algunas de ellas:

Hoy en día la herramienta que te permite encontrar la mayor cantidad de información y de manera segmentada es el Internet. En Internet el buscador más utilizado es Google. Hay incluso personas que dicen que más preguntamos a Google que a nuestra propia pareja.

¿Por qué razón es el buscador más utilizado en el mundo? Porque hay millones de personas que están utilizando esta información conectándose a través de Facebook, a través de los blogs, a través de tus mails y obteniendo información de tal manera que permita acceder a ella, la mayoría de veces de manera gratuita.

Te invito a que aproveches a Google como un buscador muy potente y que te pueda dar la información correcta acerca de lo que están haciendo las personas en Internet, o porque no, alrededor del mundo.

Encuentra información acerca de lo que quieres desarrollar o simplemente empieza a preguntar si alguien lo ha hecho antes.

He conocido personas que quieren emprender un nuevo negocio y creen que tienen la idea más innovadora del mundo y que nadie lo está haciendo. Cuando buscan en Internet se dan cuenta que hay mucha gente haciéndolo, esto no es para que te desmotives ni para dejar de hacerlo. Lo importante es que averigües cómo lo está haciendo la gente y empieces a preguntarte ¿Cómo puedo mejorarlo? Para hacerlo de manera diferente y tener un valor agregado en el mercado.

Cuando inicié uno de mis negocios había más de 10 personas haciéndolo en el mercado local y la pregunta que me hice es: ¿Cómo puedo hacerlo de manera diferente para conseguir mercado y que la gente me prefiera a mí y no el resto? Esta pregunta me ayudó a crear una nueva línea de negocio que tuvo un éxito total.

Quiero que recuerdes esta pregunta cada vez que sientas que tu negocio o tu emprendimiento está estancado.

Te recomiendo que preguntes e investigues acerca de franquicias, quizá no quieras empezar en este negocio de franquicias, sin embargo te va dar mucha información de qué es lo que debes hacer, cómo debes hacerlo, qué pasos seguir e incluso qué cosas están implementando en lo que quiero emprender y si tienen o no éxito. Uno de los países que más ha desarrollado el tema de franquicias es México, y puedes incluso suscribirte a una revista que se llama Entrepreneur, que te va a dar mucha información acerca de lo que están haciendo las personas en el mundo de las franquicias.

Si el emprendimiento que quieres realizar es local, te recomiendo visites tu mercado, pasees por la ciudad, busques en las guías de negocios, visites esos locales, compres sus productos y analices si vale la pena emprender en ese tema específico.

Muchos emprendedores creemos que tenemos la solución a los problemas de la gente y que es algo único en el mercado, por desgracia o por beneficio, eso ya se ha hecho antes. Es importante comprender que puede ser que tengas algo que va a cambiar o revolucionar el mercado; sin embargo te invito a que



investigues mucho acerca del tema para que tengas más información de qué hacer y cómo hacerlo.

Otra de las fuentes de información que te permiten investigar sobre tu mercado de la idea que tienes o de lo que quieres desarrollar es Facebook. Facebook tiene millones de personas dentro de sus plataformas y te va a permitir encontrar más información, referente a cuáles son los gustos, qué es lo que la gente busca y por qué lo busca. Te invito a que lo pruebes.

Precisamente esto nos permite iniciar en la búsqueda de: ¿Dónde está tu mercado? ¿Qué es lo que la gente busca? ¿Por qué lo busca? ¿Para qué lo busca? ¿En dónde está la gente que va a comprar tu producto? ¿A quién le vas a ayudar? ¿cómo los vas ayudar? Son cuestionamientos que vale la pena hacerse en el momento que quieres iniciar un nuevo negocio.

Yo te invito que lo hagas y respondas estas preguntas aquí abajo:

.....

.....

.....

.....

.....

Existen muchas maneras de encontrar tu mercado perfecto, sin embargo algunas de las variables más utilizadas son:

- Edad
- Lugar en que viven
- Estado civil
- Profesión
- Hombre o mujer
- Con hijos o sin hijos

Te invito a que hagas un perfil definitivo y correcto, lo más específico de la persona que está buscando tu producto, incluso puedes colocarle un nombre:

“Carla es una mujer casada, que tiene dos hijos en edad escolar, que trabaja para una empresa multinacional, que viaja mucho y sobre todo que le gusta gastar o invertir en cosas que le hagan ver bien, está suscrita a revistas de moda, a revistas de deportes de aventura y odia cocinar”

¿Será que a esta persona sería buena idea venderle un curso de cocina?

Exactamente...puedes tener la mejor idea del mercado y el mejor producto, sin embargo si tratas de venderle a la persona equivocada, muy probablemente se te complicaría la venta.

Ahora que defines quién es la persona correcta para tu mercado es importante que tengas en cuenta la pregunta ¿Cómo le puedo ayudar a este mercado?

Si estás hablando en este momento de Carla, ¿Qué podrías ofrecerle para que realmente satisfaga sus necesidades? ¿Qué es lo que Carla necesita en este momento? Cuestionate si tu producto , servicio o emprendimiento que quieres iniciar, satisface esa necesidad o debes ajustarlo para que así sea.

Ahora para poder entender de mejor manera, hagamos un ejemplo: definamos nuestro mercado como Pablo. Pablo es una persona universitaria que realmente quiere graduarse porque todavía no ha terminado su tesis y ya está trabajando, es una persona soltera, que lo único que tiene son expectativas de conseguir un mejor trabajo y un mejor sueldo.

Si yo defino mi producto o mi emprendimiento como: ayudar a la gente que ha terminado su universidad y por falta de tiempo no puede terminar su tesis. Puedes definir tu producto de esta manera: “yo te

ayudo a terminar tu proyecto de tesis, sin perder tiempo, con un proyecto innovador y sobre todo que tengas una muy buena calificación”

Te pregunto en este momento: ¿qué producto o qué emprendimiento crees que tenga más efectividad en Pablo? El curso de cocina o tal vez el ayudarle a hacer su tesis.

Con esto quiero que te des cuenta, que si tienes un producto innovador o si tienes un emprendimiento claro, no sirve de nada, si no conoces en dónde está tu mercado y a quién le vas a ofrecer y a quién vas ayudar.

Muchos emprendedores (te digo esto porque he pasado por la misma situación) creemos que tenemos la idea perfecta, la desarrollamos, la implementamos, invertimos, tenemos hasta oficina y recién en ese momento, nos cuestionamos ¿Qué mercado va a comprar?  
¿A quién le servirá lo que yo hago?

Muchas veces creamos todo, sin nicho definido. Puede ser que nos vaya bien, sin embargo el resultado de hacer esto (una buena investigación antes), te va a potencializar y podrás tener réditos antes de lo que te imaginas, para poder tener tiempo de emprender algo nuevo.

No subestimes el poder que tiene la investigación, uno de los errores que cometí en mi vida ha sido este, el no investigar lo necesario para poder saber y conocer si mi mercado está listo para adquirir mi producto o mi servicio. El momento en que tú conoces tu mercado, puedes incluso dirigir toda tu publicidad hacia el mismo, gastarás menos dinero, serás más efectivo y sobretodo tendrás éxito mucho más rápido.

CUARTO PASO

BUSINESS PLAN

El hombre que se prepara tiene

media batalla ganada

Miguel de Cervantes

Cuando escuché por primera vez Planificación Estratégica o lo que se llamaría en su momento Business Plan, simplemente mi mente se congeló.

Mi formación desde el primer momento fue orientada a la parte de ingeniería más no a la parte de administración. Todo esto obviamente se complicaba y causaba en mí una confusión tremenda y en el momento que me obligaban a presentar un business plan, simplemente quería dejar todo ahí. Dejar todos mis sueños y pensar que no servía para emprender, que no tenía las habilidades necesarias para poner un negocio o simplemente no estaba preparado para conseguir éxito en mi vida. ¡Sólo imagínate! **Por un tecnicismo iba a dejar de lado todos mis sueños.**

Espero que esto no te haya pasado a ti, porque hoy vamos a conversar como hacer un business plan de una manera muy fácil y muy simple, sólo vamos a realizar ciertas tareas y ejecutarlas en el menor tiempo posible.

Existen varias cosas que hay que tomar en cuenta cuando desarrollas un business plan, desde la estrategia de marketing que vas utilizar, hasta cuáles son tus metas y tus objetivos. Hay que analizar el mercado, pensar con qué equipo vas a trabajar,

analizar e investigar a la competencia, obviamente qué estrategia de trabajo vas a usar y qué tipo de oportunidades tienes para desarrollar en tu empresa o emprendimiento.

En este momento me imagino que estás pensando, ¿En qué me metí?, sin embargo quiero que estés tranquilo(a) porque en un momento más, vamos a ir analizando cada uno de estos procesos y lo haremos de una manera muy simple.

### *Referente al Personal*

Empecemos entonces con las preguntas:

¿Con quién quieres trabajar?; ¿Has pensado en alguien o quieres hacer tu emprendimiento totalmente solo? y si has pensado en alguien, ¿Quién es esa persona? ¿Es de tu familia? ¿Es tu amigo? ¿Es una persona externa que necesitas conseguir con ciertas habilidades sociales o competencias?

Pues bien, depende de las respuestas lo que viene a continuación. Permíteme explicarte...

Uno de los errores más comunes al iniciar un emprendimiento, es escoger a las personas que

nosotros creemos que son de nuestra confianza y que nos pueden ayudar a emprender. Sin embargo, no nos fijamos si realmente tienen las competencias necesarias para ayudarnos a desarrollar el negocio. Por ejemplo, si tú no sabes de administración sería buena idea asociarte o contratar a una persona que sepa del tema específico.

Siempre pensamos que lo único que necesitamos es que la gente quiera hacer las cosas, que tenga las ganas y que eso sería suficiente para asociarte, ya después vendrían las preocupaciones de esos pequeños detalles tales como las competencias necesarias para cumplir el trabajo. Créeme, es la peor locura que puedes hacer. Ahora es muy buen momento el pensar qué tipo de equipo necesitas para desarrollar tu idea, quizá necesites un creativo para toda la imagen, o quizá un ingeniero para implementar tu idea ... Pues ahora, es el momento correcto para planear esto y saber si cuentas con las personas correctas para hacerlo o dónde las puedes conseguir, toma en cuenta que necesitas un presupuesto para todo el personal.

Si quizás el emprendimiento que quieres empezar es definitivamente soportado todo por ti, serás lo que comúnmente conocemos en mi país como todólogo;



esa persona que va a barrer, va a abrir la puerta del local, va a cerrar la puerta del local, va a vender, a cobrar y ejecutar todo lo que ofrece a sus clientes. Se que todo esto es parte del emprendimiento y muchas veces esta manera de hacer las cosas es más común de lo que te imaginas. Al inicio es la mejor manera para comenzar: sin costos, sin gastos en personal, sin que alguien te ayude a desarrollar todo el trabajo.

Si hemos definido que esa es la mejor manera de iniciar un negocio, déjame darte una recomendación “deja de quejarte”, porque tal vez empezamos a poner en nuestra cabeza “Todo lo tengo que hacer yo”, “No tengo a nadie”; simplemente deja de quejarte y disfruta de ese momento, porque no va regresar, todo lo que has vivido al hacer de todo, te va ayudar a realmente entender cuando empiezas a crecer y tendrás personas que harán ese trabajo por ti y sabrás cómo ayudarlos, cómo capacitarlos y guiarlos para conseguir mejores resultados.

Ahora es importante saber que muchas de las tareas que necesitas dentro de tu emprendimiento las puedes subcontratar y no necesitas una persona a tiempo completo para hacer ese trabajo, por ejemplo si necesitas un diseñador para que te ayude a crear contenido para tus redes sociales porque no tienes idea de diseño, te recomiendo que revises [fiverr.com](https://www.fiverr.com)

y podrás contratar esos servicios de manera ocasional a precios muy cómodos, todo depende del tiempo que necesites, la frecuencia del trabajo y analices si te conviene pagar a una persona para que haga el trabajo en tu oficina o simplemente subcontrates todo eso. Si no lo necesitas, de todas maneras, analiza el sitio web, porque te abrirá la mente a maneras distintas de hacer las cosas, que te van a ahorrar mucho dinero y tiempo.

Para cerrar este tema, simplemente quiero recordarte algo que escuché hace mucho tiempo: “Al final del día en una organización necesitas gente que sepa vender, que sepa cobrar y que sepa ejecutar”. Si tú tienes estos tres frentes totalmente claros, será más fácil entender a la gente que necesitas para tu emprendimiento o simplemente podrás saber que roles debes tomar.

### *Referente al Presupuesto*

Hablemos ahora de algo que mucha gente le da mucho miedo, el tema del presupuesto y no es otra cosa que saber cuánto ingresa, cuánto sale y cuánto te queda; es así de simple y ese es el resumen de

todo lo que tienes que saber hacer con respecto al presupuesto.

Imagínate cuantos administradores en este momento me estarían matando, si tan sólo fuera eso todo el referente al presupuesto; pues bien sí tenemos que ver ciertas cosas y ciertas cuentas para saber cómo armar nuestro presupuesto y sobretodo qué es lo más importante para tomar en cuenta y poder tomar decisiones basándose en el mismo.

Para iniciar quiero que hagas una lista de todas las cosas que posiblemente puede ser un gasto dentro de tu emprendimiento.

Empezaremos a analizar cosas tan simples como: tu computadora, el papel que vas utilizar, la impresora, si vas a tener una oficina o no, o si vas a hacer tu emprendimiento desde tu casa. El costo del Internet, el costo de las llamadas y así varias cosas que quizás piensas que son intrascendentes. Armemos la lista para saber si realmente lo son, incluso vamos a llenar la tabla que está a continuación en la cual, al lado de la lista de todos los gastos que estás anotando quiero que vayas investigando un poquito acerca de

cuánto es el valor que te va costar. Esto es importante que lo tomes mensualmente para que puedas armar un presupuesto.

| Gastos   |       |
|----------|-------|
| Luz      | \$15  |
| Teléfono | \$60  |
| Oficina  | \$350 |

Recuerda que es momento de tomar acción.

Quiero que armes una lista de todos los gastos que posiblemente vas involucrar dentro de tu emprendimiento. Quizás sea muy básico para algunas personas sin embargo, si ya tienes tu negocio hazlo nuevamente, empieza a sacar toda la información de tus cuentas bancarias y los gastos que estás teniendo, te sorprenderás de un montón de cosas que no tomaste en cuenta antes.

Por favor recuerda tomar en cuenta todos los gastos por más pequeños que sean, porque esto te va a dar una visibilidad de todo lo que tienes que invertir, para

que después puedas tomar buenas decisiones. Muchos emprendedores tratamos de ocultar la verdad y no ponemos todos los gastos que tenemos y que debemos incurrir dentro del emprendimiento porque pensamos: “si ya voy a gastar tanto mejor no lo hago”. Es mucho mejor entonces que tengas todos los gastos totalmente claros y anotados para que puedas seguir con el siguiente paso.

Anota tus gastos:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Quiero felicitarte, si has llegado hasta este momento quiere decir que estás totalmente conectado con querer conseguir tu emprendimiento, no todas las personas son capaces de hacer esto y de llegar hasta este punto. Por eso tienes todo mi reconocimiento y te invito a que sigas poniéndole ganas y que recuerdes ahora tu razón, *tu por qué*.

Muy bien espero que no hayas olvidado tu ingreso, tu sueldo mensual, ¿Cuánto vas a recibir por tu trabajo? Es súper importante que pongas un valor, no importa que sea mínimo por ahora, pero siempre coloca un valor. Y una recomendación especial: “comienza a separar tus cuentas personales de las cuentas del emprendimiento”, si no lo has hecho todavía, para de leer y HAZLO!!!.

Para hacerlo más fácil voy a proponerte una lista de gastos para que tomes en cuenta, si no los necesitas no hay ningún problema. Sin embargo vale la pena que los tengas como referencia:

- o Arriendo, sueldo de las personas involucradas, gastos fijos tales como: teléfono, luz, agua potable, mantenimiento, gastos como: papel, suministros de oficina. Es muy importante que tomes en cuenta si vas hacer gastos en publicidad (ten en cuenta de qué tipo, ya que puede haber algunos que realmente maten tu presupuesto).

Quiero dejarte una frase que escuché en uno de mis seminarios: “Cuida los centavos, porque los dólares se cuidan solos”. Por favor, ten mucho cuidado con los gastos fijos que pueden realmente comerse toda tu utilidad y trabajarás solo para cumplir con tus deudas.

Quizás hayas escuchado el término “*Punto de Equilibrio*” y este no es otra cosa más, que cuando tus ingresos igualan tus egresos. Pues bien es momento de calcularlo y es tan fácil como esto, si sumas todos los gastos que tú tienes, ese es el valor de ingresos que deberías generar para que tus ingresos sean igual a tus gastos. Simple ¿Cierto?

Gastos \$15600, debería generar en Ingresos \$15600 para que mi margen sea 0. No gané, pero tampoco perdí.

Existen muchos indicadores financieros que te permitirán tomar decisiones, entre ellos: VAN, TIR, índice de rentabilidad, pruebas ácidas, margen bruto y muchos más. Todos estos, te permiten saber cómo va el negocio; sin embargo en eso no vamos a entrar ahora porque no es parte del libro y prefiero

enfocarme en otros temas, que como emprendedor te ves obligado a enfrentar. ¡Ojo!, con esto no quiero decir que estos indicadores no son importantes, son muy importantes, pero para que los entiendas de mejor manera te recomiendo asesorarte con una persona que sepa muy bien del tema. Puede ser un gerente financiero o una persona contable. Cualquier persona que tenga más nociones de estos indicadores, de cómo se obtienen sus valores y cómo interpretarlos para que tú no tengas que especializarte en ello.

No quiero dejar de lado, el hablar un poco sobre los ingresos, de cómo los estás generado, si vas a vender un producto físico ¿Cuánto va costar ese producto? Si es un producto o servicio y ¿Cuánto cuesta la hora de tu trabajo? o ¿Cuánto cuesta la hora de trabajo de la persona que contrataste? Esto es muy importante que tomes en cuenta para saber lo que vas a cobrar por lo que tú estás haciendo. Una muy buena referencia es investigar en el mercado, ¿Cuánto está cobrando tu competencia? ¿Cómo están vendiendo sus productos? ¿Cuál es el valor por el servicio que tú puedes ofrecer? ¿Cuánto cuesta ahora tu hora de trabajo? y ¿Cuánto podría llegar a costar?, si realmente crees que eres capaz y crees que puedes dar un excelente servicio mejor que tu competencia.



En muchos libros hay estadísticas de que en el primero o segundo año, tú no vas a ganar absolutamente nada de tu emprendimiento o de la organización, pues yo no creo en eso, estoy seguro que si tú sabes hacer las cosas, sabes manejar los números y eres consciente de los gastos que estás teniendo en tu empresa. Definitivamente puedes tener un éxito impresionante desde el primer día que empiezas a laborar.

### *Objetivos*

Otro elemento importante del business plan es que empieces a planear cuáles son tus objetivos, a corto, mediano y largo plazo, con esto me refiero a: ¿Cuánto vas a ganar en un período de tiempo? ¿Cómo vas a crecer? ¿Cómo quieres organizar tu empresa? y ¿Cómo quieres llegar a conseguir lo que te planteas?

Quizás has escuchado que la mejor manera de plantearse objetivos es tomando en cuenta el modelo SMART: Simple, Medible, Alcanzable, Retador y que tenga un Tiempo definido.

Un ejemplo de esto sería: En un año exactamente, diciembre de 2016, llegaré a una facturación de \$30.000 en ventas, contando con 5 personas en la empresa.

*Juega al ¿Qué pasa si?*

Es un juego muy especial, solo comienzas a realizar preguntas tipo: ¿Qué pasa si no tengo ingresos?

¿Qué pasa si me divorcio de mi esposa, que es mi socia?

¿Qué pasa si, me piden que deje la oficina?

¿Qué pasa si me quedo sin dinero?

¿Qué pasa si, mi tiempo es más reducido que antes?

Anota cinco más:

.....

.....

.....

.....

.....

Es la mejor manera, ya que brinda ver los posibles problemas desde una perspectiva diferente, y estar preparado para lo que podría venir.

### *Estrategia*

Una parte muy importante del business plan es la estrategia que vas a utilizar en la comunicación de tu producto, qué herramientas vas a utilizar para la entrega del producto, analizar la competencia es otra cosa muy importante para hacerlo, y en este sentido te recomiendo que estudies y revises el modelo canvas el mismo que te va permitir visualizar en una sola hoja todo lo necesario para llevar tu emprendimiento al siguiente nivel...no vamos a estudiar el modelo acá por cuestión de tiempo, sin embargo hay algo que si quiero analizar para que puedas comenzar tu emprendimiento... ¿listo(a)?

Quiero hablarte de Lean Startup, mira he revisado muchos modelos de emprendimiento y este es el que más me fascina por lo práctico y divertido que es...vamos a explorar un poco el mismo, sin embargo te recomiendo que estudies un poco más sobre el tema...Se trata de un modelo en que te recomienda hacer un par de pasos para saber si tu emprendimiento tiene o no futuro, aunque cuando enseñé este modelo a algunas personas no les gusta porque se dan cuenta muy rápidamente que su emprendimiento o idea de negocio no va a funcionar en ese momento, y no están preparados psicológicamente para afrontar la noticia, sin embargo a mi me gustaría siempre saber lo más pronto posible si mi idea de negocio va a funcionar o debo hacerle cambios para que funcione...Bueno vamos por ello...Lean Startup es una metodología que recomienda lo siguiente...tienes una idea de negocio, debes preguntarte cuál es el producto mínimo viable y crearlo... El producto mínimo viable es aquel en el que inviertes lo mínimo para crearlo y probarlo en el mercado para saber si la gente lo consume, le gusta y lo adquiere, de esta manera sabes si funciona o no...una vez que lo haces, debes probarlo en el mercado y obtener información de parte del cliente para saber su satisfacción con el producto. Voy a ponerte un ejemplo para que esté más claro, si

quieres escribir un libro para venderlo, ¿cuál sería el producto mínimo viable?...

Exacto...escribir un artículo sobre el tema, ver si a la gente le gusta y lo puedes probar lanzandolo en facebook y mira las reacciones, incluso puedes pedir feedback de la gente y wow tienes todo un estudio de mercado jajaja, bueno por lo menos un chiquitito, ahora piensa si ese artículo gusta mucho, les puedes preguntar a la gente, ¿Qué pasaría si escribo un libro sobre el tema, te gustaría?

Ahora piensa en tu producto cuál sería tu producto mínimo viable y comienza a hacer un presupuesto para probar tu idea, una vez lo tengas lánzalo a tu mercado objetivo y mira que sucede...

Una vez que hayas probado y tengas la información del mercado es momento de decidir si necesitas cambiar, eliminar, mejorar el producto...le haces los cambios y lo lanzas nuevamente al mercado y vas mejorando hasta que tienes el producto final listo para lanzarlo por lo grande. Te comenté que la metodología es buenísima y la utilizo siempre que voy a lanzar un nuevo producto o servicio, comienzo por poco y voy aumentando...esto te evitará pérdidas gigantes...espero la disfrutes e investigues más.

QUINTO PASO  
ASESORARTE

Pide ayuda. Dile a la vida lo que quieres y deja que  
suceda.

Louise Hay

Antes de iniciar un negocio siempre me asesoro, siempre busco ayuda en alguna persona que ya lo ha hecho antes y de esta manera, acorto mi curva de aprendizaje.

Existen varias personas que tienen miedo a preguntar, miedo a asesorarse con alguna persona que ya ha trabajado en el tema que tú quieres desarrollar y hay varios miedos que vamos a ir analizando; entre ellos están: que te roben la idea, que se burlen de ti o quizás una adicional, que no tengas la suficiente información para poder solventar todas las preguntas que te hagan. Y realmente he visto a mucha gente paralizarse por no tomar en cuenta estos miedos.

Pues bien analicemos uno a uno, comencemos por el miedo “a que te roben la idea”, creemos que tenemos la idea especial aquella que va a cambiar el mundo y en algún momento del libro te lo dije ,puede ser que sea así, sin embargo muchas de las cosas ya se han hecho antes, si no es localmente o en algún otro país, así que lo mejor será no tener miedo de hacerlo y simplemente cuenta tu idea, porque cuando cuentes tu idea, puedes obtener mucha información, acerca

de lo que la gente piense respecto a eso (investigación de mercado GRATIS) y quien sabe que mientras estés conversando con una persona, quizás vea la pasión que tienes por este tema y quiera esa persona, asociarse contigo. Y pon atención, porque he visto muchos casos que se ha dado esto. Ahora, conozco mucha gente que también ha contado todas sus ideas y ha existido otra persona que si toma acción y las implementa, ni modo es la ley de la vida, así que lo que te recomiendo es leer el libro, tomar acción e implementar tu propia idea.

Analicemos un poco qué es este miedo: miedo a que te roben la idea o miedo a que se burlen de ti, porque exactamente de eso hablaremos un momento.

En alguna ocasión estaba dictando un seminario y dentro del seminario comencé a preguntar a la gente si conocían ¿Cuál era el miedo más grande del ser humano a nivel mundial?. Muchos dijeron varias respuestas entre ellas: la muerte, hablar en público, quedarte sin dinero, perder un cliente, caerse, sin embargo no se dan cuenta que el miedo más grande del ser humano es “hacer el ridículo”. Si lo piensas, esto es cierto, incluso existen estadísticas de las cuales dicen que la gente prefiere morirse, que hacer el ridículo ¿Te puedes imaginar?.



Estoy seguro de que puedes imaginarlo, ya que es más normal de lo que pensamos. Pero ¿Qué hacer con este miedo?, una de las alternativas es aprender a reírte de ti mismo, si así es, cuando te ríes de ti mismo simplemente ya nadie puede reírse de ti, es muy importante que empieces a utilizar esta técnica para que no te haga daño la gente y mucho menos los comentarios que emiten.

Enseñamos mucho en las escuelas de venta, a los vendedores, que cuando les dicen que no, no les están diciendo no a ellos como seres humanos, les están diciendo no a la propuesta comercial. Es importante entonces, pensar que estoy haciendo mal para no llegar de buena manera a mi cliente. Entendamos esta técnica, para evitar que se burlen de ti.

Y al final del día, ¿Qué te preocupa si se burlan de tí?. Si tú, con tu idea puedes generar más dinero o más reconocimiento o más trabajo simplemente poniéndote en acción, así que, déjales que hablen, deja que se burlen, porque simplemente ellos no saben a dónde llegarás tú.

Hablemos ahora de un tercer miedo y este tercer miedo tiene que ver con el aprendizaje, y el conocimiento o qué tan claro tengas tu idea de emprendimiento. Te voy a poner un caso: María va a visitar a su familia que vive lejos de la ciudad, cuando María llega con su prometido a casa de sus padres exhaustos del viaje, almuerzan y quieren descansar, sin embargo con la emoción de verse hace mucho tiempo, les invitan a conversar disfrutando de una copa de vino. Todo iba muy bien, hasta que le preguntaron al prometido de María, la típica pregunta, ¿Y tú a qué te dedicas?... Unos minutos de silencio y cuando Pedro (el prometido de María) empezó a hablar, la gente empezó a cuestionar todo lo que decía, de hecho los familiares de María observaban incluso su lenguaje corporal para saber si estaba convencido de lo que estaba diciendo. Pedro inició diciendo que tenía un proyecto en mente y que lo iba a llevar a tener mucho dinero y a mantener muy bien a María, en una casa grande, en un sitio especial, en un barrio muy bonito, porque sabía que lo que emprendería, iba a ser muy exitoso.

Y comenzaron las indagaciones, cada familiar preguntaba algo adicional, a lo que el anterior decía, fue algo parecido a una lluvia de preguntas, a tal punto que Pedro llegó al momento en que ya no sabía cómo contestar puesto que todavía no tenía

claro su business plan, todavía no había investigado su mercado y mucho menos sabía la razón del porqué quería hacerlo, simplemente lo que tenía era una pasión y un sueño por conseguir.

Esto instaló en la mente de Pedro, obviamente, no volver hablar del tema hasta que tuviera todos los datos claros y poder refutar las preguntas que le hicieran en el futuro. Lamentablemente, lo que pasa en estas ocasiones es que nos limitan en nuestro emprendimiento y al hacerlo nos quedamos callados con nuestra idea, sin poder obtener feedback de la gente respecto a la misma.

Y aquí hay algo súper importante que hay que hacer; comienza a discernir los comentarios que recibes, define cuáles son buenos y cuales son malos y recuerda que es mejor escuchar para luego analizar.

Quien nos creó, nos dio dos orejas y tan solo una boca... ¿Será porque debemos escuchar el doble de lo que hablamos? Piénsalo...

Bueno pero este capítulo trata de cómo asesorarte y de cómo buscar ayuda, sin embargo creí importante que primero es analizar de quién estás recibiendo esos comentarios y que tanta validez le estás otorgando a los mismos. De esta manera ya podemos empezar a enterarnos cómo buscar asesoría y cómo pedir ayuda de las personas que nos rodean, veamos pues cómo hacerlo...

Vamos hablar de varias personas que nos pueden ayudar, entre esas personas están: nuestros amigos, gremios, especialistas o simplemente vamos a saber, si es que la mejor idea es capacitarnos y entrenarnos en el tema que tenemos que tomar decisiones.

Hablemos un poco de los amigos. Tú puedes encontrar asesoría donde tus amigos, siempre y cuando tu grupo de amistades sea de un nivel que te puedan entregar ayuda, a qué me refiero con esto, sí dentro de tu grupo de amistades tienes personas especializadas en algún tema específico: estrategia, diseño gráfico, administración o ventas. Estoy seguro que si les invitas a tomar un café, puedes contarle tu idea y puedes inmiscuirles dentro de tu proyecto, para que sean parte activa del mismo o simplemente te den su punto de vista acerca de tu

emprendimiento. Lo máximo que te pueden decir es no. Hazlo ya, invítalo a tomar un café, cuéntale cuál es tu idea y permítele que te cuente su visión desde su expertise.

Sé que muchas personas en este momento pensarán ni loco le cuento esto a este amigo porque es una bala, y va a empezar a tomar mi idea para desarrollarla y hacer dinero. Pues bien, la pregunta es ¿Entonces por qué no lo haces tú?. Escoge quiénes son tus amigos, con quien te alías y quien te va ayudar para asesorarte para conseguir un mejor resultado y que acorte tu curva de aprendizaje.

Si te das cuenta los miedos que hablamos al principio afloran justamente en este momento.

Veamos pues, otra fuente de ayuda, y esta se trata de los gremios, ¿Qué son los gremios?, son grupo de personas o asociaciones de empresarios, de médicos, de costureras, de emprendedores, etc, todo depende del tema en que tú quieras buscar ayuda. En estas asociaciones hay personas que son remuneradas para ayudar a la gente que recién está comenzando, es buen momento entonces para acercarte a uno de

estos. Primero averiguando cuál es el gremio que más te puede ayudar y te puede apoyar en tu crecimiento. No tengas miedo de hacerlo, simplemente busca en tu guía local el teléfono, llama, cuenta tu idea y empieza a tomar acción. Esta ayuda en muchos casos es totalmente gratuita, en otros casos tienes que estar afiliado para que puedan brindarte ese tipo de ayuda, sin embargo las afiliaciones normalmente son muy convenientes para los servicios que te entregan.

Analicemos en donde más podemos buscar ayuda y el siguiente es: el Internet, si, definitivamente en el Internet puedes encontrar mucha información que te puede ayudar a tomar decisiones y a tomar acción. Y ¿Qué puedes buscar en Internet? puedes buscar foros acerca del tema que quieres trabajar, puedes preguntar en YouTube un vídeo acerca de cómo formar una empresa, puedes buscar en YouTube acerca de cómo tomar decisiones empresariales, ahora el mundo realmente está en tus manos. Sólo déjame darte un consejo respecto a la información que buscas en Internet, no todo es cierto, la mejor manera es buscar en tres o cuatro sitios y complementar la información que tú tienes con estos sitios para sacar tus propias conclusiones.

Otra de las personas que puedes acudir para buscar ayuda son los especialistas, quienes son personas que se especializan como su nombre lo dice en un tema específico; por ejemplo un abogado, un ingeniero, un médico. Y te van a ayudar o asesorar de una manera totalmente clara (bueno algunos, por eso hay que saber escoger) en un tema específico. Hay que tomar en cuenta que si es una persona especialista, normalmente va a tener un costo y tienes que contemplarlo dentro de tu presupuesto. Averigua cuánto va costar su asesoría, en el tema que quieres trabajar y empieza a presupuestarlo para que tomes buenas decisiones.

Existen muchas personas y muchas maneras de llegar a asesorarte, sin embargo la pregunta es: ¿si realmente lo necesitas?, porque ahora hay una nueva técnica y esa técnica es capacitarse, entrenarse que es parte de lo que ya hablamos en el ABC del Emprendimiento.

Quiero que si decides capacitarte tomes en cuenta lo siguiente:

El tiempo que te toma ser especialista en el tema.

¿Es realmente necesario saber todo sobre el tema?

¿Cuántas horas voy a dedicarle y cuánto me va a costar?

¿Existe en algún lugar, alguna persona que lo pueda hacer por menor precio?

Si no lo sabías, en Internet existen muchos lugares en donde pueden hacer trabajos a destajo o trabajos temporales por valores muy reducidos, uno de estos es [fiverr.com](https://www.fiverr.com) que te recomiendo lo visites y te des cuenta que puedes conseguir un montón de profesionales con trabajos garantizados, por valores muy reducidos.

Sólo este tip que te acabo de dar, ha pagado con creces lo que tú has invertido.

Uno de los errores que cometemos los emprendedores, es querer saber de todo en todo momento y lo único que estamos haciendo con esto es limitarnos a conseguir resultados y te lo digo porque me ha sucedido, aprendo de administración y quiero aprender de investigación de mercados y quiero aprender de marketing y quiero aprender a



ejecutar toda una estrategia de email marketing, etc. Por favor, obviamente analiza bien qué necesitas saber, y cuánto tiempo vas a dedicar a aprender. Realmente pregúntate ¿Es necesario que sepa todo sobre esto?.

Te imaginas qué hubiera pasado con Pedro, si antes de ir a esa reunión familiar, hubiera tenido este asesoramiento, con gremios, con amigos, con especialistas o se hubiera capacitado en un tema específico. ¿Crees que hubiera tenido mayor seguridad para hablar con sus familiares?...

¡Qué esperas! Haz una lista de todas las personas que puedes acudir para pedirles ayuda, haz una lista de sus competencias, para que son buenos y si cobrarían o no un valor por sus honorarios.

Felicitaciones has avanzado muy bien en tu proyecto para tener un emprendimiento exitoso, simplemente nos faltan dos pasos adicionales, así que fuerza y vamos con el plan de acción...

SEXTO  
PLAN DE ACCION

El éxito nunca llega solo, hay que trabajar  
arduamente para conseguirlo

Anónimo

Recuerdo hace muchos años cuando era  
adolescente, cómo planeaba el poder acercarme a

una chica que me gustaba muchísimo, me despertaba por la mañana pensando en ella y buscando la manera de conocerla y acercarme sin que ella se asustara. La veía de lejos cada vez que pasaba por la esquina de mi casa y lo único que pensaba era, definitivamente mañana me voy acercar. Y siempre había algo que me impedía hacerlo, quizás porque ella tenía novio o porque estaba con sus padres o simplemente porque caminaba por ahí pensando en algo que ella tenía que resolver...

Pasaron los años, ¿Qué crees que sucedió?, simplemente no pasó absolutamente nada... ¿Te ha pasado alguna vez que has planeado tanto algo y al final no sucede nada? Esto es el día a día de los soñadores y de aquellos emprendedores que quieren comerse el mundo pero no tienen idea por dónde comenzar, porque creen que las cosas van a llegar de la noche a la mañana o no dan el primer paso

por miedo o quizás no tienen la suficiente valentía para saber que está detrás de aquella puerta... pues nunca lo vas a saber si no la abres.

Una de las últimas etapas dentro de los siete pasos del emprendimiento exitoso, es el plan de acción, y a mi modo de ver, es donde se confabula todo lo que has trabajado hasta hoy y has desarrollado para demostrarte que sí puedes lograrlo. El plan de acción no es otra cosa que un mapa de ruta para saber desde donde se inicia el viaje, e ir conociendo cada una de las paradas hasta llegar al destino final. Es imposible llegar al destino si no vas por cada una de las paradas, claro está que puedes tener diferentes rutas, sin embargo una vez que defines una ruta, vale la pena que la respetes. Esto no quiere decir que debas pasar en un tiempo determinado por cada una de las paradas, realmente puedes detenerte un poco más de lo que estaba planeado para conocer más o porque realmente te gustó esa parada. Lo bueno de

viajar cada vez más y más, es que vas conociendo caminos y atajos que te llevan más rápido a tu destino final y vale la pena recalcar que no es bueno tomar atajos al inicio de tu viaje, porque te puedes perder. Una vez que conoces el camino vas a ver cómo todos estos atajos se develan a ti en el momento indicado.

Entonces, ¿Cómo trazar un mapa de ruta para llegar de la manera más rápida desde tu punto inicial al punto final de tu viaje? Eso es lo que vamos a tratar ahora... pero antes de decirte cómo hacerlo déjame recalcar algunos puntos importantes; uno de ellos, es que lo primero que vamos a trabajar es la disciplina para hacer tus tareas, disciplina para levantarte temprano, disciplina para estudiar, disciplina para tomar acción. Hay personas que dicen, que la disciplina está sobre la inteligencia y esto quiere decir que si tú eres disciplinado en hacer algo todo el tiempo, simplemente el éxito está garantizado para ti.

Ahora esto de la disciplina va conectado con los hábitos y ¿Qué son los hábitos? son aquellos comportamientos que tú tienes generalmente, ahora la pregunta es ¿Qué tipo de hábitos necesitas para conseguir el éxito?, Aquí quiero que anotes, cuáles hábitos consideras importantes a la hora de emprender.

.....  
.....  
.....  
.....

Una de las tareas que debes realizar es darte cuenta si los hábitos que tienes actualmente están alineados con tus sueños y tus objetivos de vida, si no es así, quiero que empieces a decidir qué hábitos positivos vas a instalar de ahora en adelante en tu mente, vas a ver una manera de hacerlo inmediatamente...

Ahora que conoces qué hábitos positivos quieres instalar en tu mente, lo que vas hacer es agendarte (anota en tu agenda) las actividades y los comportamientos que necesitas generar para desarrollar ese hábito.

Por ejemplo, si quiero generar el hábito de hacer ejercicio, ¿Qué comportamiento debería anotar en mi agenda? tal vez acostarme temprano para poder despertarme temprano y poder hacer ejercicio. Lo agendo y empiezo a cumplirlo...al principio cuesta trabajo el cambiar los comportamientos, sin embargo conforme pasa el tiempo se hace más fácil de cumplir. Existen autores que manifiestan que si esto lo repito durante 21 días, es muy probable, que al día 22 ya esté generado este nuevo hábito...¿Qué te parece si lo pruebas?, define qué nuevo hábito deseas instalar y manos a la obra...

Ahora que decides ser disciplinado y has reformado hábitos de una manera que te ayudan y te potencializan para cumplir tus sueños y tus objetivos; vamos a trabajar en otro aspecto y éste es: ayudarte a que esa disciplina realmente se cumpla, y esto se logra a través de recompensarte o de castigarte, me explico de mejor manera, recompensarte y premiarte si has cumplido en aquel día con disciplina la tarea que decidiste emprender y castigarte (restringirte algo que te gusta hacer, por ejemplo no tv), si no lo has hecho. De esta manera va a ser mucho más fácil generar el hábito de la disciplina.

Ahora que puedes decir que eres una persona disciplinada, podemos empezar a diseñar un plan de acción y este plan de acción va a contener varias aristas: la primera, es empezar a definir qué tareas debes hacer, la segunda, calificarlas por una prioridad, la tercera, poner una fecha específica de cuándo vas a cumplir esa tarea, la cuarta, definir



quiénes son responsables de cumplir con la tarea y finalmente la quinta al final definir el indicador, lo que te ayudará a saber si se cumplió o no. Puedes crearte un formato que contenga estas variables, desarrolla tus propias ideas y desarrolla tu propio formato para que vayas adaptándolo a tu manera de ser.

Quiero hacer ciertas puntualizaciones acerca del ejemplo, las tareas deben estar totalmente claras y específicamente anotadas en este formato, la prioridad la vas a calificar del uno al cinco, qué tan importante es hacer esta tarea en el tiempo. Es súper importante que esté anotado una fecha específica, una hora exacta y cuando llegues a los responsables de cumplir con la tarea, es importante que te preguntes si puedes desarrollar esta tarea tu mismo al 100% y que todo esté bajo tu responsabilidad, de no ser el caso y tienes a alguien como en el ejemplo, que Paola es la responsable sobre el cumplimiento de la tarea de un 15% y tú el 85%, es importante entonces

¿Qué vas hacer para conversar o negociar con Paola para que realmente cumpla lo que debe hacer?, para que una vez hecho su trabajo, tú puedas cumplir con toda la asignación. Pon especial atención con este punto ya que muchas personas se desesperan por no conseguir resultados y creen que ellos son los que fallan, cuando ni siquiera se han dado cuenta que hay otras personas que dependen de ese proceso, para que tú puedas cumplir con tu objetivo. Al final están los indicadores y la pregunta: ¿Qué esperas conseguir cuando termines esa tarea? ¿Cómo vas a saber que has cumplido al 100% tu tarea y que puedes calificar una satisfacción total en el desarrollo de tu trabajo?.

Ahora que has diseñado un plan de acción con las premisas que te he enseñado, simplemente lo que queda por hacer es dar el primer paso, no es buena idea que te pases planificando un montón de tiempo, lo que es mejor es planificar concienzudamente y después tomar acción. Si ya comienzas con ese

primer paso, ahora no tienes vuelta atrás, solamente fíjate hacia delante y sigue con disciplina cumpliendo tus tareas. Para las personas que ya están adelantadas con el tema del plan de acción, quiero comentarles que hay tareas que son estratégicas y otras tareas que son operativas, cuestionate cuál de esas tienes que hacer en este momento, porque va a llegar un instante en el cual vas a trabajar más en tareas estratégicas que en tareas operativas, y definitivamente cuando llegues a ese momento tu éxito estará más cerca...

No quisiera terminar sin analizar cuáles son esos factores que no te permiten dar ese primer paso. Uno de ellos es el miedo al fracaso y ya que tenemos instalado ese miedo al fracaso desde niños, de hecho cuando nos equivocamos no nos lo permitía la gente que amábamos, ni mucho menos en la escuela, peor aún la sociedad. El hecho de fallar en algo, en algún

emprendimiento, no significa que has fracasado. Para nosotros lo más importante es que todo resultado no es bueno ni malo; simplemente es un resultado. De tal manera que depende como veas las cosas, ya que un fracaso puede ser visto como una oportunidad tremenda de saber cómo no se hacen las cosas y como si se hacen.

SEPTIMO PASO

SISTEMATIZAR

Es más productivo el probar un montón de ideas, que hacer lo mismo muchas veces.

Xavier Illingworth

Mientras estamos a la final de una certificación, después de cinco meses de estudiar, una de las cosas que solemos decir es: “esto sólo recién comienza”. Te recomiendo que ahora pienses que si bien, estás terminando el libro, recién comienza la aventura de tu emprendimiento.

Quiero estar convencido de que has seguido todos y cada uno de los pasos que hemos revisado en este libro y que no te has saltado ni uno solo, porque simplemente si te saltas, vas a dejar inconclusa mucha información que te va a permitir unir esa cadena y esos eslabones para que consigas el resultado exitoso, dentro de tu negocio y tu emprendimiento.

Hagamos un breve recuerdo de todo lo que hemos visto, empezando desde el ABC del emprendimiento. Recuerdas, lo importante que es tener la actitud mental correcta, evitar el boicot tanto interno como externo y simplemente aprender y conocer de los diferentes temas que necesites para poder llevar hacia un resultado exitoso lo que tú emprendas.

Luego empezamos a analizar los siete pasos del emprendimiento exitoso, recordando que el primero

es encontrar, ¿qué es lo que te apasiona? y ¿qué te re-apasiona?, para luego encontrar cuál es la razón por la que haces las cosas y poder ir a investigar exactamente; ¿Qué es lo que el mercado quiere? y ¿Qué es lo que el mercado necesita en el momento que tú estés iniciando?

Si estamos hablando de emprendimiento, déjame te reto a algo nuevo. Especialízate en las tres cosas que vimos anteriormente; el encontrar la pasión, ayudar a encontrar la razón y determinar cuál es su mercado. Solo en eso puedes dedicarte a asesorar personas que no tienen ni idea de cómo iniciar una empresa u organización. Tan sólo imagina las posibilidades, puedes iniciar un negocio desde esta tremenda idea, lo que debes hacer es tomar acción masiva.

Pues bien te dejo que pienses acerca de este emprendimiento...

Sigamos entonces, luego de tener la investigación y saber en dónde está tu mercado y qué es lo que la gente quiere, puedes empezar a desarrollar un business plan y recuerda que el business plan no es otra cosa más que saber que va pasar con tus ingresos, que va pasar con tus gastos y cuales van a ser tus ganancias, que tienes planeado tener en un corto, mediano y largo plazo.

Obviamente el business plan no es tan solo eso, eso simplemente es el presupuesto, debes analizar a tu competencia, analizar cuál es el modelo de negocio que vas a trabajar, incluso vas a empezar a decidir con quién quieres trabajar, si tienes a las personas con las competencias correctas o no, si es que vas a trabajar con familia, recuerda saber si esa persona tiene o no las competencias que necesitas en corto, mediano y largo plazo.

Si quieres desarrollar un business plan más completo, te recomiendo que busques una persona especializada en el tema, que te pueda ayudar, que te pueda guiar y que pueda desarrollar junto a ti un business plan muy completo y muy detallado. Sin embargo, si haces lo que hemos conversado, tienes ya bastante información para trabajar. Luego de esto hablamos un poco de cuál es el camino para asesorarte e ir a buscar ayuda. Quién es esa persona correcta, esa persona que te puede asesorar, a quién le puedas contar tus sueños y todas tus ideas acerca de tu emprendimiento, que tengas la seguridad y la confianza, de que esa persona es un referente para ti.

Luego de todas estas etapas, para mi la más importante llegó, el plan de acción. Porque es escribir cuáles son esas acciones, que vas a emprender y que están totalmente claras.

Recuerda empezar a clasificarlas por importancia, fijar cuál es la responsabilidad de las personas involucradas, poner una fecha específica y sobre todo saber cómo obtendrás el resultado para poder conocer tu efectividad en el desarrollo de todas las actividades.

Antes de continuar quiero hacer una parada, esta parada es para recordarte, que si tú no utilizas cada uno de los pasos de la manera correcta y empiezas a trabajar escribiendo tus tareas, desarrollando las tablas y reuniendo todos los datos para poder tomar decisiones... es muy difícil que el éxito llegue exactamente como debería llegar. Existen personas que dicen que incluso el análisis se puede convertir en parálisis cuando tienes mucha información.

Has investigado demasiado, sin embargo no te has puesto a trabajar y la recomendación en este momento es: **levántate de la silla y empieza**



**hacerlo, empieza a tomar acción, no puedes esperar resultados si no haces nada por conseguirlo.**

Obviamente este libro es para tomar acción, de lo contrario será otro libro de aquellos que has leído, te has entretenido (eso espero), has aprendido algo, pero sin embargo no sabes si es cierto el que puedas llegar a tener éxito. *Simplemente Pruébalo.*

Llegamos ahora si, al final del libro y en este final no quiero que te vayas sin saber algo especial y ese algo especial es el último de los 7 pasos para un Emprendimiento Exitoso, ¿Sabes cuál es? Es el modelo de las Tres A; veamos de qué se trata:

Este modelo lo puedes utilizar en varias áreas de tu vida, las tres A

*Anализo* lo que vamos a trabajar, es analizar todo lo que has hecho, todo tu viaje, tus decisiones, en el campo que quieras aplicar este modelo, por ejemplo; dentro de tu emprendimiento: cómo iniciaste, qué hiciste para llegar a donde estás, es llevar a la conciencia todos los pasos que has realizado para llegar hasta este momento en el que estás.

Veamos otro ejemplo, quizá quieras aplicar el modelo si eres padre o madre, pues bien date un espacio, crea un momento para analizar qué es lo que has hecho hasta ahora con tus hijos, qué has enseñado, qué has logrado, son educados o no, son felices o no.

Y así sucesivamente, creo que está claro el mensaje de analizar; buscas todo lo que has hecho hasta ese momento y traes a tu conciencia todos los pasos que has realizado.

Una vez que hayas hecho esto, es momento de ir a la siguiente A.

*Aprendo* cada cosa que hacemos en nuestra vida, debemos analizarlo como si fuera un aprendizaje, déjame te cuento algo que utilizamos mucho en PNL:

“Nunca existen fracasos, sólo hay Retroalimentación” que quiere decir con esto; si te va mal en algo, no es que has fracasado, simplemente tienes retroalimentación acerca de cómo hacer las cosas o quizás de cómo no hacerlas. Sigamos con la siguiente A.

*Aplico* obviamente si has aprendido, después de analizar, lo más lógico es que apliques todo ese aprendizaje para que sigas creciendo en el camino que has elegido.

Quiero felicitarte por haber tomado este viaje y por haber compartido conmigo varias horas de tu tiempo. Estoy seguro y convencido que lo que he plasmado en este libro, es lo que me ha sucedido a lo largo de mi vida como emprendedor. Obviamente que todas estas técnicas y todos los temas que hemos conversado, son para que los compartas y los utilices... Después de un tiempo ¿Quién sabe? y tú escribirás tu propia historia...

Bienvenido al mundo maravilloso del emprendimiento...¡Te deseo el mayor éxito!

Tu amigo,

Xavier

Bono Adicional HERRAMIENTAS DEL EMPRENDEDOR

**BONO ADICIONAL**

Herramientas para Emprendedores

Siempre que iniciamos nuestro emprendimiento, tenemos problemas para conseguir el mejor software o las mejores herramientas y para poder conseguir

resultados, y nos pasamos un montón de tiempo, investigando, instalando y probando todo lo que creemos que en su momento nos ayudará a hacer el trabajo más fácil. Aquí vas a encontrar un resumen de herramientas gratuitas o de un valor muy bajo para que puedas desarrollar tu emprendimiento.

El mundo del Internet cambia constantemente sin embargo las herramientas que vas a ver aquí normalmente y espero que cuando leas el libro sigan estando en vigencia

Objetivo: Organizar tus documentos y tener la información en cualquier lugar del mundo en donde te encuentres.

Herramienta: La mejor herramienta para esto es Google docs, te permite crear documentos en Word, Excel, Powerpoint, crear encuestas (que vas a ver lo

poderoso que será), compartir todo el contenido con otra persona con la cual debes trabajar en colaboración. Y en si todas las herramientas que Google te ofrece, entre ella: Gmail, Google meets, Google crome, Google calendar, Youtube, etc. Te recomiendo que inviertas tiempo en aprenderlas, te harán la vida más fácil y más organizada, si sabes cómo usarlas.

Objetivo: Crear paginas web, blogs, y sitios completos para membresías.

Herramienta: WordPress es un sistema que se puede instalar en tu hosting (sitio en internet para albergar toda tu información), la instalación es muy fácil y la programación es más fácil todavía. Si no tienes experiencia en el mundo del internet, te lo recomiendo ampliamente. Cuando vayas un poco más allá, y quieras llevar tus páginas y tus sitios de internet a

otro nivel, la mejor alternativa es esta, ya que son solo adicionar programas, puedes lograr cosas maravillosas como: programar un sitio de miembros, en donde toda tu comunidad pueda acceder a observar tus videos, tus entrenamientos o tus productos que estarán a la venta.

Objetivo: Realizar pagos o cobros a través de tarjetas de crédito por internet.

Herramienta: PayPal. Si tus negocios se extienden fuera de tus fronteras, la mejor alternativa para realizar cobros y pagos es ésta. Si deseas realizar pagos, solo ingresarás una sola vez los datos de tu tarjeta a esta plataforma para luego realizar tus compras, a través de un user y un password. Y si necesitas recibir dinero desde el exterior, simplemente

puedes dar tu email y te llegará el dinero, o crear botones de compra dentro de tus sitios web.

Objetivo: Crear mapas mentales para organizar la información.

Herramienta: FreeMind, es una herramienta gratuita, que te permite crear mapas mentales, si no sabes que esto, te recomiendo que busques información, te ayudará a organizarte de una manera impresionante.

Objetivo: Manejo de tiempo y organización

Herramienta: Pomodoro, es un software que te permite “setear” un tiempo de 25 min, para que solo te enfoques en una tarea. Mientras está sonando el tiempo, es extraordinaria para conseguir enfocarse.



Investiga un poco más de esta técnica.

Objetivo: Grupo de herramientas para armar negocios, seguimiento contable, financiero.

Herramienta: Venmas.com te ayuda a descargar formatos de trabajo, algunos gratuitos y otros de pago. Visita la página.

Si te das cuenta la mayoría de cantidad herramientas son de Internet, ya que si ahora una empresa no se encuentra desarrollando estrategias en Internet, realmente está perdiendo una gran oportunidad de ser alguien grande. Incluso buscar gente que trabaje para ti de manera online, a valores que serán en muchos casos, menos de la mitad de lo que te cuesta un empleado a tiempo completo.





## LAS COSAS QUE NO TE ENSEÑARON Y QUE **NECESITAS SABER** PARA TENER **LA VIDA QUE SIEMPRE QUISISTE**



En Lifedemy convertimos temas complicados en conocimiento **fácil, práctico y aplicable**, que aprenderás para:

- Tomar mejores **decisiones**
- Manejar tus **emociones** y **solucionar** problemas
- Conseguir libertad **económica**
- Cuidar tu **mente** y tu **cuerpo**
- Mejorar tus **relaciones**
- Comprender y entender tu **propósito** de vida
- Y hacer **crecer** tus resultados

HAZTE MIEMBRO AHORA

[www.lifedemy.org](http://www.lifedemy.org)