

MÓDULO
Comprender el compromiso y los retos que conlleva la creación de una empresa
DESCRIPCIÓN BREVE
Probablemente lo hayas oído, el camino hacia el emprendimiento está lleno de obstáculos. Este módulo te ayudará a anticiparte a todos los retos que te esperan para que puedas superarlos con preparación, entender lo que significa ser un emprendedor y darte cuenta de las habilidades duras y blandas que necesitarás para alcanzar con éxito tu objetivo.
CONTENIDO
Crear un producto o servicio excelente y único Así que aquí estás, lleno de motivación y ambición para iniciar una aventura propia, listo para convertirte en un empresario de éxito, poner en marcha el mejor plan de negocio, convertirte en tu propio contable, publicitar tu empresa y todas esas apasionantes tareas que conlleva el emprendimiento. Pero espera un momento. Hay muchas habilidades y herramientas que necesitas tener para ser un empresario de éxito, pero en el centro de tu negocio, en la raíz de tu éxito, está tu producto o servicio. Esto puede parecer bastante evidente; ¿cómo podría existir tu negocio sin algo que vender? Pues bien, muchos cometen el error de lanzarse al mundo empresarial sin un producto o servicio convincente que ofrecer. Entonces, ¿cómo encontrar <i>la</i> idea perfecta? CONSEJOS ADICIONALES • Encuentra lo que quieres: Si vas a trabajar día y noche durante años para ser tu propio jefe, más vale que te guste lo que haces. La primera clave del éxito es encontrar tu pasión y crear tu trabajo de acuerdo con lo que te gusta. Serás mucho más convincente para tus clientes si crees con todo tu corazón en tu proyecto. • Encuentre lo que quieren los demás: Una vez que hayas encontrado lo que quieres, averigua lo que quieren los demás o lo que aún no saben que quieren. No subestimes la parte de investigación preliminar de tu negocio. Tienes que conocer el mercado que te rodea para asegurarte de que la gente está interesada en tu negocio. La razón número uno por la que fracasan las startups es la falta de demanda del mercado, así que estudia el mercado a fondo. • No copies a otros: Copiar un negocio existente no es una buena idea, así que aunque acabes vendiendo productos similares, ofrece algo más o algo diferente de lo que ya hay en el mercado. Define qué es lo que hace que tu producto sea único. Como explicamos en el módulo anterior, si lo que ofrece tu negocio no es innovador, tu éxito no durará mucho. • Sea preciso: Por último, pero no menos importante, tenga una idea clara de lo que va a ofrecer a la gente. Nadie sabe mejor que tú lo que quieres vender, así que prepárate para conocer cada pequeño detalle de tu producto y presentarlo de forma concisa y detallada.

Tener un plan y una visión sólidos para la empresa

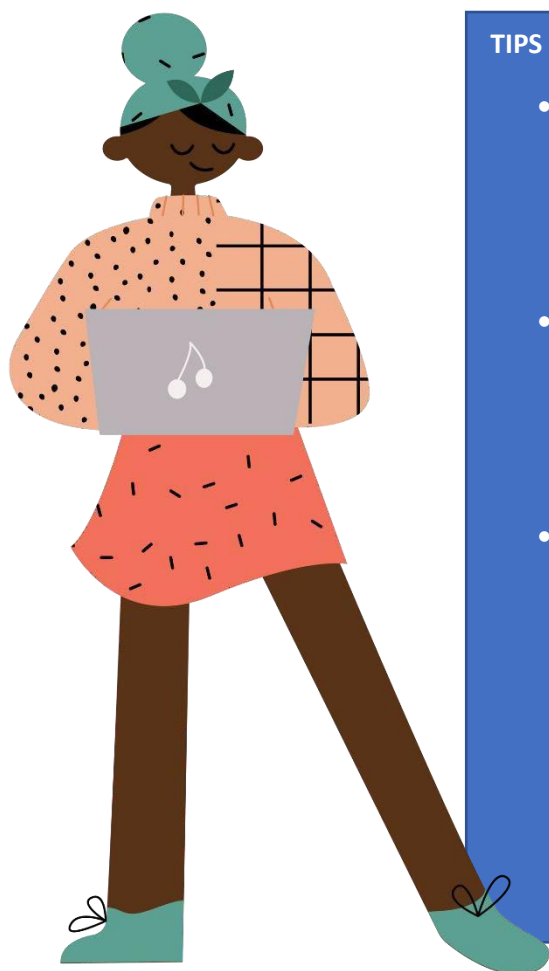
Ahora que ya tienes clara tu idea, sabes qué quieres vender o qué servicio quieres prestar, es el momento de imaginar tu negocio de la A a la Z. Escribir con el mayor número de detalles posibles en qué consiste tu negocio, cómo funcionará y por qué tendrá éxito te ayudará primero a convencerte de la viabilidad de lo que estás emprendiendo, pero también a convencer a los inversores.

CONSEJOS ADICIONALES

- **Tener un plan de negocio claro:** Un plan de negocio es una hoja de ruta que define el núcleo de tu negocio, su objetivo y cómo piensas alcanzarlos. En resumen, es la base sólida de tu negocio que te ayuda a darte cuenta de lo que hay que hacer. Te daremos una ayuda más detallada para desarrollar tu plan de negocio en los módulos 5 y 6, por ahora, sólo tienes que saber exactamente en qué consiste su negocio.
- **Organízate:** Cuando tienes un millón de cosas por hacer, te ahogas rápidamente con las tareas si no optimizas tu agenda y gestionas tu tiempo de forma eficaz. Estar organizado es la clave para hacer muchas cosas al mismo tiempo, así que utiliza un calendario, anota tus objetivos y lo que hay que hacer, descarga una herramienta de gestión del trabajo, limpia tu escritorio y ordena tus archivos. La organización te ayudará a estar siempre al tanto de las cosas y a pensar siempre un paso por delante.
- **Ten paciencia:** Roma no se construyó en un día y su empresa tampoco lo hará. Crear un negocio no es cuestión de meses, sino de años. Lo más probable es que no sea rentable el primer año y esto es completamente normal.
- **Sé constante:** Ser empresario no es fácil, hay que estar dispuesto a trabajar duro. Recuerda ama lo que haces y disfrutar del viaje, no solo del destino.

Cómo llenar tu falta de conocimientos y habilidades

Descubrirás que tu negocio requiere una diversidad de tareas en las que ni siquiera habías pensado. Liderazgo, gestión, recaudación de fondos, finanzas, marketing, comercio electrónico, desarrollo web, incluso optimización de motores de búsqueda y mucho más, la lista puede ser aterradora. ¡Pero no te asustes!

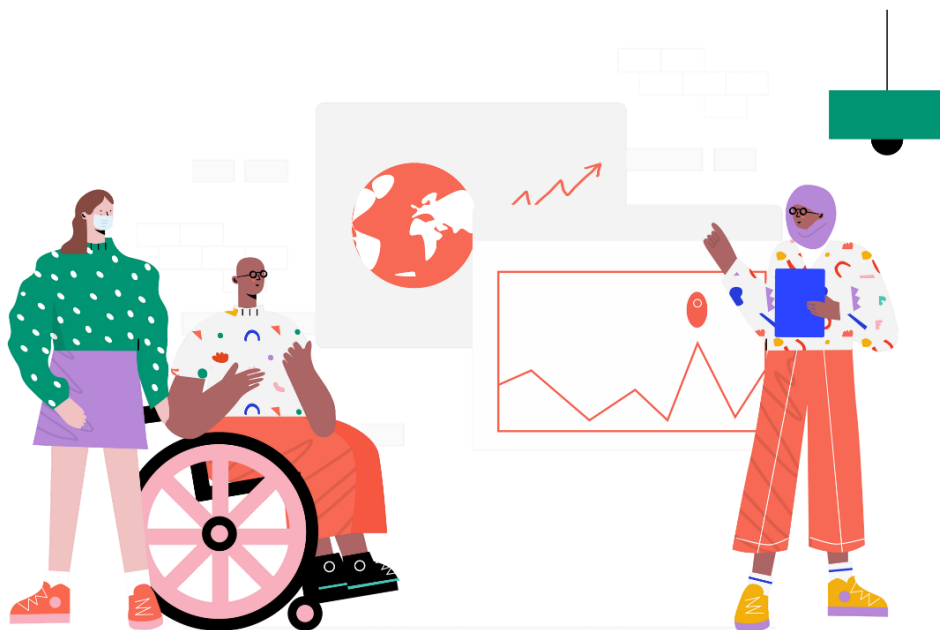


TIPS

- **Busca asesoramiento:** Muchas personas han pasado por este proceso antes que tú y pueden ayudarte. Hay varios grupos de Facebook para emprendedores, plataformas de aprendizaje online y redes empresariales a las que puedes recurrir para recibir orientación y consejos.
- **Sé versátil:** Incluso si eres un ingeniero robótico superdotado con una triple titulación, necesitarás aprender habilidades blandas como la comunicación verbal y no verbal, la creatividad y el trabajo en equipo. Las plataformas de aprendizaje en línea también son lugares estupendos para aprender nuevas habilidades.
- **Busca siempre crecer:** Debido a la amplia gama de habilidades que tendrás que adquirir y que seguir aprendiendo. Aunque seas un ingeniero robótico supercualificado que fuiste el mejor de su clase de matemáticas, aún no lo sabes todo. El mundo está en constante evolución, así que no des por sentados tus conocimientos y tus habilidades y evoluciona con el mundo que te rodea.

Disponer de suficiente capital y liquidez

Aquí llega la preocupación número 1 de muchos aspirantes a empresarios: el dinero. Puede que tengas una idea revolucionaria pero sin algo de dinero, no irás muy lejos.



CONSEJOS ADICIONALES

- **Encuentra un trabajo y ahorra dinero:** Esto puede sonar contradictorio cuando estás intentando iniciar tu propia actividad y generar ingresos, pero muchos emprendedores empezaron teniendo un trabajo que les permitía ahorrar dinero para su propio negocio. No es necesario que este trabajo sea tu pasión absoluta, siempre que mantengas tu objetivo en mente y trabajes por el dinero. Al mismo tiempo, puedes desarrollar tu idea de negocio y crear una red de contactos, buscar inversores y consolidar tu plan de negocio.
- **Solicita fondos:** Si no puedes ahorrar lo suficiente o no puedes contar con socios que aporten la cantidad suficiente para poner en marcha tu negocio con comodidad (lo que suele ocurrir), existen multitud de oportunidades de financiación por parte de diferentes entidades. Encontrarás más explicaciones sobre cómo acceder a esos fondos en el Módulo 9.

TIPS

- **Dirige tu búsqueda en persona:** Habla con la gente sobre tu proyecto, conoce a las personas y hazte amigo de ellas antes de preguntarles si estarían interesadas en unirse a tu aventura. También puedes buscar eventos y conferencias de startups, lo más probable es que aunque no encuentres a tu futuro socio, hagas conexiones útiles.
 - **Utiliza Internet:** Si no tienes tiempo para ir de un lado a otro buscando, hay muchos sitios web dedicados a los empresarios que buscan socios. LinkedIn y los grupos de Facebook también son buenos lugares para ello.
- Detecta las habilidades que faltan:** Rodéate de personas de distintos ámbitos y con diferentes habilidades que aporten a tu empresa otros conocimientos y perspectivas complementarias.

Reunir un gran equipo empresarial

Puede que seas tú quien haya tenido la idea y que este negocio se convierta en tu bebé, pero desarrollar tu negocio será difícil (casi imposible) si lo haces completamente solo. Aunque lo desees, no tienes superpoderes y no puedes hacerlo todo tú mismo todo el tiempo. Está bien pedir ayuda, y mejor cuanto antes. No estamos hablando de empleados (al menos no todavía), sino de un equipo que te ayudará a generar ideas y construir tu negocio. A continuación te explicamos cómo encontrarlo:



Encontrar empleados de confianza

De nuevo, es muy raro ver a un empresario tener éxito sin la ayuda de otros. Esta ayuda vital también proviene de las personas que trabajan para ti. Como recién llegado, es posible que te falte la red para encontrar empleados dedicados y que no sepas reconocer un buen equipo. Sin embargo, contar con el equipo equivocado también puede hacer que tu barco se hunda, así que presta atención a estos consejos:

TIPS

- Busca en Internet: LinkedIn, Indeed, Glassdoor... Cientos de bolsas de trabajo online están a tu disposición para publicar una oferta de empleo.
- Ponte en contacto con las instituciones: Las universidades, por ejemplo, están repletas de jóvenes cualificados y motivados para iniciar su carrera, así que quizá quieras darles una oportunidad. La oficina de empleo de tu ciudad o región también es un buen lugar para empezar.
- Genera confianza: Una vez que hayas encontrado personas que aporten su tiempo y sus habilidades a tu empresa, es esencial que confíes en ellas y las respetes. Valora a tus empleados y ofréceles la oportunidad de realizar su sueño mientras forman parte del tuyo, dales responsabilidades y demuéstdeles que crees en ellos. Si no se sienten en confianza y capacitados, se irán a otra empresa, y encontrar y formar a la gente suele llevar mucho tiempo. Si trabajáis bien juntos, ¡incluso pueden formar parte de tu negocio!
- Demuestra tu capacidad de liderazgo: Dirigir una empresa y un equipo no sólo depende de la confianza, sino de un conjunto completo de habilidades que debes tener para ejecutar tu proyecto sin problemas. La empatía, la voluntad de enseñar, la escucha, la inteligencia cultural, la amabilidad, la adaptabilidad y la humildad son algunas de las habilidades clave para que te conviertas en un mejor líder e inspires a los demás.



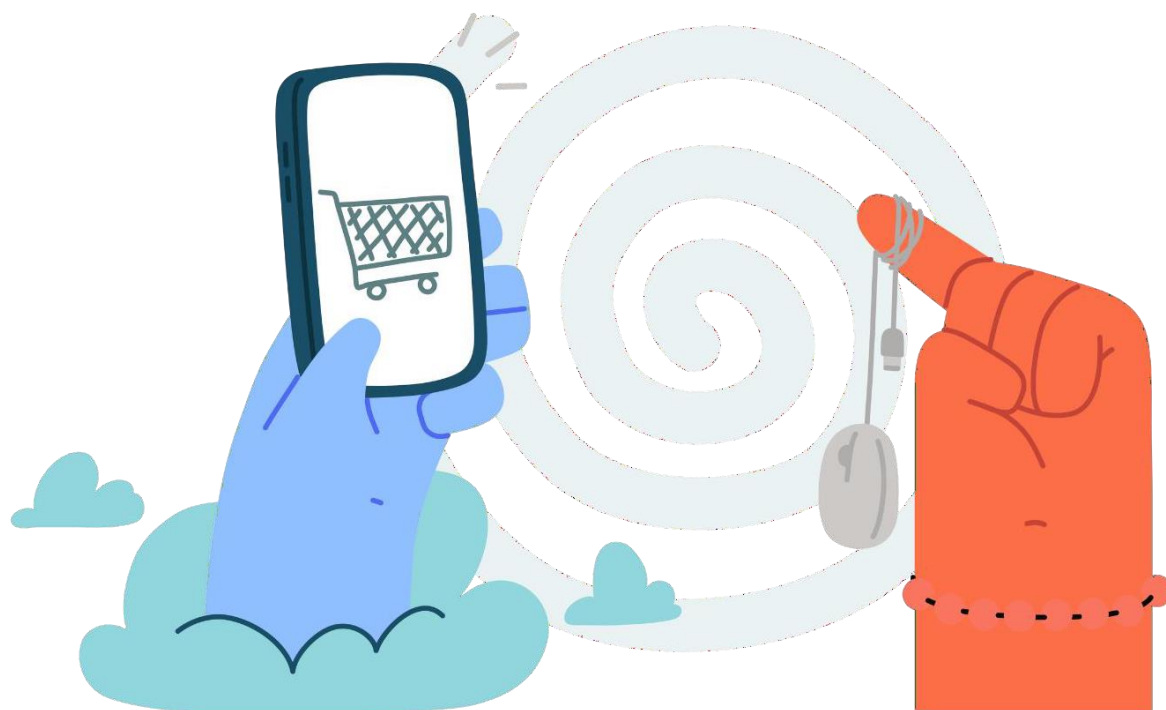
Comercialización y la creación de una marca eficaz para tu empresa

El marketing se define como la acción de promocionar y vender productos o servicios. Si quieres que la gente conozca tu negocio y compre tu producto, necesitas una sólida estrategia de marketing. El marketing ayuda a mantener la reputación de su empresa, a captar clientes, a impulsar las ventas y a hacer que tu negocio crezca, por lo que no es una tarea que deba menospreciarse. Puedes tener un producto increíble, pero si la gente no lo conoce y no confía en él, tu empresa no alcanzará el éxito esperado.

La marca es una herramienta crucial para alcanzar ese éxito. Al poner una imagen de marca en su empresa, le da un diseño y un símbolo particulares y, en términos más amplios, una identidad que dará forma a la percepción del cliente y de tu marca en la mente de los interesados, y esta les ayudará a distinguirla de tus competidores.

TIPS

- **Haga publicidad desde una fase temprana**, incluso antes de tener un producto finalizado. El marketing es algo que debes tener en cuenta mientras desarrollas tu negocio en lugar de centrarte únicamente en ponerlo en marcha.
- **Utiliza las redes sociales**: Facebook, Instagram, Twitter, LinkedIn, todas son plataformas increíbles para comunicar lo que haces.
- **Crea contenidos atractivos**: publica artículos de blogs, cree vídeos, presenta o que te entrevisten en un podcast, publica infografías.
- **Organiza eventos**: Puedes organizar un evento divertido para atraer a clientes potenciales, un seminario web sobre un tema relacionado con tu negocio, un concierto en tu local o una cena. Puedes ser creativo con el tipo de evento que quieras organizar, pero recuerda que también debes publicitar el evento para que sea un éxito.
- **Ponte en contacto con la embajada de tu país**: Contar con el aval de tu embajada en tu producto de marketing puede dar testimonio del conocimiento y la confianza de tu negocio por parte de una entidad importante. Puede promocionar tu producto entre otros compatriotas y tu embajada se sentirá orgullosa de mostrar una historia de éxito.
- **Desarrolla tu identidad visual y cuenta tu historia**: Parte del proceso de creación de marca consiste en crear tu logotipo, tu sitio web, tu contenido en las redes sociales, pero también en pensar en la forma en que escribes sobre tu negocio, en la forma en que respondes al teléfono, en los elementos de tu historia que decides contar. Piensa en cómo quieres que te perciban los clientes y trabaja cada detalle para dar esa imagen concreta.



Estar al día de los cambios y tendencias industriales

Vivimos en una sociedad en constante evolución con un mercado en constante cambio. Los deseos y necesidades de los clientes no son los mismos ayer que hoy, y es vital que sigas la evolución del mercado en tu trabajo.

TIPS

- **Se flexible:** Estate preparado para hacer cambios y adaptarte. Es probable que tu negocio no sea exactamente como lo habías imaginado porque muchas cosas están fuera de tu control.
- **Escucha atentamente a tus clientes:** Tu negocio depende de ellos, así que pide opiniones, habla con los clientes sobre lo que quieren y lo que necesitan.
- **Contrata empleados progresivos:** Puede que no veas todas las nuevas tendencias, pero tus empleados con visión de futuro sí lo harán. Encuentra personas ambiciosas que compartan su visión y aseguren el futuro de tu empresa.
- **Contrata a un consultor:** Si crees que tu empresa debe realizar algunos cambios pero no sabes por dónde empezar y cómo hacerlo, algunos expertos en la materia pueden ayudarte a mantenerte al día.

Gestión de la conciliación de la vida laboral y familiar

Cuando diriges tu empresa, tú decides el horario, así que nadie te dirá que empieces o dejes de trabajar a una hora determinada. Es fácil caer en la trampa de estar siempre conectado y disponible sin tomarse tiempo para hacer una pausa. Querer hacer demasiado es una amenaza para tu salud mental y es arriesgado porque si te quemas, ya que eres el cerebro y el gestor, tu empresa sufrirá las consecuencias.



TIPS

- Haz una pausa con regularidad: Pasar tiempo con la familia y dormir a menudo se da por descontado, pero te dan el equilibrio mental que necesitas para dirigir tu empresa sin volverte loco y rendirte. Tómate descansos, días libres, haz ejercicio para gastar y recuperar nuevas energías, y planifica cosas en tu agenda semanal que no estén relacionadas con el trabajo.
- Delega el trabajo: Como se ha explicado anteriormente, encontrar un equipo empresarial y empleados en los que puedas confiar es vital. Puede que no sea fácil dejar que la gente haga las cosas por ti cuando tienes una idea concreta de cómo deben hacerse, pero debes aceptarlo.
- Se organizado: Ser organizado es lo que te permitirá apartar algo de tiempo para dedicarlo a otra actividad que te guste sin pensar en tu negocio.

DIRECTRICES/CONSEJOS

Lo has entendido, ser empresario no es para los temerosos y desmotivados. Crear tu propia actividad y generar tus propios ingresos es extremadamente satisfactorio y a la vez agotador de energía. Como empresario, es probable que trabajes más y tengas más responsabilidades que cuando eras empleado en una empresa.

El último consejo que tenemos para ti es que **mantengas una actitud positiva**, incluso cuando las cosas se complican y frustran. Construir tu negocio es un viaje y cualquier reto al que te enfrentes forma parte del proceso, así que céntrate en la solución más que en el problema y rodeate de gente optimista. No te presiones demasiado, no tienes que revolucionar el mundo con tu negocio, lo más importante es que ames lo que haces.

10 formas en que los empresarios de éxito resuelven los retos:

1. Ser creativo
2. Ser organizado
3. Ser curioso y estar dispuesto a aprender
4. Estar al tanto de su presupuesto
5. Trabajar en equipo
6. Generar confianza
7. Hablar de tu negocio
8. Adaptarse
9. Delegar
10. Persistente

"La venta no es un acto machista y agresivo en el que el ganador se lo lleva todo. Es una disciplina guiada por la empatía, el proceso y el conocimiento. Porque, al final, las personas compran a las personas". Subroto Bagchi, cofundador de Mindtree

"Hay que ver el fracaso como el principio y el medio, pero nunca considerarlo como un fin".
Jessica Herrin, fundadora y directora general de Stella & Dot

"Hay que aprender a ceder el control y no tomarse las cosas como algo personal. Incluso los más experimentados

Los empresarios han luchado con eso. Creo que se trata de no tomar los fracasos personalmente y también de no tomarse los éxitos como algo personal". Leila Janah, fundadora de Samasource y LXMI

"Si vas a empezar algo por tu cuenta, más vale que te apasione, porque esto es trabajo difícil". Sallie Krawcheck, cofundadora de Ellevest

"La pasión, la creatividad y la resiliencia son las habilidades más cruciales en los negocios. Si las tienes, estás listo para embarcarte en el viaje". Jo Malone, fundador de Jo Malone

RECURSOS/INSTRUMENTOS EXTERNOS

<https://www.indeed.jobs/> - Indeed
<https://www.glassdoor.com/index.htm> - Glassdoor
<https://www.glassdoor.com/index.htm> - EURES
<https://www.jobindex.dk/?lang=en> - Jobindex
<https://international.kk.dk/bhc> - Business House Copenhagen
<https://www.udemy.com/fr/> - Udemy
<https://fr.coursera.org/> - Coursera
<https://www.edx.org/> - edx