

Cuestiones previas antes de emprender

No todo el mundo tiene el perfil adecuado para ponerse al frente de un proyecto empresarial. Incluso con la formación/cualificación sobreentendida, la persona idónea para arrancar un proyecto puede no cumplir con las capacidades necesarias para hacerlo crecer.

Crear una nueva empresa no es tarea fácil. Por ello es necesario analizar una serie de factores que te ayudaran a decidir. Si estás pensando en poner en marcha una empresa o un nuevo proyecto, comienza por hacerte estas diez preguntas.

1. La idea

¿Qué es lo que pretendo emprender?

Tener clara la iniciativa que vas a llevar a cabo es el primer requisito. Una idea no tiene por qué ser algo revolucionario, puede ser una evolución o una expansión de algo que ya está en marcha. En cambio, hacerlo con una cultura de servicio total al cliente, eso sí que es novedoso. Para diseñar el producto o el servicio en cuestión, hay que tener en cuenta que debe diferenciarse y aportar un valor añadido respecto al resto de los competidores.

A pesar de todo, una gran idea puede quedarse en el camino si el resto de elementos de la empresa no la acompañan. Determinados factores como un buen marketing y una gran comunicación pueden hacer que una idea mediocre triunfe y que otras más brillantes se queden en la cuneta.

Una gran idea puede fracasar si el resto de los elementos no la acompañan

2. Los contactos

¿Tienes una buena agenda de contactos?

Es necesario encontrar los contactos adecuados que ayuden a poner en marcha el negocio y a desarrollarlo. El emprendedor necesitará de alguien experto en el sector en el que se quiera posicionar, que le ayude a validar su idea de negocio y su hipótesis de oportunidad de mercado. No podemos olvidarnos de aquellos contactos que se encargan de la financiación, así como de los que ayudan a abrir puertas y a llegar a otras personas.

La familia, los amigos y los diversos compañeros, también son un gran apoyo para el futuro empresario. Es importante contar con personas que animen de forma afectiva. El emprendimiento es una actividad que puede producir mucha ansiedad.

No importa tanto la cantidad como la calidad de los contactos que tengas

3. El mercado

¿Conoces el entorno o has trabajado anteriormente en él? ¿Es un mercado suficientemente grande y en crecimiento?

El emprendedor debe intentar entender cuál es el mercado en el que obtendrá mayor demanda para su producto/servicio. Para ello, hay que estar atento a qué es lo que pide el cliente y cuáles son los cambios que se producen en el consumo.

Una vez identificado el contexto, es necesario escoger un nicho y centrarse en él. Cuando ya hayas conquistado ese nicho, podrás ampliar el negocio.

De siempre se ha dicho que la información es poder

4. El cliente

¿Sabes cuáles son tus consumidores potenciales?

Para poder enfocar la idea del proyecto es necesario saber cuáles son las necesidades de los clientes a los que te diriges. Si el proyecto cuenta con gente cualificada encargándose de la logística, del trato con el cliente y que trabaja rápido, la empresa saldrá adelante.

El buen trato al cliente debe ser un cometido de todos

5. El equipo

Si en tu proyecto necesitas socios/personal, ¿cuentas con el mejor equipo? Creer en tu idea, en ti y sobre todo en tus compañeros está en la esencia de cualquier nueva creación. Sólo si tus colaboradores forman parte de un mismo todo, si comparten una misma visión de futuro conseguirás triunfar.

Para llegar al éxito hay que tener un buen equipo de socios comprometidos al máximo en el proyecto y estar todos dispuestos a trabajar a tope. Incluso poniendo hasta el último euro que te quede. Todo esto, sabiendo que como mínimo el primer año no habrá dinero para ninguno de los socios, y en el segundo con cubrir gastos ya será una alegría. Además, es muy recomendable que existan diversos tipos de perfiles dentro del equipo, con el fin de complementarse.

Aunar esfuerzos, suma

6. La personalidad

¿Tienes un carácter luchador e inconformista?

Las capacidades del emprendedor son las que le llevarán a conquistar el mercado. Las personas que no se rinden tienen más posibilidades, pues normalmente no se acierta a la primera, pero no por ello decaen. Ser optimista es una de las claves para sacar adelante una iniciativa.

Sin embargo, el emprendedor no siempre tiene que tener unas características concretas. Existe cierto mito respecto a qué es ser emprendedor y qué características debe tener,

pero hay muchos que día a día luchan por llevar a la práctica sus ideas sin capacidades espectaculares. Es mejor ser único.

No existen emprendedores tipo que se puedan imitar, cada uno es único

7. La financiación

¿Tienes a alguien que te apoye económicamente?

Si la idea es buena y el equipo el adecuado, el dinero llegará. Es cuestión de buscarlo sin descanso. Para financiar tu proyecto puedes empezar por acudir a un conocido o familiar que se incorpora así a la empresa como socio. Busca una persona de confianza. Una vez que la compañía ya esté formada, puedes pedir un crédito al banco. Buscar posibles ayudas públicas es otra alternativa. Sin embargo, la persona que más dinero debería aportar es el propio emprendedor.

Si tú no estás dispuesto a invertir en tu proyecto, difícilmente podrás involucrar a un tercero.

8. Las nuevas tecnologías

¿Está tu *start up* integrada en la web?

El mercado cada vez es más dependiente de Internet y toda nueva empresa tiene como requisito imprescindible estar presente en la Red, ya sea con una página propia, con la presencia en un *marketplace* o con la actividad en medios sociales. El conocimiento de las nuevas tecnologías es clave para que el emprendedor dé a conocer su empresa y llegue a todo el mundo. Montar un simple bar sin tener en cuenta si tendrá wifi para los clientes, hoy en día, ya es una temeridad.

Un proyecto de marketing a través de las redes sociales para comunicarse con el consumidor o una página web para transmitir lo mejor de tu empresa ya no es nada novedoso sino necesario. Sin embargo, el emprendedor no tiene por qué ser experto en estas cuestiones, ya que se puede subcontratar un especialista para esta misión.

Si te lanzas al mercado debes aplicar las últimas tendencias.

9. La organización

¿Tienes una estructura definida para tu nueva empresa?

Si tu proyecto de empresa implica la contratación de personal, debes planificar muy bien la selección del personal y la distribución de funciones a desempeñar por cada uno de ellos. En los proyectos de creación de *start up* tres son las áreas a definir: la de innovación y desarrollo, la de marketing y la de recursos humanos. El departamento de innovación ayuda a diferenciarse del resto del mercado, el de marketing resulta estratégico para darse a conocer, y el de recursos humanos para la gestión y el desarrollo del talento.

La organización dentro de cualquier estructura es un pilar clave, también dentro de un proyecto empresarial.

10. El miedo al fracaso

¿Temes que tu compañía no triunfe en el mercado?

Entonces, mejor no emprender. Es normal que al principio se tenga miedo. El primer paso es superarlo, ser positivo y no rendirse. El optimismo es una característica de la personalidad del emprendedor. Si ya se sabe de antemano que todo irá sobre ruedas, no estarás emprendiendo estarás, simplemente, haciendo negocios.

Emprender es una aventura, es por ello que, tienes que tener fe en ti y en lo que haces.