



10 pasos para convertir tu idea en un negocio

Por equipo Gingercare
Cristina Masis Ramírez
& María Ramírez Delgado
Egresadas Dirección y Administración de Empresas, CUC

En la actualidad vemos cómo muchas empresas cierran, mientras otras buscan sobrevivir en un mercado tan competitivo. Podríamos decir que el **nivel de vida de una empresa** no supera los 3 a 5 años. En realidad, no hay una **fórmula mágica** que diga cómo tener éxito en los negocios, pero sí existe una serie metodologías, herramientas y pasos que utilizan muchos expertos y empresas exitosas que buscan de algún modo coincidir en la clave que los lleve a tener una empresa rentable y sostenible.

En nuestra experiencia con [Gingercare](#) lo más importante a tomar en cuenta a la hora de emprender es que se requiere de **mucha dedicación y pasión** para orientar nuestra visión hacia una excelente gestión. Además, le compartimos una guía que consideramos que les puede ayudar en este proceso basada en un artículo de Jonathan Long (2015) de la revista [Entrepreneur](#) y brindando aportes desde nuestra experiencia.

1. Defina una idea para iniciar su empresa

Es importante definir **qué tipo de negocio quiere iniciar** y si va destinado a un producto o un servicio. Esta primera fase es el desarrollo y maduración de la idea. Puede ayudarse realizando la técnica de **lluvia de ideas** con el uso de *Post-it* para facilitar el proceso.

2. Investigue su mercado y competencia

Estudie el entorno de la competencia y **busque en Google** con palabras claves que le ayuden a llegar más fácil a sus rivales. Técnicas para el análisis de la competencia:

- **Visita presencial:** haga una buena observación de precios, tipos de clientes (perfil), número de empleados, capacidad económica, sistemas de ventas que utilizan.
- **Visite sus páginas webs y sus redes sociales:** proporcione información útil e identifique oportunidades para atrapar clientes.

3. Plantee un modelo de negocios rentable

Es un proceso en el que **se plantea objetivos y las estrategias** para conseguirlos, se concreta la estructura organizacional, se define el monto de inversión para financiar el proyecto y soluciones para resolver problemas en que puedan presentar. Claves importantes que se debe tener en un modelo de negocios:

- **Brindar un servicio de alto valor agregado:** generar una conexión con el cliente.
- **Debe ser sostenible en el tiempo:** buscar siempre la mejora continua.
- **Debe ser un modelo escalable:** aumentar su valor de mercado conforme transcurre el tiempo.

4. Estructura un buen plan de negocio

Un **plan de negocios** es una herramienta que busca **proyectar nuestras oportunidades y amenazas en un entorno tan competitivo**. Como fase inicial es importante responder las siguientes interrogantes:

- a. ¿Qué va a ofrecer?
- b. ¿Qué valor agregado va a utilizar para diferenciar su producto o servicio?
- c. ¿Cómo va a vender el producto o servicio?
- d. ¿Cuál va a ser su público meta?
- e. ¿Cómo va a atraer nuevos clientes y cómo los va a retener?
- f. ¿Cuál va a ser su estrategia para impactar en el mercado: publicidad y distribución?
- g. ¿Cómo generar ingresos?
- h. ¿Cómo establecer un impacto positivo en la sociedad?

Las preguntas anteriores nos van ayudar a identificar los aspectos que no estamos completando en nuestra idea de negocios.

5. Consiga un buen equipo de trabajo y aliados estratégicos

El **talento humano** es una esencia que aporta mucho conocimiento y le **da vida al proyecto que se quiera emprender** y en especial si se generan buenos valores de trabajo en equipo. Su fundamento se genera de las aportaciones y experiencias vividas a lo largo del proyecto como si fuera uno solo (un líder).

6. Establezca buenos hábitos financieros

Es muy importante **estar seguro** de tener un negocio que pueda generar ingresos rápidamente, pero aún más importante es manejar con mucha precaución el rubro de gastos. Debemos procurar **no hacer gastos innecesarios** y llevar siempre un **registro y control de lo que gasta**, una contabilidad descuidada puede significar la muerte.

Además, es necesario fijar estrategias financieras para cumplir con los objetivos y poder medir los avances en un periodo de corto y largo plazo, esto según las necesidades de la empresa.

7. Promueve su negocio con una buena imagen

Proyecte lo que quiere ser y lo que le pueda identificar como único en el mercado. Haga que sus clientes le sean fieles y busque llamar la atención de otros espectadores con un diseño atractivo y difícil de olvidar.

8. Analice su negocio e implemente mejoras continuas

Establezca metas y tareas a corto plazo para los colaboradores de su empresa. Esto permitirá que todos puedan realizar un trabajo específico en un tiempo determinado y le ayudará a identificar aquellas causas que puedan generar algún riesgo.

Para lograr un crecimiento empresarial se requiere de **constante seguimiento e implementación de procesos, métodos y modelos innovadores** que vengán aportar mejoras.

9. Infórmese de las tendencias de sus clientes y sus cambios

El aumento de nuevos productos o servicios en la actualidad hace que los consumidores tengan más opciones a elegir. Esto genera cambios en el comportamiento y necesidades de las personas, por lo que es necesario **evolucionar para optimizar el servicio al cliente y ser más rentable**.

10. Establezca y aplique su plan estratégico

En este último paso se busca desarrollar un **plan de acción para asegurarnos que la visión de nuestra empresa pueda alcanzar los objetivos**. Algunos pasos que podríamos aplicar son los siguientes:



En conclusión, **los diez pasos anteriores** son una guía para empezar un nuevo negocio, pero lo más importante es contar siempre con una **buena actitud y ser persistente**. Como emprendedores nos podemos enfrentar con muchos obstáculos y no siempre tendremos las cosas en el momento que queramos, pero sin duda alguna, con mucho trabajo y dedicación podemos alcanzar cualquier cosa que nos propongamos. **¡Éxitos y salgamos todos a emprender!**

No dude en ponerse en contacto con nosotros si tienes alguna duda, y seguirnos en nuestras redes,



Fuente: Long. J. (2015). *10 Claves para convertir tu idea en realidad*. Entrepreneur. Obtenido de: <https://www.entrepreneur.com/amphtml/268505>