Instituto Pensamiento Positivo

LO QUE NUNCA TE HAN CONTADO SOBRE EMPRENDER

SERGIO FERNÁNDEZ

7 CLAVES PARA VIVIR DE TU SUEÑO EMPRENDEDOR SIN TENER QUE TRABAJAR MÁS DE LA CUENTA, FALLAR A TUS VALORES O GANAR POCO DINERO

¡Hola Emprendedor/a!

Si estás leyendo este ebook es porque estás decidido a crear tu propia vida: porque has decidido emprender.

Te adelanto que no es una vía fácil. El 85% de los proyectos emprendedores fracasan antes de los cinco años. Has elegido una vida llena de retos. Has elegido el camino menos transitado… y te quiero dar la enhorabuena por ello, porque el premio de esta decisión es que podrás disfrutar de una vida extraordinaria.

Algunas de las dificultades a las que te enfrentarás serán un auténtico reto y pondrán a prueba tu compromiso, tu voluntad y tus más arraigadas creencias sobre tu proyecto y sobre ti. Sin embargo, la recompensa que te ofrece la vida cuando emprendes es especialmente generosa.

Emprender te permitirá dedicar tu tiempo y recursos a trabajar en el mejor proyecto que nunca vas a encontrar y para el mejor jefe que nunca vas a tener. Efectivamente: TÚ.

Emprender con éxito te permitirá gozar de una vida con éxito: una vida con libertad, con dinero y con propósito.

Libertad para decidir cómo, con quién y dónde vives. Dinero para disfrutar del estilo de vida que deseas. Y propósito para aportar valor a otras personas y para dotar de sentido a lo que haces cada día.

Pero para poder disfrutar de este premio de libertad, dinero y propósito tienes que aprender a emprender. Pilotar una avioneta sin saber cómo hacerlo sería garantía de provocar un accidente. Emprender sin saber cómo hacerlo es garantía de experimentar problemas en tu vida.

Por eso, necesitas aprender sobre las áreas fundamentales que dominan los emprendedores que gozan de Libertad, Dinero y Propósito en sus vidas. No digo que sea fácil, lo que sí digo es que conociendo determinadas herramientas es mucho más fácil. Necesitas conocer algunas de las cosas que nunca te han contado sobre emprender.

Espero de todo corazón que este ebook te oriente en el camino de emprender gozando de libertad, dinero y propósito.

¡Feliz lectura!
Sergio Fernández

Imaginar tu futura vida de emprendedor seguramente ha despertado en ti una mezcla de ilusión, expectación y miedo.

Y seguramente también la necesidad de recopilar toda la información posible sobre cómo emprender.

Déjame que comparta contigo una idea muy valiosa antes de empezar. Es posible que vayas a pasar muchas horas consultando información. Es posible que acumules datos, herramientas, artículos… y también que se te llene la cabeza de pájaros porque es inevitable imaginar cómo queremos que sea nuestro futuro.

Este exceso de información y expectativas puede ser un arma de doble filo: puede darte lo que necesitas para tener éxito pero también distraerte y desviarte de tu camino.

Pero, ¿y si te dijera que con tan solo conocer y dominar 7 claves podrías emprender con unos buenos cimientos y multiplicar tus opciones de éxito?

En este ebook, y cumpliendo con la misión de Instituto Pensamiento Positivo de democratizar las claves prácticas de desarrollo personal y profesional, quiero compartirte las claves que a mí me han funcionado en las 7 áreas fundamentales del emprendedor.

Clave nº1: encontrar tu propósito

Cada persona tiene un propósito. El propósito es la manera única mediante la que aportamos valor a otras personas. La mejor manera de aportar valor es poniendo tu talento al servicio de los demás. Identificar cuál es nuestro talento (lo que se nos da bien de forma natural) y nuestro propósito (cómo podemos ayudar a otras personas) y emprender alrededor de estos hará que no tengas que trabajar (en el sentido en el que lo entendemos) ni un solo día de tu vida, porque sencillamente estarás haciendo lo que has venido a hacer. Tener claridad al respecto de tu propósito facilitará enormemente tu vida personal y emprendedora.

Un excelente ejercicio para definir nuestro propósito es el Panel de Sueños.

Puedes coger una caja de rotuladores, un par de revistas de lo que sea… ¡Y comienza a diseñar con dibujos y con recortes de fotografías cómo quieres que sea tu vida en 5 años! Esto te va a ayudar a ver claro a qué quieres dedicarte, pues pondrá tu cerebro a pensar y trabajar. Sorprendentemente, la mayoría de las personas no saben cuál es su propósito porque no se han detenido a reflexionar sobre esta pregunta.

Y recuerda que tienes una versión premium: hacer el Panel de Sueños con tu pareja, mejor amigo o un familiar querido. Incluso puedes hacerla en grupo. El único requisito es que no te pongan trabas cuando imagines tu vida.

Clave nº2: gestionar el tiempo

El tiempo es un recurso que la vida nos regala para que lo empleemos adecuadamente de acuerdo a nuestro fines y propósitos en la vida.

La falta de tiempo suele estar relacionada con no tener claras las prioridades en la vida. Aprender un sistema para clarificar tus prioridades y administrar mejor tu tiempo puede cambiar los resultados que obtienes, pero sobre eliminar la incómoda sensación de que no se dispone de tiempo suficiente. Para ello, quiero plantearte tres prácticas muy sencillas que mejorarán drásticamente los resultados que obtienes.

1. La primera es determinar una "roca" del día, una tarea importante y no urgente que hará avanzar tu carrera profesional. Sólo cuentan como "roca" las tareas que realmente marcarán una diferencia.
2. El proyecto estrella. Cada año decide un proyecto que marcará la diferencia, un proyecto en el que te enfocarás durante los próximos 365 días. Tener claridad sobre tu principal proyecto te permitirá decir que no a todo lo demás.
3. Trabajar por bloques. Agrupar tareas similares te ahorrará cientos de horas al año. Pruébalo y compruébalo en tu propia experiencia.

Clave nº3: cuidar tus finanzas personales

El dinero es la sangre de los proyectos. Sin una adecuada relación con el dinero, tu proyecto y tu vida personal no alcanzarán su máxima expresión. La falta de educación financiera está arruinando los sueños de millones de personas en el mundo. Es importante que comprendas que tienes, sí o sí, que aprender sobre dinero. No es una opción, es una obligación, porque si no lo haces, en lugar de tener tu dinero trabajando para ti pasarás tu vida trabajando por dinero.

Una herramienta muy sencilla que puedes practicar es la de llevar un control minucioso de ingresos y gastos tuyos y de tu proyecto emprendedor. Lo primero que necesitamos para poder tomar decisiones es “contarnos verdad” sobre lo que está pasando con nuestro dinero.

Además, es preciso tener la perspectiva de ir generando fuentes de ingresos pasivos cada año para ir creando paso a paso nuestra independencia financiera, es decir, el momento en el que no tenemos que trabajar por dinero, salvo que decidamos hacerlo porque nos apetece.

LO QUE NUNCA TE HAN CONTADO SOBRE EMPRENDER

Instituto Pensamiento Positivo

¿Qué fuentes de ingresos podrías crear? Aquí tienes 10 sistemas que puedes construir con relativa facilidad:

- Comisiones por pólizas de una cartera de seguros, médica o hipotecaria.
- Comercio online de productos físicos o productos digitales.
- Comisiones por recomendar productos o referenciar negocios de un tercero.
- Formaciones online.
- Dividendos por acciones.
- Ingresos de marketing de redes multinivel.
- Alquileres de propiedades inmobiliarias, vehículos, equipos deportivos, etc.
- Royalties de música, libros, diseño web, patentes, aplicaciones informáticas y de móvil.
- Comisiones por afiliación en Internet.
- Ingresos por inversiones en compañías startup.

Clave nº4: Controla tu energía

Con frecuencia, un negocio suele ser un reflejo del emprendedor que lo crea. Un proyecto suele ser un amplificador de lo bueno y de lo malo que tenemos, por eso siempre digo que no hay desarrollo profesional sin desarrollo personal.

Muchos emprendedores quieren que su negocio tenga éxito sin darse cuenta de que primero tienen que tener éxito ellos en las diferentes facetas importantes de la vida.

Disfrutar de buena energía, afortunadamente, es algo relativamente fácil. Tan solo hay que seleccionar unos cuantos buenos hábitos y seguirlos durante el tiempo suficiente.

Te comparto algunos de mis favoritos:

1. Una vez al año, preferiblemente en otoño (el mes que la naturaleza se quita todo aquello que le sobra), haz limpieza en tu casa. Y así te quitas todo lo que lastra y roba tiempo y espacio.

2. Poner el contador a cero: siéntate, haz una lista de las tareas pendientes que tengas a todos los niveles y soluciónalas una tras otra, sin prisa pero sin pausa, para quitártelas de encima y recuperar energía para salir como un cohete.

3. Limpiar y ordenar los documentos del ordenador: lo mismo que en el caso anterior pero aplicado a tu ordenador y teléfono. Recuerda que donde no hay orden no puede haber éxito.

4. No consumir alcohol, bebidas carbonatadas, café, té ni tabaco durante una semana: son sustancias que impiden que tu cerebro tenga la claridad necesaria para pensar correctamente en cada situación.

5. No criticar, no tener miedo y no tener envidia: substituye la crítica por la aceptación, la envidia por la admiración y el miedo por el amor.

Clave nº5: Aprende marketing... y ventas

Un aspecto que aleja a los emprendedores de sus objetivos es la falta de ventas y esto se debe a que ni les gusta ni saben vender.

Sin embargo, dedicarse a emprender sin que te guste vender es como querer ser conductor de Fórmula 1 y que no te guste la velocidad. Por eso necesitas disponer de herramientas sólidas con plantillas probadas y testadas así como herramientas que te permitan cerrar ventas.

Un elevator pitch es una de ellas. ¿Y qué es un elevator pitch? Es la respuesta a la pregunta "¿Tú a qué te dedicas?" en 30 segundos. Puedes preparar la respuesta, creando una plantilla que responda en un frase a estas preguntas:

- ¿Qué haces?
- ¿Qué problema solucionas a quién?
- ¿Qué solución ofreces?
- ¿Cuáles son los beneficios?
- ¿Por qué tú? ¿Cuál es tu propuesta única de valor?
- Una llamada a la acción: algo tipo "Déjame tu tarjeta" o "¿Te sigo contando?"

Clave nº6: modelos de negocio

Uno de los problemas que he observado más a menudo, y que lastra la vida de los emprendedores, es no tener la capacidad de encontrar un "problema" que puedan solucionar y por el que otra persona esté dispuesta a pagar. Una idea sin alguien que esté dispuesto a pagar no es un negocio, es sólo un sueño.

Cuando el emprendedor es capaz de encontrar un problema, de diseñar una solución a ese problema, de lograr que los clientes conozcan la solución, la quieran y estén dispuestos a pagar, entonces se puede decir que tiene un modelo de negocio.

Quiero compartirte una plantilla ágil, visual y sencilla para que puedas identificar todos los puntos de tu modelo de negocio de un vistazo: **el Business Model Canvas.**

Cada una de estas secciones significa lo siguiente:

- **Socios clave:** asociaciones con personas o empresas esenciales para el correcto funcionamiento de tu negocio.
- **Actividades clave:** la actividad concreta en la que eres único/a.
- **Recursos clave:** las infraestructuras y herramientas necesarias para que el negocio funcione.
- **Propuesta de valor:** el factor diferencial que te desmarca de tu competencia. La solución al problema que ofreces diferente al resto.
- **Relaciones con los clientes:** el tipo de relación contractual, profesional y personal que tienes con los clientes. Te servirá para segmentar y dibujar a tu cliente ideal o a los públicos potenciales a los que te dirijas.
- **Segmentos de mercados:** es la casilla que te permitirá reflejar en qué sectores de mercado te vas a mostrar.
- **Canales:** los canales que tienes para llegar a tus potenciales clientes y entregarles valor: mailing, redes sociales, blog, web, llamadas, etc.
- **Estructura de costes:** debe reflejar tanto los costes variables como los costes fijos mínimos necesarios para que el negocio funcione y sea rentable.
- **Fuentes de ingreso:** las distintas vías y ventanas que tienes para explotar tu producto y conseguir ingresos.

Clave nº7: Sistemas de gestión

La mayoría de los proyectos descubren que una vez que tienen un modelo de negocio no son capaces de hacerlo crecer porque no saben cómo delegar o sistematizar las tareas.

El éxito de tu proyecto a largo plazo depende de la calidad de los sistemas o métodos que gobiernan tu empresa, y que permiten entregar un resultado predecible al margen de tu presencial física. Ahora ya sabes por qué es imprescindible sistematizar. Si tu negocio depende de ti no podrá crecer y te convertirás en un esclavo de éste.

Para poder sistematizar necesitas entender que cualquier proyecto tiene que combinar tres roles:

- El rol de técnico, ejecutando las tareas que entregan valor al cliente.
- El rol de manager, sabiendo dirigir y motivar a tu equipo de trabajo.
- El rol de emprendedor, dirigiendo el proyecto y haciendo que avance.

Combinando estas tres tendrás conocimiento de lo que pasa dentro y fuera de tu organización, brindándote una visión más amplia que te permitirá tomar mejores decisiones y aprender cuáles son los sistemas que precisa tu empresa para que funcione sin ti. Eso es ser un líder.

INSTITUTO PENSAMIENTO POSITIVO

Instituto Pensamiento Positivo

Espero que hayas disfrutado de los conocimientos que he compartido contigo en este ebook y espero que te ayuden en tus primeros pasos como emprendedor.

Una cosa más: recuerda la importancia de la formación constante porque, tanto si eres emprendedor como si no, adquirir conocimiento permanentemente te permitirá seguir encontrando la manera de ser útil en el mercado. Y mientras seas útil siempre habrá oportunidades para ti y para tu proyecto.

Si quieres más información sobre desarrollo personal y profesional, puedes visitar www.pensamientopositivo.org para acceder a todo el contenido gratuito en forma de miles de posts, vídeos y podcasts que he publicado en los últimos años.

Gracias,
Sergio Fernández

¡SÍGUENOS!

Antes de terminar dame un minuto más de tu tiempo...

Instituto Pensamiento Positivo

Descubre nuestra Formación Para Tu Crecimiento Personal Y Profesional

En IPP divulgamos y democratizamos las ideas y las claves prácticas para que disfrutes de una vida más plena y significativa.

+12 MIL ALUMNOS | +11 AÑOS | +1 MILLÓN SEGUIDORES

Formación Práctica, 100% Online Y Transformadora

Descubrir formaciones

formacionipp.com