



Consultores en Administración
C.E.B.M. y Asociados S.C.P

Cómo Iniciar un Negocio Exitoso (Primera Parte)

**16 pasos básicos para convertir una idea
en un verdadero negocio**

Fecha: 6 Agosto 2006
Editado por: Leobardo Cortes Manica
Información obtenida de: Business 2.0

Mientras que la creación de un negocio es fácil, convertirlo en un negocio exitoso sigue siendo tan difícil como siempre. Las nuevas tecnologías están creando nuevas oportunidades de negocio en los productos de consumo tradicionales, servicios de información, Internet e incluso en teléfonos celulares. Al mismo tiempo, estas tecnologías han reducido su costo con el fin de apoyar el lanzamiento de nuevos negocios

La regla general de los negocios es que sólo un tercio de los negocios emprendedores logra obtener un rendimiento positivo; el otro tercio, se queda en el punto de equilibrio, y el último tercio cierra sus puertas. Las razones del fracaso son principalmente la falta de liderazgo así como una desorganización administrativa así como una falta de enfoque de marketing.

De tal manera, se presenta a continuación un conjunto de pasos que a través de la experiencia, han permitido que los emprendedores puedan convertir su idea en un negocio exitoso. En esta entrega, se hará un análisis de la **Fase Uno: Establecimiento de la Empresa.**

Paso 1: Pon a prueba tu idea

Objetivo: Perfeccionar la idea del negocio

Todo negocio emprendedor comienza con una idea magnífica. El emprendedor vive, come y duerme con esta idea. Sueña como esta idea lo convertirá en una persona rica. Sin embargo, hay algo importante que debe tomar en cuenta: asegurarse que su idea realmente tiene fundamento. Para obtener una respuesta real, es necesario rebotar esta idea con todas las personas con las que sea posible. Los amigos y la familia no ofrecen la visión crítica necesaria. Debe obtenerse información de expertos en el mercado que se desea acceder. Es mucho mejor obtener información sobre los posibles errores o fallas de la idea, más que el posible éxito que pudiera tener.

La pregunta más importante que debe responderse en este paso es: ¿Compraría la gente el producto o servicio propuesto? Cada respuesta debe tomarse en cuenta para ajustar la información que se estará ofreciendo al mercado. A final de cuentas, aquello que no puede explicarse claro y conciso, es muy difícil que pueda venderse.

Paso 2: Crea tu equipo de trabajo

Objetivo: Unir fuerzas con otros emprendedores para afrontar los retos

Iniciar un nuevo negocio no es un trabajo de tiempo completo; en muchos casos, son tres trabajos de tiempo completo. El equipo inicial de trabajo debe constar de al menos con estas tres personas: un as de la tecnología, un gran pensador estratégico, y un negociador enfocado en ventas y marketing. Aunque la necesidad de experiencia es relevante para el éxito de la idea, la confianza y el buen juicio son los elementos esenciales. Las expectativas deben quedar claras al igual que los intereses financieros deben estar perfectamente alineados. Asociarse con amigos siempre será tentador dadas las relaciones existentes pero no necesariamente es un camino al éxito. De hecho, en la mayoría de los casos, es peligroso ya que durante el stress de dirigir el negocio, la amistad será puesta a prueba y probablemente desaparecerá.

Paso 3: Desarrolla el plan de negocios

Objetivo: Identificar el mercado y explicar como el producto se ajustará a él

Un plan de negocios no debe ser un activo ni un texto sagrado. Es sólo una herramienta para enfocar las ideas y debe ser utilizado como un resumen conceptual para compartirlo con posibles inversionistas, consejeros y empleados. El plan de negocios se encarga de mostrar la visión de la empresa: su factibilidad, porque es mejor que todo lo existente en el mercado, y especialmente, porque el equipo emprendedor puede hacerlo realidad. Debe detallar factores esenciales como el mercado meta, objetivos, atributos

del producto, proyecciones de ingresos, diferencias competitivas y currículums de los fundadores. Un punto importante a considerar es el siguiente: el plan de negocios cambiará muchas veces conforme se vaya revisando, por lo cual no debe permanecer estático.

Paso 4: Bautiza tu negocio

Objetivo: Darle a la empresa un nombre representativo

Un nombre ofrece la primera impresión para el cliente, lleva la marca de la empresa y provee una base para todos los esfuerzos de marketing a desarrollar. El nombre de una empresa debe ser simple y fácil de comprender así como también debe ser original. Sin embargo, la creatividad forma parte del reto de poner nombre a una empresa debido a las situaciones legales que puedan darse. Es primordial obtener toda la información posible de los registros oficiales y asociaciones federales para no caer en violación de la propiedad intelectual ni derechos de autor así como marcas registradas.

Paso 5: Legaliza la empresa

Objetivo: Adoptar la forma corporativa que se adecue a los planes de crecimiento

Cualquier empresa que desee crecer debe establecerse como una entidad legal. Una estructura formal solidifica la posición de los fundadores y ofrece a los posibles inversionistas la seguridad para participar en la evolución financiera de la empresa. Igualmente, una empresa legal comprende el pago de impuestos y obligaciones obrero-patronales que deben tomarse en cuenta. Es recomendable asesorarse con un abogado especialista para asegurarse sobre el tipo de entidad legal a registrar.

En nuestra siguiente entrega, continuaremos con la **Fase Dos: Crear el Prototipo del Producto o Servicio.**

Sobre CEBM y Asociados SCP

CEBM y Asociados SCP es una empresa dedicada a ofrecer servicios especializados en áreas como son capacitación centrada en la persona, consultoría integral, administración del capital intelectual, selección efectiva de personal, desarrollo de nuevos negocios, asesoría para el diseño educativo y optimización de tecnologías de información.

Creemos firmemente que las personas y sus habilidades son el motor de toda estrategia de negocios por ello es indispensable la participación conjunta para contribuir de manera sustancial en la productividad, rentabilidad y competitividad de la organización. Es por ello que nuestra misión está orientada a satisfacer con calidad las necesidades de su empresa.

En CEBM y Asociados contamos con veinte años de experiencia en nuestro ramo y tenemos el firme propósito de servir a las empresas, instituciones y asociaciones apoyándolas en la mejora continua empleando tecnología de punta con un equipo de profesionales altamente capacitados.

Llámanos, escríbenos o visita nuestra página en Internet para obtener mayor información de nuestros servicios. Estamos a tus órdenes para atender tus necesidades.

CEBM Y ASOCIADOS SCP

Calle 15 # 189^a x 16

Col. García Ginerés

Mérida, Yucatán 97070



+52 (999) 9251829



+52 (999) 9203426



www.cebm.com.mx



info@cebm.com.mx