



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

---

---

# **Cómo Iniciar un Negocio Exitoso (Tercera Parte)**

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

---

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

En esta entrega, les entregamos la tercera parte de nuestra serie de pasos para lograr un negocio exitoso. El mes anterior continuamos con la Fase Dos: Crear el Prototipo del Producto o Servicio, donde se explicaba la manera de crear un modelo.

En la edición de este mes estudiaremos la **Fase Tres: Desarrollo Inicial del Producto o Servicio**. Después del diseño del prototipo, el diseño del producto comercial. El enfoque de este producto es optimizar la usabilidad y el diseño del mismo. El objetivo es crear algo tan simple, poderoso y efectivo que la gente pueda probarlo antes de adquirirlo.

## **Paso 9: Crea tu Organigrama**

**Objetivo: Crear el equipo de trabajo que será la base del crecimiento**

En este punto del desarrollo del producto, el emprendedor debe estar listo para contratar al personal necesario para lanzar la empresa. Para la mayoría de las empresas emprendedoras, una gran parte de los empleados deberían tener características técnicas relacionadas directamente con la producción del producto para poder llevar a cabo la creación del mismo.

El entusiasmo es sin duda un motivador valioso. El éxito de esta parte radica en contratar personas con un alto grado de interés hacia el producto. Como regla general, debe de reclutarse al candidato que tenga la mayor empatía hacia la persona y el producto a desarrollar siempre y cuando se tenga el presupuesto para poder contratarlo.

## **Paso 10: Consolida la Administración**

**Objetivo: Dejar la administración en manos de los profesionales**

La contabilidad, nómina, facturación y la operación administrativa no son actividades agradables pero son partes importantes para maximizar los recursos y mantener a los empleados motivados. Al inicio de la empresa, muchos emprendedores deciden utilizar un software que les permita llevar a cabo todas estas actividades. Esta práctica es buena

cuando se tienen menos de 12 empleados, sin embargo, a medida que la empresa crezca será necesario contratar un asistente administrativo.

En este punto puede recurrirse a la tercerización u *outsourcing* de servicios de pago de nómina y contabilidad para que todos los empleados de la empresa puedan dedicarse a las actividades propias del negocio sin afectar su desempeño en actividades cotidianas.

## **Paso 11: Lanza un Demo del Producto o Servicio**

### **Objetivo: Solicitar los comentarios necesarios para perfeccionar el producto**

Los demos de los productos o servicios suelen ser pruebas de acuerdo a las características del mismo sin embargo para el software y servicios por Internet, las reglas son diferentes. En este tipo de productos o servicios se aplica lo que se conoce como “desarrollo ágil”, el cual puede ser aplicado en otros tipos de negocios.

En el caso de los objetos físicos es mucho más complicado alterarlos pero el aspecto más importante del “desarrollo ágil” consiste en solicitar grandes cantidades de retroalimentación de los usuarios, responder a cada una de ellas, e incorporar los cambios rápidamente para continuar con el ciclo. Siempre es importante tener en mente que los factores que distinguen un producto exitoso de un fracaso no siempre son obvios.

## **Paso 12: Revisa el Plan de Negocios**

### **Objetivo: Traducir todo lo aprendido en un modelo más realista**

El producto o servicio creado originalmente para ser comercializado puede no ser el producto o servicio que al final se esté ofreciendo en el mercado. Muchos inversionistas comentan que la idea original del negocio será cambiada tres veces antes de lanzar el producto al mercado. Los expertos comentan que es necesario acostumbrarse a esta situación. Puede estarse enfocándose en el mercado equivocado o aún el producto puede ser equivocado.

En este caso es necesario escuchar atentamente, mantener la mente abierta y revisar los análisis y las proyecciones originales de la empresa.

En nuestra siguiente entrega, continuaremos con la última entrega de esta serie de artículos, **Fase Cuatro: Lanzamiento del Producto.**



## 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<sup>a</sup> x 16**

**Col. García Ginerés**

**Mérida, Yucatán 97070**



+52 (999) 9251829



+52 (999) 9203426



[www.cebm.com.mx](http://www.cebm.com.mx)



[info@cebm.com.mx](mailto:info@cebm.com.mx)