1. **Elige una buena idea de negocio**

· **Que cubra una necesidad.** Cuando se quiere montar un negocio, en ocasiones lo más complicado es elegir la idea. No es tan fácil como parece, ya que lo primero es reconocer una necesidad existente que puedas cubrir mucho mejor que los competidores existentes. Como afirma Pablo Fernández, CEO y co-fundador de Clicars, "la mejor forma de ser millonario es resolver el problema de un millón de usuarios". Sin embargo, hay muchos emprendedores que se centran en el producto, pero poco en el cliente. Tienes que escuchar mucho al cliente, saber cuál es su necesidad y luego desarrollar un producto que irá evolucionando, porque la flexibilidad y agilidad son claves en la primera fase de emprender, afirma Fernández.

· **Que aporte valor añadido**. Mucho cuidado con dejarte llevar por las emociones y piensa si lo que planteas resulta rentable o, al menos, viable. Ante todo, busca una idea innovadora y competitiva, algo que se distinga y que ofrezca algo diferente a lo que ya hay, que aporte un valor añadido.

· **Que tenga futuro.** Piensa en alguna idea que sea actual y que tenga proyección de futuro, un negocio que no se base en tendencias pasajeras y deje de funcionar en unos años.

¿Cómo encontrar una buena idea de negocio? Asiste a eventos, seminarios y cursos, entérate de cómo está el mercado empresarial y esfuérzate por crear contactos profesionales. Por otro lado, en medios de comunicación o revistas puedes encontrar buenas ideas para implementar negocios.

2. Asegúrate de que tienes madera para emprender

¿Todos tenemos la capacidad para ser empresarios o hay que tener unas capacidades especiales? En principio sí, pero hay que trabajar esas habilidades sumándoles trabajo duro, constancia y optimismo. Todos los aspirantes a empresarios deben ser conscientes de "la montaña rusa emocional" que les espera. Antes de seguir, reflexiona sobre los aspectos personales y profesionales que te llevarán al éxito o al fracaso, además de tomar conciencia de las cuestiones más importantes a la hora de emprender:

· **Conocimiento del entorno**. Es necesario que conozcas el sector donde quieres emprender, que le aportes tu formación, experiencia y que conozcas cuáles son los puntos fuertes y débiles de tu competencia.

· **Actitudes emprendedoras.** ¿Eres una persona creativa, optimista, ambiciosa y perseverante? ¿Te consideras una persona adaptable a los cambios? ¿Te gusta trabajar en equipo? ¿Tienes facilidad de comunicación? Si afrontas con facilidad los nuevos entornos, son para ti un reto intelectual y te permiten disfrutar aprendiendo e innovando, estás en el buen camino. Según Spencer Johnson, **"la gente que no está dispuesta a**

aceptar los constantes cambios de la sociedad actual se encuentra en peligro de extinción".

3. Analiza el camino

Estudia concienzudamente el entorno, identifica los segmentos de mercado en los que tu negocio tendrá buena acogida y márcate objetivos. Si no te planificas y tienes clara tu meta, jamás lograrás tus objetivos.

Piensa a largo plazo, pero te aconsejamos que no pongas el listón demasiado alto porque puedes desmotivarte demasiado rápido. Comienza a pequeña escala y ve creciendo poco a poco. De esa manera podrás ir midiendo la viabilidad de tu idea progresivamente y podrás corregir errores y ganar confianza. Antes de lanzarte al mercado debes validar adecuadamente las hipótesis del negocio. Ten en cuenta que las ideas por si solas, aunque puedan parecer provechosas e innovadoras, no valen nada si detrás no existe una necesidad y un valor añadido que las haga viables económicamente. Lo más importante es ir poco a poco, empieza por un producto "mínimamente viable" y ve tanteando el mercado.

4. Sé realista en la previsión de gastos

Seguramente eso de los números no vaya contigo y pienses que no hace falta que te ocupes personalmente de ello. No vale con contratar a un asesor, tendrás que entender todos los conceptos de los que te habla y ser tú quien tome las decisiones.

Sobre todo, sé realista y valora los gastos fijos. Piensa que ingresos no es sinónimo de beneficios, y ten en cuenta la Seguridad Social de tus empleados, el consumo eléctrico, gastos de material o el alquiler. En esta previsión puede estar la diferencia entre un negocio rentable y otro con pérdidas.

5. Utiliza las mejores herramientas de trabajo

No es necesario que pagues cantidades desorbitadas para contar con buenas herramientas de trabajo. El mercado te ofrece alternativas profesionales a buen precio, e incluso gratuitas. Para llevar al día la gestión y contabilidad de tu empresa te aconsejamos estos programas que, siendo gratuitos, son herramientas profesionales sin limitaciones de uso.Con una interfaz fácil de utilizar y sin ninguna limitación en sus funciones, te ofrece la posibilidad de controlar a la perfección los de asientos, la emisión de informes, libros, y una gran cantidad de utilidades adicionales que facilitan el control y la gestión económica de tu negocio.

Para la gestión de tus facturas la mejor opción es un software que te va a permitir un perfecto control tanto de las compras como de las ventas, la creación de un completo catálogo de productos, tu cartera de clientes, y la gestión de remesas y transferencias. En general, todo un amplio abanico de opciones que cubrirán cualquier necesidad para tu empresa.

Hootsuite

Esta herramienta te permite gestionar las redes sociales de tu empresa desde un mismo dispositivo, programando las publicaciones y recibiendo información actual acerca del alcance de lo que publicas y la interacción que obtienes.

Google Analytics

Esta herramienta se ha instaurado como una de las principales para conocer las estadísticas de las páginas web en tiempo real: tráfico de cada página, seguimiento de acciones online, número de visitas, sesiones y fuentes de tráfico, o páginas vistas.

Evernote

Esta app te permite la organización del trabajo mediante el archivo de notas y de casi cualquier tipo de información. En definitiva, consiste en llevar la oficina en tu smartphone. Es un magnífico bloc de notas en el que puedes almacenar todo tipo de información en cualquier formato: anotaciones personales, direcciones de correo, imágenes, videos o cualquier otro contenido que puedas copiar y pegar. Con ella podrás gestionar listas de pendientes, recordatorios, compartir notas, o casi cualquier acción necesaria para la organización de tu trabajo.

Dropbox

Este es el programa referencia para compartir archivos pesados. Te permite entrar a tu cuenta en línea desde cualquier dispositivo y acceder a todos los documentos, en cualquier formato, ya sean texto, imágenes o vídeos, y compartirlos con socios, trabajadores, clientes o colaboradores.

6. Rodéate de los mejores

El trabajo en equipo divide el esfuerzo y multiplica los resultados, así que una de tus prioridades debe ser rodearte de los mejores profesionales para aprender de ellos. Intenta contratar talento, busca a personas experimentadas y ofréceles los incentivos necesarios para que se identifiquen con tu empresa. Un equipo de primer nivel es una condición clave para conseguir el éxito.

7. Cuida cómo comunicas

Te guste o no, como persona de negocios vas a tener que relacionarte con clientes, proveedores y socios. Si quieres estar al tanto de lo que se mueve en tu sector tendrás que participar en eventos y puede que te veas obligado a hablar en medios de comunicación. No lo consideres un inconveniente, sino una oportunidad para dar a conocer tu empresa.

No es necesario que te conviertas en un orador experto, pero trabaja para expresarte de manera efectiva, teniendo claro en todo momento qué mensaje quieres transmitir, y hazlo con seguridad, determinación y confianza. Practica algunos ejercicios para mejorar tu dicción y no descuides tu comunicación no verbal.

8. No dejes de formarte

Dicen que las personas con más éxito son las que nunca dejan de aprender, y un buen emprendedor tiene la necesidad de estar actualizado siempre. Estar al día es imprescindible si quieres llegar a lo más alto.

Generalmente utilizamos la excusa recurrente de la falta de tiempo, pero piensa en los minutos que dedicas a ver la televisión o estar en las redes sociales, y te darás cuenta que, en la mayoría de los casos, es más una cuestión de organización y de querer aprovechar el tiempo libre.

¿Conoces la regla de las 5 horas? En concreto, propone destinar 5 horas a la semana para el aprendizaje de algo que nos permita seguir creciendo. ¿Qué actividades podemos desarrollar en esa hora diaria de lunes a viernes? Leer, asistir a eventos profesionales, ver un video tutorial de algún tema de interés, desarrollar esa habilidad que desde hace tiempo quieres aprender, etc. En definitiva, esforzarnos por hacer hueco para organizarnos y estar al día.

9. Crea una buena red de contactos

A la hora de hacer negocios siempre funcionan las referencias. Un cliente contento traerá a otro porque, en la mayoría de los casos, preferimos comprar algo o contratar a alguien de quien nos han hablado bien o con el que tenemos un conocido común.

¿La respuesta a esta tendencia? Cuantos menos elementos de incertidumbre barajemos, más posibilidades tendremos de acertar en nuestra decisión. Siguiendo ese razonamiento llegamos a la conclusión de que, aquellos que tienen menos contactos tienen menos oportunidades de vender.

Pero además de tener contactos también debemos tener en cuenta la importancia de gestionarlos y cuidarlos correctamente, por lo que además de segmentarlos y tener controlados todos los contactos de nuestra empresa con el fin de ahorrar tiempo y esfuerzo,

debemos actualizar las listas y limpiar aquellos que no están activos. Asegúrate de que los usuarios que reciben información de tu empresa han autorizado el envío y son realmente clientes potenciales de tu producto o servicio.

10. Atención a los cambios

Un error de muchos empresarios consolidados es pensar que ya está todo hecho, por lo que terminan "durmiéndose en los laureles". Tanto si estás empezando como si estás iniciando tu actividad, ten claro que el emprendedor tiene la obligación de estar formándose continuamente, atento e inquieto para estar al tanto de los cambios.

Los principales rasgos del emprendedor innovador son la apertura a nuevas ideas, voluntad clara de desarrollar nuevos proyectos, confianza en sí mismo y en sus ideas, visión a largo plazo, conciencia de las implicaciones que conlleva ser emprendedor y, sobre todo, disfrutar siéndolo.