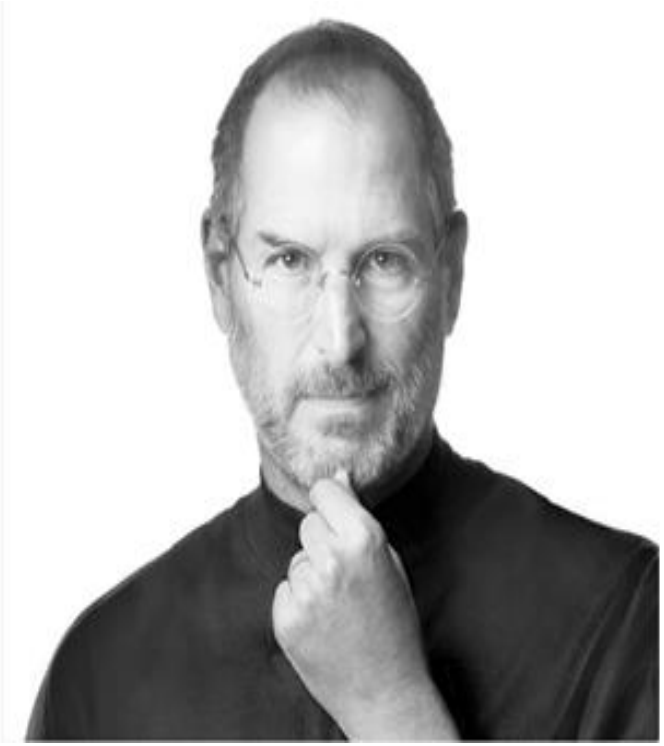
10 FRASES ILUSTRADAS DE STEVE JOBS PARA EMPRENDEDORES



STEVE JOBS

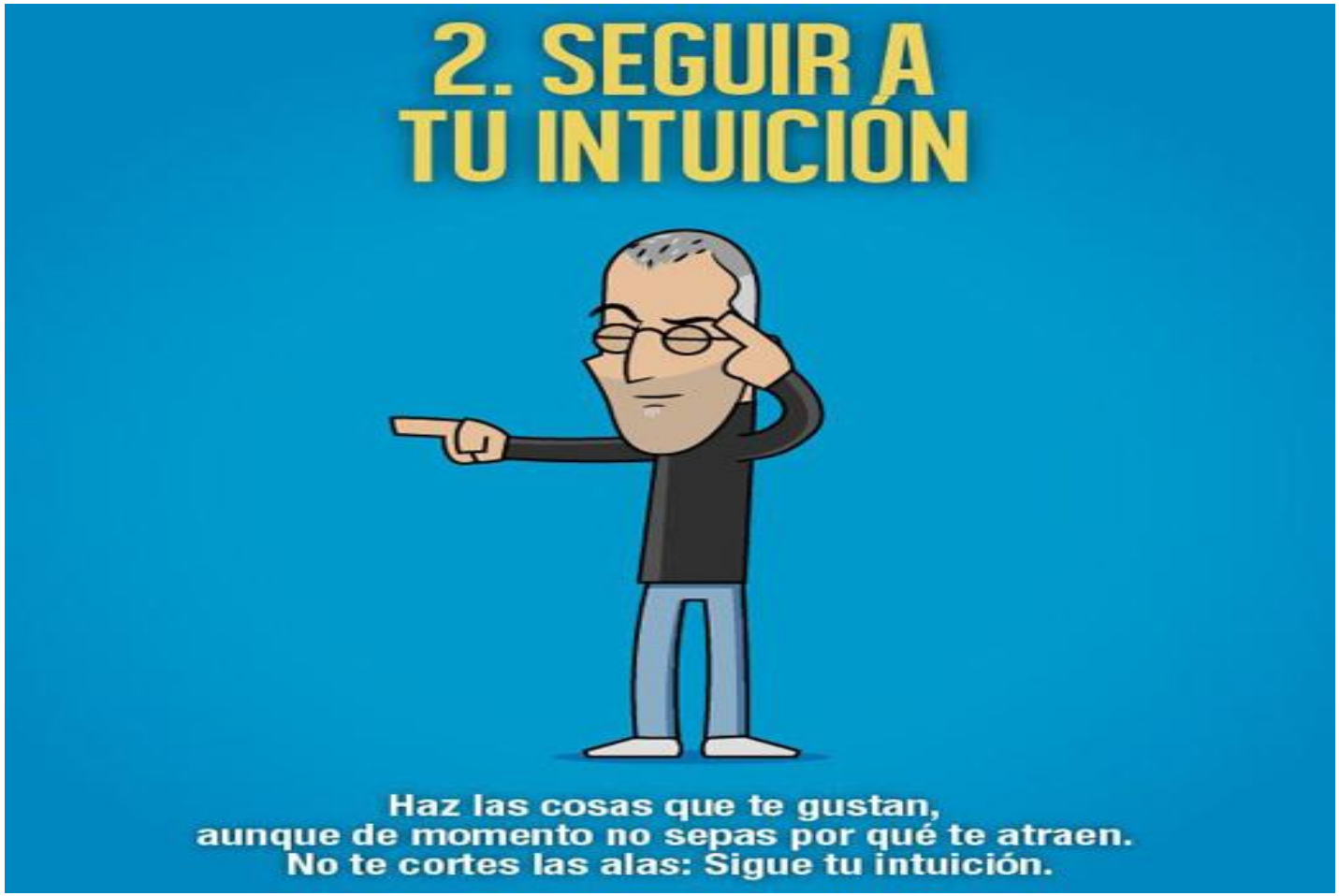
Fue en empresario y magnate de los negocios del sector informático y de la industria del entretenimiento estadounidense. Fue cofundador y presidente ejecutivo de Apple Inc. Y máximo accionista individual de The Disney Company.

Fundo Apple en 1976 junto con un amigo de la adolescencia en el garaje de su casa; cuando tenia 26 años ya era millonario.

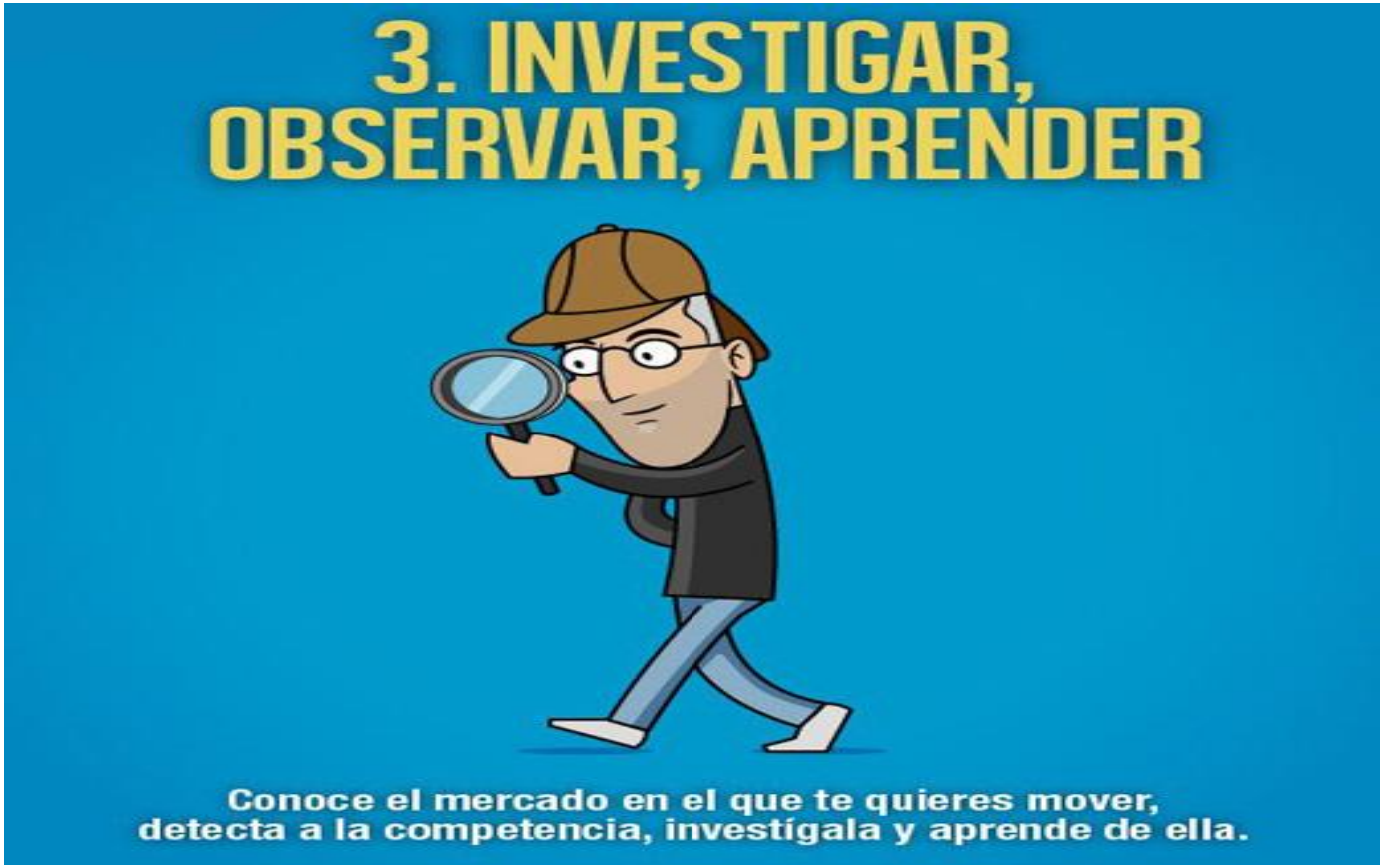
Murió **el** 5 de octubre del 2011 a la edad de 56 años.



Es un punto fundamental en un emprendedor. Si no emprendes en lo que te gusta, te será muy difícil tener el éxito que deseas.



No te limites, como soñador no sabes si lo que sientes puede ser el principio de algo grande. Intenta todo lo que tu instinto te indique



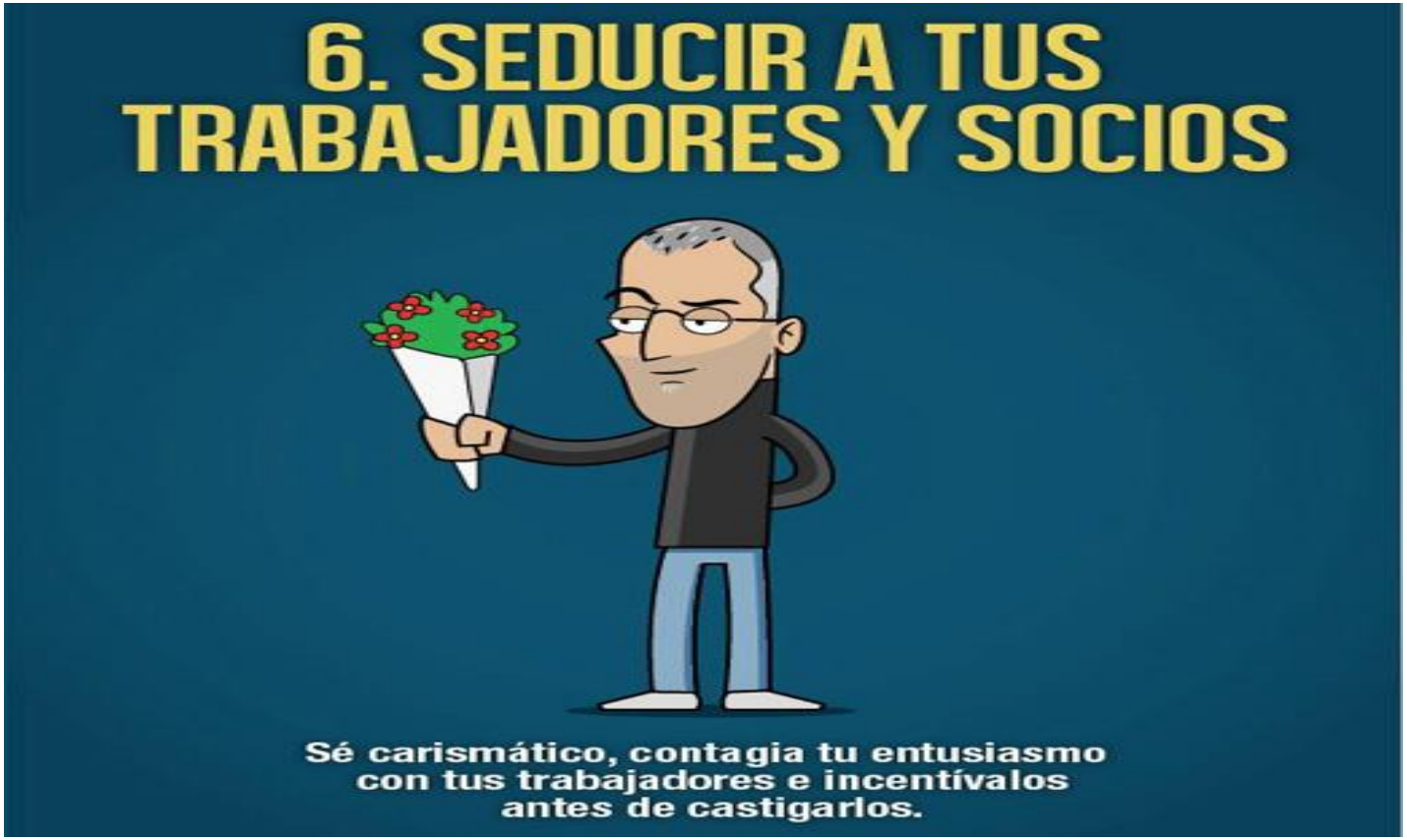
Siempre tienes que estar a la vanguardia sobre noticias del giro de tu empresa, nuevas tecnologías, nuevas tendencias, cómo se desarrolla tu competencia, etc. Un emprendedor sabio es más fuerte que uno que sólo busca dinero.



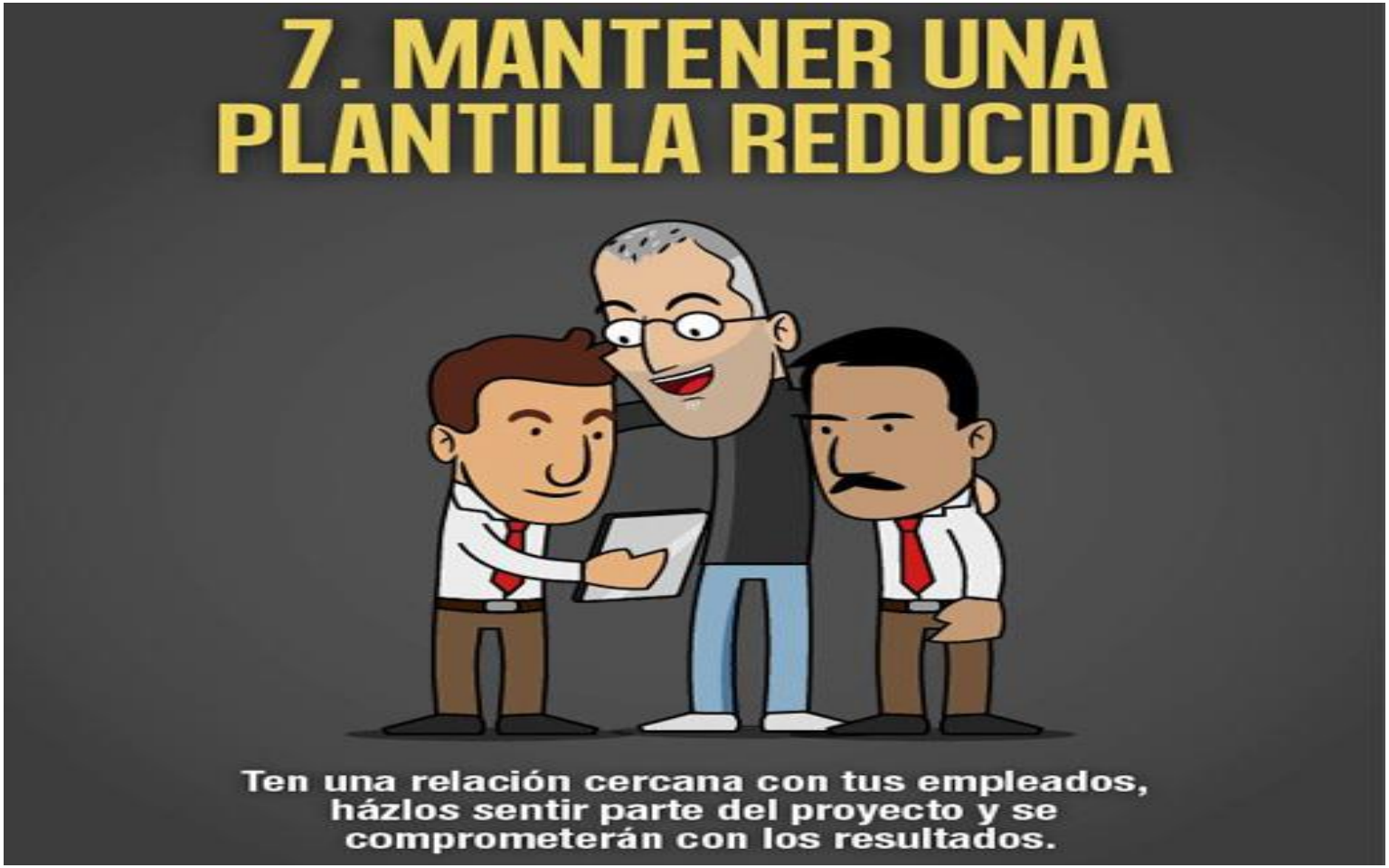
Hacerle caso a tu ego que te dice que no puede haber en tu equipo alguien mejor que tú es un error que te puede costar la derrota. Contratar a alguien que sabe más que tú tiene varias ventajas; aprenderás de él, su trabajo garantizará calidad, tiene la experiencia que necesitas, puede aportar valiosas ideas a tus proyectos, entre otras ventajas.



Enfócate en satisfacer tus necesidades de emprendedor y el dinero solito llegará. Si te enfocas en hacer dinero te complicarás el camino.



Tener una buena relación con tu equipo de trabajo es fundamental, te ayuda a limar las asperezas que siempre surgen como humanos que somos. A nadie le gusta lidiar con un jefe arrogante, amargado, avaro y enojón; si te muestras entusiasmado y con buena vibra los contagiarás y harán mejor su trabajo.



Tener dos personas en tu grupo de trabajo que estén realmente comprometidas es mucho mejor que tener 10 personas que sólo les interesa recibir su salario. Mejor págales bien a los que realmente valen la pena, te sale más económico que pagar muchos salarios que sólo te calentarán el asiento.



Recuerda que un cliente satisfecho te puede recomendar, y la recomendación es la mejor herramienta de mercadotecnia. Clientes satisfechos igual a más ventas.



Un verdadero emprendedor aprende de los fracasos, no lo vuelve a cometer, lo hacen más fuerte y lo inspiran a seguir alcanzando el éxito. No veas los fracasos como una señal de cerrar tu negocio, velos como una fuente de aprendizaje.



No pierdas tiempo meditando y evaluando tantas cosas que no lo requieren. Actúa pronto y si te equivocas, aprendes de ello y tendrás tiempo de corregir. El tiempo es oro en un negocio.