

TU IDEA DE NEGOCIO EN 5 PASOS

Bienvenido! Estoy muy feliz de que estés aquí, siguiendo este llamado a tu destino de emprendedor. En este sitio podrás poner orden a todas esas ideas que te surgen y dan vueltas en tu cabeza y que en muchas ocasiones hasta te agobian, por no saber por dónde o cómo empezar.

Soy Liliana Mahecha, emprendedora, con más de 30 años de experiencia en la creación de proyectos, marketing, conocimiento del cliente y decidí poner al servicio de emprendedores como Tú, todos mis conocimientos, toda mi experiencia, sin guardarme nada, sin secretos. Deseo hacer tu camino más fácil.

Yo también estuve ahí, en esa situación que te encuentras ahora y estuve angustiada, insegura, agobiada y con miedo, hasta que decidí adquirir una mentoría que me ayudó mucho a organizar mis ideas.

Aprendí que para despejar mis dudas, controlar mis inseguridades y miedos y poner en orden mis ideas, no hay nada mejor que **ESCRIBIR** y darle forma y estructura a lo que estoy pensando. Y eso justamente es lo que quiero enseñarte en esta guía.

Te invito a que te tomes tu tiempo en cada sección, siente, piensa, evalúa y si es necesario investiga, antes de escribir, para que esta se convierta en la mejor ruta posible hacia tu destino, tus metas personales.

Pero no te afanes, no te preocupes, hazlo a tu ritmo, de corazón y disfrútalo mucho, como quien disfruta los preparativos para un viaje. Esto no es una camisa de fuerza, ni está escrito en piedra, a medida que avanzas a lo mejor maduras más una idea y retomas alguno de los temas. Siempre puedes corregir.

En esta guía te voy a enseñar a darle forma a tu idea en 5 pasos:

1. Describe CUÁL es tu visión de vida
2. Define QUÉ producto o servicio quieres ofrecer
3. Aclara A QUIÉN vas a ofrecer este producto o servicio
4. Especifica CÓMO vas a ofrecer este producto o servicio
5. Define qué beneficio ofreces

Estás listo, pues iniciemos.

1. Cuál es tu Visión de Vida

Aunque tu primer pensamiento sea qué tiene que ver esto con mi negocio o estás desubicada Liliana, créeme, esto tiene mucho y todo que ver con la idea de negocio que tienes, es nada más y nada menos que tu futuro y es la base para estructurar el negocio que deseas.

De tu Visión de Vida dependen muchas decisiones que tomarás en tu negocio, la forma como lo structures debe mirar siempre a lo que tu deseas a nivel personal en tu futuro.

Si no tomas en cuenta tu Visión de Vida, puedes estar creando un negocio que aunque sea exitoso, te lleve a la infelicidad y la frustración y esto es porque nuestros deseos personales, los más íntimos, siempre prevalecerán en nuestra vida en cualquier situación que estemos.

¿Cómo defines tu Visión de vida?

Visualízate a ti mismo en un año, en tres años, en diez años. Describe para cada uno de estos momentos:

- Qué haces para vivir
- Cómo te sientes con lo que haces
- Cuánto ganas
- Cómo te sientes con lo que ganas
- Qué puedes hacer con este dinero
- Qué bienes materiales tienes
- Dónde vives
- Con quién vives
- Qué te gusta hacer
- Cómo te sientes con tu vida
- Qué te molesta, qué te duele
- Qué deseas

Si después de hacer este ejercicio, comienzas a sentir que no es tan buena idea lo que pensabas como negocio, no te angusties, puede pasar, porque puede ser que lo que verdaderamente deseas salga a la luz.

Una vez te visualizas en los diferentes momentos de tu vida podrías descubrir que lo que realmente deseas es tranquilidad y tu negocio debería ser un medio para lograrlo.

También puedes descubrir que tu idea de negocio te llevará justo donde quieres estar en un tiempo y si es así debes estructurar tu negocio para que esto se cumpla paso a paso.

Permíteme aclararte con un ejemplo:

Si lo que realmente deseas es libertad para viajar por el mundo, debes estructurar un negocio con procesos, procedimientos, políticas y personal capacitado que te permita tener esta libertad.

O puedes estructurar un negocio online que te permita trabajar desde cualquier lugar del mundo.

Lo que NO puedes hacer es crear una tienda física que necesite de ti la mayor parte del tiempo, porque depende de tus conocimientos. Obviamente esto no te dará mucha libertad para viajar, ¿cierto?

Hay otro tema, dentro de tus metas personales, que debes aclarar al emprender y es TU PROPOSITO, si, cuál es tu Propósito en la Vida. Puede ser que no sepas cuál es, pero reflexiona sobre esto, busca en tus pasiones, lo que disfrutas hacer, tus talentos, tus intereses; buscando por ahí encuentras cuál es y una vez lo sepas, puedes decidir si emprender en Tu Propósito o no. Eso sí, siempre emprende mirando hacia tu Visión de Vida.

Pasemos al paso 2 para dar forma a tu idea.

2. Define QUÉ producto o servicio quieres ofrecer

Por supuesto que esto es algo que ya sabes o al menos tienes esa idea que te da vueltas en la cabeza. Pero eso no es suficiente, debes escribir para aclarar y especificar a qué te vas a dedicar, debes acotar tu negocio, para no hacerte un enredo más adelante.

Aunque tengas grandes ideas y muchas ideas te sugiero que las anotes todas y comiences por las más sencillas de implementar y en las que tú eres más EXPERTO.

Y ahora me dirás, ¿Cómo así Liliana? Si mira, en serio, para lograr tener un negocio exitoso hay que hacer muchas actividades de creación, compra, implementación, promoción, venta, postventa y si tienes demasiados servicios o productos andando puedes enredarte y no hacer nada bien. Más aún si estás comenzando con pocos recursos o tú solo, empieza con algo con potencial de venta, sencillo de implementar y en lo que tú tengas bastante conocimiento, seas experto.

Para definir que vendes, especifica lo mejor posible, ve al detalle de lo que quieres hacer, enfócate en las características especiales de tu producto o servicio, así estarás dirigiéndote a un nicho, en el que eres experto y te será más sencillo que te RECONOZCAN, que te prefieran; te dejo algunos ejemplos de definiciones correctas e incorrectas

DEFINICION INCORRECTA	DEFINICION CORRECTA
Vendo asesorías en cocina	Vendo asesorías en cocina colombiana online
Vendo servicios de marketing digital	Vendo servicios de marketing digital online: estrategia en redes sociales y e-mail marketing
Vendo víveres	Vendo víveres e insumos orgánicos, comestibles y de aseo personal
Vendo joyas	Vendo joyas artesanales hechas por los indígenas en Sur América, con materiales naturales.

Como ves las definiciones correctas especifican cómo es el producto o servicio, te proporcionan características claves de tu nicho y por ahí mismo te vas haciendo una idea de quién es tu cliente ideal.

Y habiendo dicho esto, pasemos al paso 3 para dar forma a tu idea

3. Aclara A QUIÉN vas a ofrecer este producto o servicio

Tener claro a QUIÉN le vendes, es uno de los factores críticos de éxito de tú negocio, y no es tan obvio ni tan claro. He tenido la oportunidad de trabajar para grandes empresas con mucho presupuesto para marketing y que en verdad no sabían a quién le vendían.

Pero eso no te va a pasar a ti, si sigues mis consejos. Para definir a quién le vendes debes pensar en ti mismo, cómo te interesaste en lo que vendes, qué sentías en ese momento, qué pensabas, por qué te atraía, etc. Es decir, tu cliente ideal eres tú mismo unos pasos atrás.

Igualmente debes pensar a qué género te quieres dirigir, a qué edad, a qué nacionalidad y ya esto dependerá de tus afinidades y facilidades.

Debes hacer una descripción muy completa de tu cliente ideal, especifica:

Quién es, qué hace, dónde vive, con quién vive, cuánto gana, cuál es su rutina, qué medios sigue, qué redes sociales frecuenta, qué pasatiempos tiene, cómo se divierte, qué le interesa, qué piensa, qué le motiva, qué le apasiona, qué siente, qué quiere, que miedos tiene, qué le preocupa, qué le duele, qué necesita, qué problema tiene, etc. Entre más lo conozcas más podrás llegar a su vida y formar parte de ella.

Para definir tu cliente ideal, puedes hacer una especie de historia teniendo en cuenta todo lo anterior y pensando en ti, cómo eras en ese momento en el que te interesaste en tu producto o servicio. Adicionalmente, para tener un resumen puedes hacerlo así:

QUE VENDES	TU CLIENTE IDEAL
Vendo asesorías en cocina colombiana	Mujeres, profesionales, que trabajan entre 25 y 35 años, que viven en Colombia, Chile, Ecuador.
Vendo servicios de marketing digital online: estrategia en redes sociales y e-mail marketing	Hombres y Mujeres de Latinoamérica, entre 20 y 40 años que trabajan para empresas y desean capacitarse
Vendo víveres e insumos orgánicos, comestibles y de aseo personal	Hombres y Mujeres, de Bogotá, que se preocupan por la salud, entre 25y 60 años.
Vendo joyas artesanales hechas por los indígenas en Sur América, con materiales naturales.	Mujeres de 18 a 25 años, latinoamericanas, interesadas en la cultura indígena, en la ecología y la naturaleza.

Una vez tengas tu cliente ideal puedes pasar al paso 4 para dar forma a tu idea de negocio:

4. Especifica CÓMO vas a ofrecer este producto o servicio

Esto significa qué canales de venta usarás para llegar a tu cliente ideal, nunca olvides en pensar en él o ella, tu cliente, en el momento de definir todos los aspectos de tu negocio.

Existen varias alternativas para entregar tu producto o servicio y todas tienen ventajas y desventajas según sea lo que estás vendiendo. Puedes vender en una tienda o espacio físico, puedes vender online, puedes vender a domicilio, puedes usar vendedores puerta a puerta o vendedores ruteros, vender por teléfono, etc.

Cual sea que elijas, piensa si a tu cliente le satisface ese canal, si le es fácil el acceso, si se siente cómodo usándolo, etc.

Iniciar un negocio online, sobre todo si es un servicio, siempre será una buena alternativa, si hay pocos recursos para invertir. Puede que no seas experto en este mundo online pero existen muchas alternativas para entrenarte online y una vez definas qué servicio quieres ofrecer y puedes ofrecer según tu experiencia, tus conocimientos, tu visión de vida, tus habilidades, a quién lo ofreces y cómo lo ofreces, puedes iniciar tu capacitación y entrenamiento.

De igual manera, de iniciar un negocio físico, debes pensar en tu cliente ideal al momento de elegir la ubicación, de elegir tu portafolio de productos, tus precios, etc.

Así que ahora puedes tener una definición más completa de tu negocio y ya va quedando con forma tu idea inicial. Adiciona a tu definición anterior el canal que usarás para entregar tu producto o servicio.

Último paso que debes seguir para dar forma completa a tu idea de negocio:

5. Especifica qué Beneficio Ofreces

El beneficio que ofreces no es lo mismo que el servicio o producto que ofreces. El beneficio se refiere a ese problema, necesidad o dolor que tiene tu cliente ideal, y que tú con tu oferta le puedes ayudar a resolver.

Un producto o servicio puede tener múltiples beneficios y dependiendo del que elijas, tendrás un nicho más acotado aún para tu negocio. Esto es bueno, entre más específico sea tu nicho o público al que te diriges, más fácil es posicionarte, especializarte, ser experto y reconocido, que es lo que quieres para poder convencer, convertir prospectos en ventas reales.

Para aclarar esto, voy a volver a los ejemplos anteriores:

QUE VENDES	TU CLIENTE IDEAL	CANAL	DOLOR/NECESIDAD /PROBLEMA	BENEFICIO
Vendo asesorías en cocina colombiana	Mujeres, profesionales, que trabajan entre 25 y 35 años, que viven en Colombia, Chile, Ecuador.	Online en una web	No tienen tiempo Quieren ser expertas	Recetas Prácticas Clase profesionales
Vendo servicios de marketing digital online: estrategia en redes sociales y e-mail marketing	Hombres y Mujeres de Latinoamérica, entre 20 y 40 años que trabajan para empresas	Online y clases presenciales	Quieren ser mejores en su trabajo Quieren ingresos extra	Genera dinero extra Consigue mejor salario
Vendo víveres e insumos orgánicos, comestibles y de aseo personal	Hombres y Mujeres, de Bogotá, que se preocupan por la salud, entre 25 y 60 años.	En una tienda física	Quieren comer saludable Apoyan a los agricultores orgánicos	Nutrición sin químicos Agricultores nacionales
Vendo joyas artesanales hechas por los indígenas en Sur América, con materiales naturales.	Mujeres de 18 a 25 años, latinoamericanas, interesadas en la cultura indígena, en la ecología y la naturaleza.	En una tienda física, a domicilio y online	Les gusta la exclusividad Apoyan lo ecológico y natural No tienen dinero para joyas caras	Joyas únicas Hechas de material natural Económicas

Tomando el primer ejemplo una idea de negocio con forma y estructurada debería quedar así:

Vendo asesorías online, de recetas fáciles y prácticas, de cocina colombiana, a mujeres profesionales que trabajan, que tiene entre 25 y 35 años, que viven en Colombia, Chile, Ecuador y que no tienen mucho tiempo para cocinar.

Como puedes ver este cuadro de ejemplo, resume varios tipos de ideas de negocios y al escribirlas de esta manera y en este orden puedes ya tener una idea estructurada de negocio, lista para seguir desarrollando tu plan de negocio.

De esta manera haz pasado de tener una idea que te daba vueltas en tu cabeza y de la cual tenías muchas opciones sin concretar y sin aterrizar, a tener una idea estructurada de negocio, y claridad para seguir avanzando, investigando, capacitándote, cotizando, etc.

Si te ha sido útil este pod cast, coméntalo en mis redes sociales Facebook e Instagram @emprendedcero, o escíbeme a emprendedecero@emprendedecero.com y cuéntame qué fue lo que te sirvió y qué más desearías saber para seguir estructurando tu negocio.

Tus comentarios me sirven para seguir ayudándote a ti y a otros emprendedores que quieren estructurar su negocio con bases sólidas.

Gracias por estar aquí conmigo, te deseo mucha claridad y persistencia.

Liliana