

E-book



Pablo Alvarado Cordero
Emprendedor



8 PARADAS

PARA CONSEGUIR EL

ÉXITO

Para ti: ¡Que estés persiguiendo tus sueños!
De: Un **emprendedor**

EN LA RUTA

DEL EMPRENDIMIENTO

E-book

8 PARADAS

PARA CONSEGUIR EL

ÉXITO

Para ti: ¡Que estás persiguiendo tus sueños!
De: Un **emprendedor**

EN LA RUTA

DEL EMPRENDIMIENTO



Pablo Alvarado Cordero
Emprendedor

Conociendo el SUEÑO...

El mundo se mantiene en constantes cambios dentro de una sociedad que se adapta cada día. La poderosa llegada de los medios electrónicos y los avances tecnológicos en general han significado grandes cambios en la vida de todos nosotros, en lo que nos rodea.

Muchas palabras nos llegan a nuestros oídos, entre esas el llamado “Emprendimiento”. Pero, ¿sabemos realmente cómo llega este concepto a nuestras vidas y cómo se propone a cambiarlas?

A pesar de que definir un momento exacto de cuándo surgió resulta bastante complejo, nos podemos enfocar en hechos sencillos sin especificar fechas ni lugares exactos.

Lo cierto es que hemos tenido la respuesta durante años, pero es en este momento en el que podemos titularlo, pues la historia nos ha mostrado una causa simbólica y significativa para el hombre para realizar esto, por lo que, desde la invención de la rueda, del teléfono, de la máquina de escribir, podemos estar hablando de un hombre emprendedor.

Sin embargo, sí es una realidad que ha evolucionado con el paso de los años. Se trata de un progreso del hombre en el cual se representan diferentes percepciones para construir procesos financieros y estratégicos.

Entonces

¿Estamos listos para definir qué es el emprendimiento?

Se trata de toda idea extraída del pensamiento humano que puede llegar a cambiar vidas, y solo es un emprendimiento como tal en todo el sentido de la palabra cuando se hace de este proyecto o visión, un eco que alcanza a todos los estratos sociales, y así se posicionan como parte de una cultura que representa esta idea. Además, pretende ir de generación en generación.



Pablo Alvarado.

Es un chileno emprendedor con 20 años de experiencia en la industria de telecomunicaciones y tecnología, nacional e internacional.

Gracias a sus diferentes cargos desempeñados, fundó su primera empresa en el 2005, que fue un fondo de inversión para invertir a largo plazo en los diferentes proyectos que pensaba desarrollar.

Además, ha fundado más de 5 empresas internacionales, relacionadas al marketing y la tecnología, en diferentes países de LATAM, teniendo la oportunidad de vivir en 5 países. Además, es asesor internacional en Transformación Digital.

Pablo es Ingeniero Civil Industrial de la Universidad de Santiago. Su experiencia está relacionada a la gerencia general, marketing, ventas, servicio al cliente, junta directiva y mentorías.

“Es difícil derrotar a un
emprendedor que nunca se rinde.
Mantente fuerte”

Pablo Alvarado

Emprendedor serial tecnológico

¿Eres de los que ha pensado
en emprender para mejorar
o lograr alguna meta, pero no
tienes idea de cómo?

¡No puedes parar de leer!

Guía Rápida

Primera parada

El sueño 9

Segunda parada

La idea 15

Tercera parada

El equipo 21

Cuarta parada

El financiamiento 29

Quinta parada

El producto 36

Sexta parada

El lanzamiento 39

Séptima parada

El error 43

Octava parada

El éxito 47

“Busca lo que te gusta hacer y
conviértelo en tu trabajo. Ese será
un gran paso para cumplir tu sueño”



El Sueño

>>>>

Primera parada



- ¿Deseo emprender?
- ¿Cómo materializo mi sueño de crecimiento e independencia económica?
- ¿Por dónde puedo comenzar?

Estas resultan ser las preguntas más comunes que nos hacemos cuando pensamos en crear un emprendimiento.

Seguramente todos en algún momento en nuestra vida hemos soñado con tener una empresa, un negocio propio que cumpla todas nuestras expectativas para convertirnos en nuestro propio jefe, manejar nuestro tiempo, obtener libertad económica merecida, entre otros aspectos. ¿No?

Lo malo es que resulta ser solamente un sueño del que luego despertamos y parecemos estar decepcionados de nuestra realidad. “Poner los pies en la tierra nunca había resultado tan duro” habrás pensado mil veces.

Muchos a nuestro alrededor seguramente nos dicen que la vida de empresario es casi glamurosa, que la suerte solo la tienen algunos.

¡Pero no te preocupes! ¡Que nada te desalente! ¡Tú también puedes hacerlo!



Lo cierto es que esta gente no sabe o no se quiere enterar de que el empresario alguna vez tuvo el mismo sueño que ellos, pero lo que lo diferencia es que este se esforzó para cumplirlo. No se puede correr sin gatear. Es importante que sepas también que antes de llegar a obtener éxito es necesario pasar por muchos fracasos, tropezar no es un mal inicio.

No es raro admirar y ver a los empresarios o emprendedores en los medios masivos de comunicación como “dioses”, y seguro tiras un comentario como: “¡Qué suerte tiene!” “¿Qué habrá hecho para llegar hasta allí?”

Pero con este valioso manual tú mismo podrás llegar hasta la cima de lo que deseas alcanzar. Dejarás de idealizar a los demás y podrás construir tu propio negocio. Lo importante es que SUEÑES. Sueña en grande. Ese es el primer paso, pues cuando hablamos de EMPRENDER, sin importar en lo que sea, tenemos que empezar por imaginarnos qué es lo que queremos lograr.

Soñar conforma todo el proceso creativo que le tienes que poner a tu futuro emprendimiento, pues te dará una visión de algo que no ha ocurrido pero que al tenerlo en la mente te prepara para enfrentarlo.

Al empezar tu proyecto o actividad económica propia a través del emprendimiento, debes imaginar cómo sería tu vida o cómo se transformaría cuando logres alcanzar tu meta. Y no hace falta poner limitaciones ni barreras, solo pensar en las posibilidades.



Y sí, comienzan los peros. “Pero no tengo dinero”, “pero no tengo tiempo”, “pero no sé cómo hacerlo”, entre otros. Solo no dejes que te dominen.

¿A qué nos referimos con fortalezas?

Con alguna capacidad intelectual, artística, creativa o simplemente un área que manejes y conozcas muy bien.



¿Qué aspecto NO debemos dejar a un lado?

Que también pienses en ti. Que sea una actividad que te resulte grata, pues recuerda que es en tu emprendimiento donde pondras todo de ti para lograrlo.



Los recursos son sumamente amplios

Existen muchísimos a tu disposición, que incluso suelen ser de bajos costos. Solo tienes que dedicarle tiempo a tu búsqueda. Aprovecha el Internet y cada medio que puedas utilizar para encontrarlo.



Recomendación

Para que tengas éxito en todo lo anteriormente mencionado con la primera parada “El sueño” te aconsejo buscar un lugar tranquilo en donde puedas sentarte cómodamente y sin compañía, tomando apuntes en lápiz o papel, o si lo deseas en algún dispositivo electrónico. De esta manera, podrás ir esbozando tu sueño.

“La idea no es del que la tiene
sino del que la hace”



Estoy seguro que ustedes, al igual que yo, en algún momento de nuestras vidas hemos sido capaces de decir con convicción: TENGO UNA IDEA. Todos tenemos sueños de distintos tipos y eso es precisamente lo que hace que cada emprendimiento sea ÚNICO.

La misma puede ser de cualquier índole y tan personal y original como cada individuo. Puede tratarse de una idea de negocio, una idea para mejorar la producción de leche, una idea como recorrer el mundo, una idea de cómo hacer para llegar más rápido al trabajo, una idea de cómo cerrar un paragua hacia arriba. En fin, cualquiera que se nos pase por la mente.

Lo cierto es que todos tenemos la capacidad de generar ideas. De hecho, les aseguro que, durante el último mes, más aún en los últimos 15 días por lo menos una idea se les ocurrió. Idea que, insisto, no tiene por qué ser o estar relacionada a un negocio.

En conclusión:

“Todos podemos generar ideas cada día”

Ahora bien, si nos vamos al mundo de los negocios que seguramente es lo que te estás preguntando en este momento, las personas que son emprendedoras y también los empresarios llevan mucho tiempo generando ideas de negocio, pues ya su cerebro está adiestrado para esto.

¿Qué quiere decir esto?

Que son ideas que les fluyen en forma natural, diferenciándolos del resto el hecho de que inmediatamente detectan oportunidades.

Existe una teoría que dice:

“Si tienes más de 10.000 horas practicando algo te vuelves un experto”

Les puedo asegurar que, por ejemplo, los deportistas élite y los músicos, antes de cumplir 20 años de arduo trabajo ya habían pasado las 10.000 horas de entrenamiento especificadas en esa teoría.

¿A dónde voy con esto?

Que, si tú llevas años generando ideas, pensando siempre en qué inventar, buscando constantemente alternativas a lo que sea que se te presente; en algún momento te convertirás en un experto nato. El cerebro del ser humano es extraordinario. Si lo entrenas para algo, él siempre responderá de manera positiva a esos estímulos y creará una rutina constante para ello.



Anécdotas de mi niñez

Cuando yo era pequeño era bastante travieso, por no decir indisciplinado. Para más remate estaba en un colegio de curas, por ende, eran súper estrictos en todo, como ya se imaginarán. Siempre estaba castigado, y la penitencia de los curas era que debía quedarme después de clases y aprenderme poesías u hojas de libros de memoria. Las primeras veces me costó un montón, tardaba horas en poder realizar la actividad con éxito.

Como siempre las travesuras eran grandes, eso hacía que por lo bajo siempre fueran mínimo 3 hojas para estudiarme. Después de un tiempo, por no decir años, el memorizar los textos cada vez me ocupaba menos tiempo. Tanto fue que muchas veces me dedicaba hacer otras cosas durante el castigo para que los curas no se dieran cuenta que ya ese tipo de castigo no generaba ningún sufrimiento por estar aprendiendo cosas de memoria. Quizás sin querer, me hicieron un gran favor.

En resumen y a lo que quiero llegar es que acostumbré a mi cerebro a aprenderse cosas de memoria en un corto tiempo, lo que generó que me convirtiera en un experto en esa nueva habilidad adquirida.

Entonces, si cada uno de nosotros está todo el día pensando en oportunidades de negocio, vas a tener la capacidad de tener ideas o detectar oportunidades de negocio donde los demás no pueden verla. Ya ahora sabes que es un proceso que realiza tu cerebro en perfecta complicidad contigo.

Esto es recién la primera etapa para poder tener una idea de emprendimiento clara, la segunda es poder tener la capacidad de análisis y autocrítica de lo que se te va ocurriendo. Tienes que ser capaz de poder partir con una idea y llevarla a que sea una realidad.

Profundicemos un poco en esto

Cuando tengas algo que piensas que puede volar, y no es un pájaro, después de haber descartado muchas alternativas, cuéntaselo a las personas que conoces y que sean de tu confianza.

Cuando realices esta tarea, por favor no te desanimes, porque el 90% de la gente te dirá: **“WHAT? ¡Eso ya está hecho!” “No veo dónde hay negocio ahí” “¿Estás seguro que es una buena idea?” “No va a funcionar!” “¡Uhhhh! Necesitas un montón de dinero para hacer eso, mejor olvídalo”**

Como pueden verlo y hasta sentirlo, esto es peor que te tiren un balde de agua fría. ¡Pero nada termina aquí!

Lo cierto es que solo un porcentaje muy pequeño de los individuos con quienes desees compartir tu idea, te podrá realizar críticas constructivas y tratarán de ver el lado positivo para apoyarte.

Sin embargo, no es para volverse loco como ya te comenté durante este capítulo. Lo importante es que empieces a controlar tu cerebro y tu mente para crear ideas fantásticas. Lee, instrúyete, investiga y profundiza de la manera que quieras en lo que imaginar.

Te recomiendo tomar tiempo especial para pensar en este punto. Toma algo que te guste, relájate de la manera que más te apetezca y empieza a conformar el boceto de tu idea de negocio.



“Es mejor ser dueño del 10% de algo que vale 100 que ser dueño del 100% de algo que vale cero”



El Equipo

>>>>

Tercera parada



Esta es una de las paradas favoritas que más me gustan de este recorrido, y es que muchos hemos escuchado durante nuestra larga o corta vida que “varias cabezas piensan mejor que una sola”.

¿Has realizado equipo alguna vez durante una situación en particular?

Los equipos unidos pueden ser invencibles y todo trabajo en conjunto es mejor que un trabajo individual. Pero la realidad es que resulta todo un reto para un emprendimiento armar un equipo multidisciplinario.

Si somos emprendedores y tenemos un proyecto ambicioso y de cierto tamaño, seguramente ya te habrás dado cuenta de la cantidad de trabajo, conocimiento y responsabilidad que se necesita para lanzar con éxito tu genial idea.

Por lo general tienes que rodearte de profesionales que sepan más que tú en cada área, y a veces convencerles de unirse a tu gran proyecto. A esto es a lo que se llama formar equipo. Te recomiendo también tener un líder. Con esto, creo que nos queda a todos claro la importancia de tener un equipo de trabajo conciso y proactivo para realizar nuestro o nuestros sueños.

Lo que yo he podido aprender durante todos estos años creando equipos es que lo primero que debemos de hacer es estar claros para qué somos buenos cada uno, ya que esto es clave para poder armar un equipo de ensueño.



Cada individuo contiene una característica, habilidad o destreza que lo hace único, y este es el poder que tendrá la conformación del grupo de trabajo. Sobre todo, para la distribución de tareas.

Un equipo, para mí, es como los engranes de una maquinaria. Todos cumplen una función y se acoplan en forma perfecta para que la máquina funcione a la perfección. Así que conocerse a sí mismo es fundamental.

En otras palabras, conseguir a las personas que complementen las capacidades que yo no tengo y que formarán parte de mi grupo de trabajo.

- Por ejemplo, si yo soy bueno en finanzas y quiero sacar adelante una idea tecnológica, debo de buscar al especialista técnico que me ayudara.
- Otro ejemplo, si yo soy el genio tecnológico y tengo una idea, deberé buscar a la persona comercial y de producto para que me puedan ayudar a aterrizar mi proyecto correctamente.

En lo personal yo soy bueno generando ideas de negocios, buscando oportunidades en cosas cotidianas, analizando mercados y así busco dónde puede haber oportunidades. En resumen, estoy en la búsqueda constante del nuevo negocio que debo de lanzar.

Como tengo claro cuál es mi fortaleza, tengo súper claro qué equipo debo de buscar cada vez que tengo una idea de negocio o una oportunidad que puedo aprovechar.

Les recomiendo lo que para mí es básico: poder contar siempre con un genio en tecnología. Una máquina en temas de producto y ventas, y dependiendo de la complejidad del negocio, siempre es bueno tener alguien bueno con los números, como un financiero.

Esto es lo que yo considero es un equipo básico puedes colocar eso en colorcito para arrancar cualquier startup con el proyecto que sea. Luego, se estarán completando las otras áreas operacionales de una empresa, lo que dependerá del crecimiento que esta pueda tener.

Ahora que ya tenemos un poco más claro qué es lo que debemos buscar para tener un pequeño equipo, la asignación es ahora hacer que esto pase, que es una de las cosas más complicadas para una startup.

¿Sabes qué es un Startup?

“Startup es una gran empresa en su etapa temprana; a diferencia de una Pyme, la Startup se basa en un negocio que será escalable más rápida y fácilmente, haciendo uso de tecnologías digitales”

Las cosas que nos pasan por la mente en este momento son, como, por ejemplo:

- Conozco la persona que me puede ayudar, pero no tengo plata para pagarle. Ya está trabajando.
- No se va a mover

Y así un listado gigantesco de peros.

Si tienes el dinero suficiente el camino puede ser más rápido, debido a que es solo buscar a la gente, contratarle y pagarle lo que corresponde a precio de mercado y quizás un poco más.

Pero como esto no pasa ni el 5% de los casos, sobre todo en el tema de los emprendimientos, el camino resulta ser un poco más engorroso, y aquí entra la creatividad de cada uno junto al poder de convencimiento que podamos tener para subir a la gente al bus de la ruta del emprendimiento.

Lo que yo he usado durante muchos años es buscar la gente que necesito. De esta manera procedo a venderles el proyecto, convencerlos, persuadirlos y ofrecerles una participación del negocio.

Con esto estoy diciéndoles que, personalmente, opto por tener socios de aventura en esta magnífica ruta.



¿Por qué me gusta hacer esto?

Porque muchas veces las personas que necesito, ya tienen un trabajo. Lo que genera que tengan su propio precio. Costo que seguramente será muy difícil de pagar en un principio, por ende, les ofrezco participación e involucramiento en el proyecto.

¡Y esto es solo una parte! Pues cuando lo tengas convencido le dirás que no levas a pagar ni la mitad de lo que gana ahora mismo. Tampoco te desanimes en este punto, porque acá muchos van a saltar del bus de la ruta y no les va a importar a la velocidad a la que ya vaya el mismo.

Todos estos posibles escollos que aquí te presento es todo lo que tiene que atravesar un equipo de personas trabajando en equipo, lo que deriva el principal obstáculo a resolver: la gestión y resolución de los conflictos en el grupo.

La vida del equipo de trabajo y los resultados que obtengan estarán en gran medida atados a la capacidad que tengan, como grupo, de resolver los conflictos que surjan, ya sean de comunicación, de roles, de asignación de tareas, entre otros.

Por todo esto, es muy importante la planificación, en todos los aspectos, desde cómo se debe conformar el equipo de trabajo, las tareas a desarrollar, los objetivos a alcanzar y hasta la evaluación de los resultados posteriores y



su consecuente realimentación pertinente.

Como pueden ver formar un equipo no es una tarea fácil en un Startup, pero créanme que sí se puede. Yo estoy convencido que la mejor forma de arrancar un proyecto es buscando buenos socios que complementen tus capacidades, te den las que te faltan y como ya mencioné, estar dispuesto siempre a dar parte del negocio.

Todo por una buena causa. Teniendo un buen equipo de trabajo con las responsabilidades bien distribuidas, se reduce considerablemente los riesgos que puedan presentarse.

“La mejor forma de hacer negocios es con dinero ajeno”



El Financiamiento

>>>>
Cuarta parada



¡Hablemos un poco de números!

Esta es una de las paradas más difíciles de llegar en este recorrido por la RDE. Esta se encuentra en el borde de un acantilado y la subida para llegar está bien mala, llena de hoyos y en cualquier momento te caes del bus de la ruta del emprendimiento.

¡Pero no se asusten! Realmente en este punto es donde empieza lo bueno de la RDE y donde comienza a tener sentido la idea que tuvimos y el equipo que montamos. Todo se va materializando.

Como todos sabemos el dinero no crece en los árboles ni podemos obtenerlo fácil porque está tirado por la calle. Pero también existe una gran realidad que nos proporciona un abanico de posibilidades: sabemos que hay mucho dinero en el mundo, pero hay que saber dónde buscarlo y cómo pedirlo.

Si queremos pasar de esta parada número 4, lo primero que debemos tener en cuenta son un par de aspectos críticos para llevarlo a cabo.

Lo primero que tenemos que tener para salir a pedir dinero, chavos, money, billetes, verdes o como los quieras llamar; tenemos que estar súper claros la idea de lo que queremos, si es un producto o servicio.



¿Realizaste tu business plan?

Es hora de elaborarlo, no importa si es grande o pequeño.



Pero con los supuestos básicos de la idea, conocer el modelo de negocio, ingresos, costos, visión, misión, comercialización, toma de distintas decisiones, entre otros aspectos; es lo que te llevará a estar lo mejor preparado posible a todas las preguntas que te van a realizar los distintos inversionistas o bancos.

¡En resumen mis futuros emprendedores!

Debemos de haber hecho la tarea de un plan de negocios, que de hecho puede ser una subparada de esta estación número 4.

Unos consejos importantes para el plan:

Yo generalmente ocupo una estructura súper simple para desarrollarlo. Es decir, algo que no tiene muchas hojas de presentación ni es una memoria, pero a la vez es bastante compleja porque toca puntos que son básicos en todo plan de negocio.

La estructura de presentación que yo he utilizado durante muchos años para arrancar los distintos negocios que he lanzado es:

- Detectar el Problema
- Detectar la oportunidad
- Definir el Mercado
- Definir tu visión y misión
- Establecer la cadena de valor
- Definir el Modelo de Negocio
- Las necesidades de financiamiento
- Análisis de la Competencia



Como pueden ver son 8 puntos, los mismo que nuestras 8 paradas de nuestra RDE.

Estoy seguro que todos ustedes han escuchado alguna vez todos estos términos, pero acá lo importante es poder aterrizar nuestra idea en blanco y negro, lo que ayudará a validar su idea.

Tengan muy presente que, para un Startup, el plan de negocios es algo vivo que debemos de estar mirándolo y cambiándolo durante un buen tiempo.

¡Ya te darás cuenta!

Con esto ya confeccionado y preparado, deberíamos salir a buscar financiamiento:

Te puedo recomendar múltiples modelos, como, por ejemplo:

1. Capital Propio
2. Créditos Bancarios
3. Las tres F (Friends, Family and Fools)
4. Instituciones de Gobierno
5. Concursos de Startup
6. Ángeles Inversionistas
7. Venture Capital

Se los puse en el orden que, por lo general, yo salgo a buscar financiamiento para mis proyectos, cada uno de estos puntos tiene su complejidad, pues algunos te piden garantías, otros te dan el dinero sin pedirte nada y otros te piden participación de tu empresa.

¿Te estás preguntando qué es lo realmente importante en todo esto? Pues simplemente que tenemos que estar claros y dispuestos a ceder participación de nuestra empresa si salimos a buscar financiamiento para nuestra idea.

¡Ya estamos a la mitad de nuestro recorrido!

Esta es una cuesta bastante pronunciada y al costado de un acantilado, pero ya en este punto lo que queremos es seguir avanzando.

Si tienes una idea, un buen plan, un buen equipo y 100% seguro que el dinero lo van a conseguir, es UN GRAN PASO. Sin embargo, no olvides que en los próximos meses se abrirán y se cerrarán muchas puertas

¿Qué te recomiendo?

Estipular un plazo para lograr el financiamiento que necesitan para poder arrancar y poder sacar el mínimo producto viable. Lo que quiere decir que no pretendan salir a pedir millones de dólares, porque eso sí que no lo lograrán.



Recuerden: necesitan el dinero para poder validar la idea, poder desarrollar el producto o servicio y desplegar. Una vez que realizaron esto y vieron que el producto tiene tracción, pueden seguir pensando en otras rondas de financiamiento.

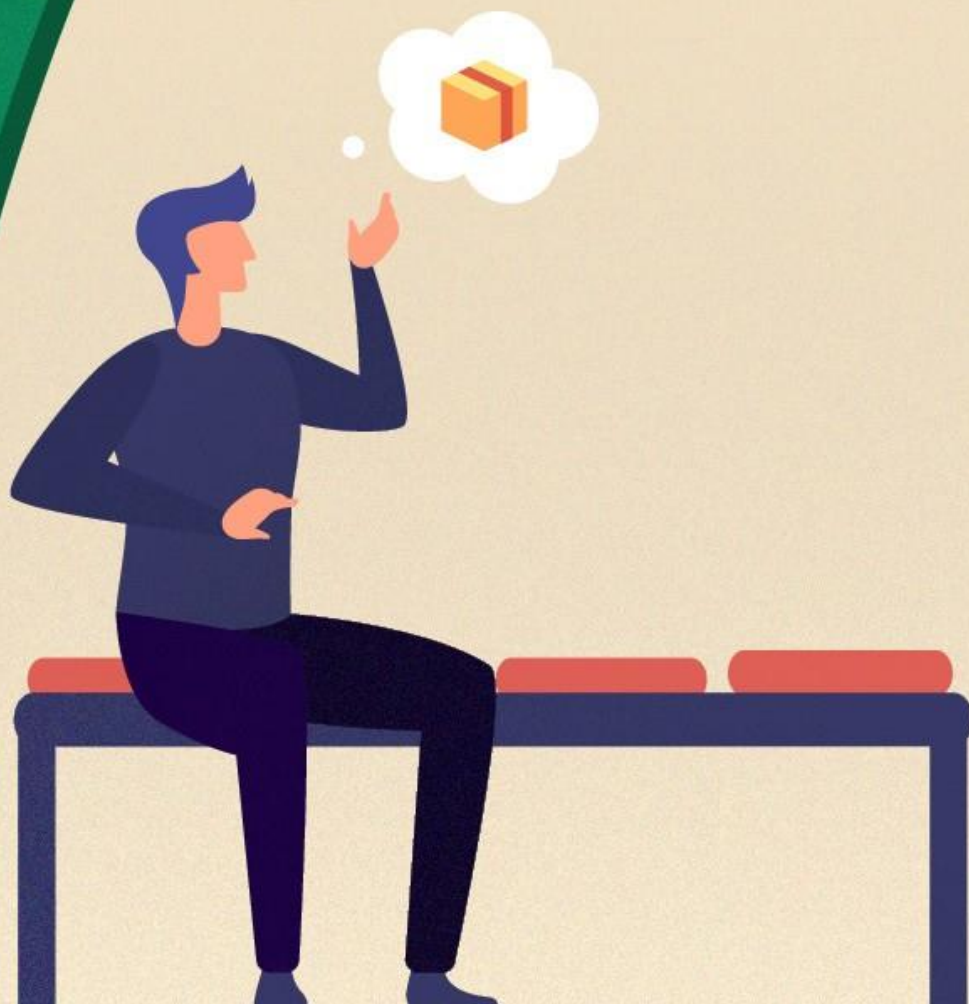
Esta primera ronda es a lo que se le conoce como CAPITAL SEMILLA.



“Lo perfecto es enemigo
de lo óptimo”



El Producto



>>>>

Quinta parada

Después de haber logrado subir esta pequeña colina, tenemos un camino con una pequeña pendiente de bajada. Eso no quiere decir que será fácil esta etapa porque de hecho es una de las más críticas, pero depende 100% de nosotros.

¡Nosotros creamos el producto! Así que, que salga bien y a tiempo, está en nuestras manos.

Después de haber analizado la idea, armado el equipo, haber logrado levantar dinero para poder financiarnos, tenemos que cumplir nuestra promesa a los inversionistas de desarrollarlo que prometimos.

Los plazos que yo recomiendo para esto son entre 3 a 6 meses como mucho poder tener un producto en la calle y poder validar nuestra idea.

Si se van a tomar más de ese tiempo para poder sacar un mínimo producto viable, están perdiendo su tiempo, mejor que se bajen de este recorrido y se regresen caminando.

Los productos tecnológicos son de rápido desarrollo y es importante poder salir pronto y poder validar, porque si las cosas no funcionan como esperábamos, debemos de rediseñar el producto y salir a buscar nuevamente la respuesta por parte de los usuarios.



Si toman mucho tiempo en desarrollar, lanzar y luego ajustar se van a quedar sin dinero y los problemas se verán mucho más grandes de lo que son.

¿Sabes qué metodología se utiliza en la tecnología? Se llama la metodología de Scrum.

Scrum está especialmente indicado para proyectos en entornos complejos, donde se necesita obtener resultados pronto, donde los requisitos son cambiantes o poco definidos y donde la innovación, la competitividad, la flexibilidad y la productividad son fundamentales.

Con esto podemos sacar un producto rápidamente, y si es una plataforma tecnológica o aplicativo, se van realizando reléase de lanzamiento. Así funcionan la gran mayoría de aplicaciones que seguro ustedes tienen en su teléfono Smartphone.

Solo tienes que aventurarte a buscar CUÁL ES TU PRODUCTO Y DE QUÉ ÍNDOLE. Procede a la investigación y sigue los pasos que te puntualicé en este capítulo de la RDE.



“Todo lo que planificaste para el lanzamiento no está ni cerca con la realidad, debes tener la capacidad de ajustar y moverte rápido para lograr resultados esperados”



El Lanzamiento



>>>>

Sexta parada

¿Estás listo para el lanzamiento?

¡Sí! Hemos pasado meses difíciles, pero lo hemos logrado. El esperado lanzamiento de nuestro producto ya está listo.

Estamos ansiosos por tener los resultados que presupuestamos en nuestro Business Plan.

Tantas horas de trabajo, discusiones, pensamiento analítico y evaluaciones... Estamos viendo la luz al final del túnel.

1. No estás ni cerca de lo que pensaste que sería
2. Estás mucho mejor de lo que planeaste

En todos los emprendimientos que yo he lanzado y en muchos de los que he visto y analizado, un gran porcentaje se queda en la primera posibilidad, no están ni cerca de lo que planificaron.

¡No te asustes, viene una etapa estresante!

Te das cuenta que todos los meses que estuviste trabajando no están dando los frutos que pensabas que darían. Pero les diré algo: ahora recién comienzas a sembrar, todavía falta mucho para que puedas cosechar.

Cuando uno planta un árbol, no espera que, de frutos en forma inmediata,



¿cierto? Sabes que tiene un proceso adicional al que tienes que darle mucho cuidado para que cuando le corresponda dar frutos, los de.

El lanzamiento de un producto, servicio o empresa es igual. “El lanzar” no significa que el trabajo está culminado, más bien recién comienza.

CUIDADO: Debes estar atento a la respuesta de los clientes, al funcionamiento del producto. Tienes que estar claro que te debes de mover rápido si tienes que optimizar el producto, ajustarlo que tengas que ajustar para terminar con el producto que la gente quiere.

¿Qué te aconsejo aquí?

Escucha a tus clientes, ten la mente abierta y optimiza en el menor tiempo posible.

Los resultados que querías obtener, no los tendrás en forma inmediata. Ya deducirás que hay que estar preparado para esto. ¡Pero no te puedes dar por vencido en esta parada!

Muchos de ustedes van a preferir quedarse aquí, ya que después de tantas horas trabajando y queriendo celebrar por los excelentes resultados que esperaban, no lo podrán hacer.

Los que queremos es continuar en la RDE. Sabemos que esto no sería nada



de fácil. Llegar aquí costó, pero la ruta no ha terminado.

Debemos analizar los resultados y analizar qué cosas podemos mejorar y seguir en el proceso de optimización hasta lograr los resultados que deseamos tener.

Acabamos de meter nuestro bus en un camino que tiene una neblina que no te deja ver más lejos que tu nariz. Pero como te digo, ite tienes que seguir moviendo!

Tenemos muy claro que en algún momento la neblina debe de terminar, pero si nos quedamos quietos, siempre estaremos en el medio de la tempestad. ¡Muévete, ajusta, cambia, continúa! No puedes retroceder, solo avanzar.



“Ten presente que para
conocer el éxito, primero
debes conocer el fracaso”



El Error



>>>>

Septima parada

¡No te asustes con el Título! Todo es parte del proceso.

Un alto porcentaje de los emprendimientos, una vez que se lanza el producto, nos llevan a darnos cuenta que no estamos teniendo los resultados esperados y que lo que pensábamos que funcionaría comienza a tener fallos y errores.

Sabemos que el bus está en la neblina como lo hablamos en el capítulo anterior. Nos estamos tratando de mover, pero nos cuesta, por más que tratemos nos movemos lento y pareciera que nos estamos quedando sin gasolina.

Seguramente te darás cuenta que hay cambios que hacer en torno a la forma y estructura de nuestros productos para poder salir de esta tiniebla y retomar el camino de la RDE para llegar a la siguiente parada.

Esto puede significar que debes hacer ajustes serios en lo que tanto pensaste y desarrollaste.

Nos equivocamos, cometimos un ERROR en el producto... ¡Sí! Pero hay que pivotear lo que tenemos y comenzar a buscar nuevamente la ruta correcta para salir y retomar nuestro camino al éxito.

¿Recuerdas lo que aprendiste en la tercera parada “El equipo”?

Pues en esta etapa donde están las personas que necesitas para salir hacia adelante. Los inversionistas que invierten en tu empresa lo hacen por el equipo que presente, confían en ustedes y presumen que serán capaces de sacar arriba lo que pensaron.

Por otra parte, saben que tendrán la capacidad de ver que lo que lanzaron, no funcionó como lo pensaron pero que tendrán la suficiente fuerza y madurez para cambiarlo.

Cometimos un error con lo que pensamos, fracasamos, pero tenemos la capacidad de incluso mejorar lo que pensamos al inicio. Se trata de redefinir lo que deseamos y, si es necesario, desarrollar un nuevo producto y completar nuevamente las rutas faltantes de forma acelerada hasta llegar acá.

Curioso

Muchas empresas comienzan con una idea, pero terminan siendo exitosas con otra totalmente distinta. Y es porque su equipo tiene la capacidad de adaptarse y entender que deben superar cada obstáculo para saborear el éxito.



“El éxito es para todos,
pero solo unos pocos están
dispuestos a buscarlo”



¡Llegamos al final del recorrido!

Llegamos a nuestra última parada.

La hemos pasado extraordinario, ¿no es así?

Hemos aprendido mucho sobre emprendimiento, le dedicamos horas de trabajo a sacar adelante nuestro sueño de ser emprendedor, de aterrizar una idea en un producto y en un lanzamiento, tener clientes, generar ingresos, hacer que nuestra empresa y nuestros empleados vean que Sí se puede construir algo desde cero.

¿Que no ha sido fácil? Ya vimos que no. Pasamos apuros en nuestra parada sexta y séptima, pero logramos darle vuelta a la situación, pudimos mejorar nuestro producto o lo tuvimos que cambiar completamente; pero ya estamos teniendo tracción, estamos teniendo clientes e ingresos.
¡BRAVO!

El poder validar que tu idea está teniendo resultados es súper gratificante, pero no pierdas de perspectiva que esto es solo una parte de tener un negocio y llevarlo a que sea rentable.

Ahora mismo ya estás generando ingreso así que debes realizar los ajustes necesarios de tu plan y debes de buscar el punto de equilibrio para luego acudir a la rentabilidad.



Ahora vienen otro tipo de complicaciones, más bien operativas y de gestionar un negocio. Tienes que estar claro que la meta es poder ganar dinero.

Si estás manejando tu empresa, ahora serás un empresario.

Quedó atrás la etapa de emprendimiento. Todo buen empresario debe de tener claro que los negocios deben ser rentables y todos queremos ganar dinero.

Así que en esta nueva etapa tendrás que desarrollar otras habilidades de administración, pensamiento estratégico, planificación, manejo de gente, entre otras cosas más.

¡Felicidades nuevo emprendedor!

Si quieres seguir aprendiendo mucho más sobre emprendimiento, La RDE te espera en su canal de YouTube.

Encontrarás contenido variado para afianzar tus conocimientos y para seguirte apoyando en tu camino al éxito.



Seguimos sosteniendo tus pasos emprendedores en nuestra página web donde encontrarás más información.

También podrás enterarte de las futuras conferencias donde los Speaker hablan de sus emprendimientos, contándonos sus éxitos, fracasos y mostrando cómo comenzando de cero se pueden llegar a generar millones de dólares en ingresos

www.rutadelemprendimiento.com

“El **éxito** es como un tren,
todos los días pasa,
pero si no te subes tú,
se subirá **otro**”



Ruta del

Emprendimiento