



TRABAJE MENOS

# GANE MÁS

7 CLAVES PARA INICIAR Y DESARROLLAR SU NEGOCIO

## **TRABAJE MENOS GANE MÁS: 7 CLAVES PARA INICIAR Y DESARROLLAR SU NEGOCIO**

“¡Trabaje menos, gane más!

Es una llamada fuerte y sonora que motiva a miles de personas cada año a convertirse en emprendedores. Sin embargo, si no sabe lo que está haciendo, puede transformarse, de buenas a primeras, en “duerma menos, trabaje más”.

Pero, en su caso, no tiene que ser así.

Convertirse en un emprendedor exitoso tiene su origen en cómo piensa con respecto al dinero, los negocios y sobre usted mismo. Si adopta la actitud correcta, estará en el camino hacia el éxito a largo plazo. Sin embargo, si mantiene las formas de pensar de los pobres y la clase media, siempre descubrirá que sus sueños están más allá de su alcance.

Ya sea que está comenzando a desarrollar su negocio o que intenta hacerlo, considere estas 7 claves y estará en el camino a trabajar menos y ganar más.

### **La pasión antes que las ganancias**

Se sobreentiende que no puede pagar sus facturas con entusiasmo, pero los emprendedores más exitosos saben que si no se apasionan por su negocio, no lo lograrán.

En general, las personas se convierten en emprendedores porque no quieren tener un jefe. No quieren estar atascados en un cubículo por el resto de sus días. Quieren salir de la Carrera de ratas. Desgraciadamente, solo decidieron lo que no quieren. Estas son personas que escapan de algo. Les falta pasión.

Las personas con pasión corren hacia algo.

Como emprendedor, habrá más días duros y noches largas de los que le importará contar. Sin embargo, si pasa esos momentos con un propósito determinado, algo notable sucederá. Tendrá la fortaleza para abrirse camino. Su necesidad de satisfacer su pasión será mayor que cualquier obstáculo con el que se pueda encontrar.

Entonces, ¿qué sucede con la compañía que fabrica cajas de cartón? ¿Alguien piensa que el fundador tiene pasión por la fibra corrugada? Probablemente, no. En casos como este, la pasión del emprendedor simplemente es ser un emprendedor. Disfrutan del entusiasmo de fabricar algo de la nada y ponerle su sello. Para personas como estas, las ganancias son más una forma de mantener el marcador que de mantener un negocio a flote.

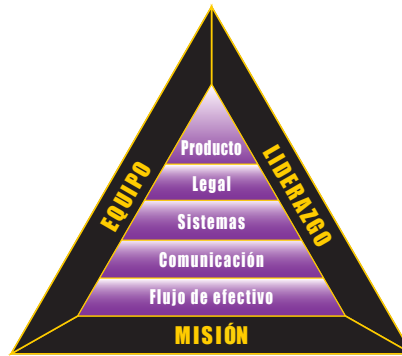
Por lo tanto, ya sea que su pasión esté en lo que vende o en desarrollar un negocio, si conoce cuál es su pasión, el dinero aparecerá.

## Desarrolle un negocio, no un producto

Los pasillos del capitalismo están contaminados con excelentes productos que nunca lo lograron. En cambio, otros negocios parecen encontrar el éxito pese a su producto.

Mientras que muchos futuros emprendedores tienen una “excelente idea”, pocos tienen el negocio y las habilidades financieras para financiar esa idea y hacer que funcione. Si usted planifica desarrollar un negocio exitoso, necesita pensar en su negocio en su totalidad

y no solo en el producto. Evaluar su negocio con respecto al Triángulo D-I garantiza que usted represente todo lo que incluye un negocio exitoso. Misión, Liderazgo y Equipo son los tres lados del Triángulo D-I y brindan estabilidad para el negocio. Los “procesos” internos del Triángulo D-I son el Flujo de efectivo, las Comunicaciones, los Sistemas, el Área legal y el Producto. Se debe administrar cada uno de estos 5 niveles de forma constante.



Como persona, no necesita saber todo sobre cada pieza del Triángulo D-I, pero sí necesita contar con un equipo y con los recursos para que le den opiniones e información calificada. Desgraciadamente, muchos emprendedores intentan ahorrar dinero haciendo todo ellos mismos. Creen tanto en su producto que piensan que el producto solo abarcará una multitud de pecados comerciales.

Como Robert destacó, cualquier persona puede hacer una mejor hamburguesa que McDonald's. Sin embargo, lo que McDonald's hace mejor que nosotros es administrar un negocio.

Recuerde que usted hace negocios para administrar un negocio, no para impulsar un producto.

## Desarrolle sistemas

En general, las personas inician un negocio soñando con la libertad, pero pronto llegan, sorpresivamente, a una conclusión. Descubren que si no están allí para administrar el negocio, este no genera dinero. Toman conciencia de que no son dueños del negocio, sino que son dueños de un trabajo.

Al principio, ser un emprendedor es mucho trabajo duro. Sin embargo, si no está constantemente pensando en cómo desarrollar sistemas y automatizar procesos que puedan funcionar en su ausencia, trabajará duro por el resto de su vida.

Un error común es preocuparse tanto por cómo hacer una venta que usted mismo rompe, infringe o ignora sus procesos. A pesar de que pueda beneficiarlo a corto plazo, con el tiempo, todo lo que se creó es un caos organizado. Usted y sus empleados sentirán la necesidad.

de reinventar la rueda cada vez que un nuevo cliente atraviese la puerta. Al contar con sistemas y procesos a los que pueda incorporar y trasladar clientes, las decisiones son más fáciles. Los clientes tienen una experiencia más profesional. Y lo mejor de todo es que los miembros de su personal no le pedirán constantemente asesoramiento e instrucciones porque su mejor pensamiento ya está incluido en sus sistemas.

## **Evolucionar o morir**

“Guíe. Siga. O salga del camino”. A pesar de que es una máxima que establece el tono para la cultura de una compañía, también sirve como un sabio consejo para emprendedores. Es un recordatorio para no solo mantenerse actualizado, sino también redefinir constantemente lo que es relevante.

En general, la tecnología redefine cómo opera un negocio. Desde la presencia en línea hasta aplicaciones para teléfonos inteligentes y análisis de los clientes, parece como si “la forma en que se opera un negocio” cambia todos los días. Puede ser intimidante para los emprendedores la rapidez con la que cambian las cosas y los gastos asociados con la implementación de algunos de esos cambios. Es fácil sentirse abrumado y no hacer nada.

Pero, cuando se trata de evolucionar su negocio, si no actúa, lo hará su competencia. Robert Kiyosaki dice que el trabajo de un emprendedor es solucionar problemas. A medida que evolucionan los mercados, las soluciones que se crearon ayer serán obsoletas y surgirán nuevos problemas. Un emprendedor que no evoluciona constantemente quedará olvidado.

Sin embargo, no crea que la tecnología es la única manera de revolucionar las cosas y evolucionar su negocio. A veces, el simple hecho de escuchar a sus clientes puede generar ideas que producen increíbles resultados. De hecho, muchas de estas ideas son pequeños cambios a lo que ya está haciendo en contraposición con los ajustes masivos.

Esté dispuesto a intentar algo nuevo y resístase a hacer cosas de la misma manera solo porque “así es como siempre lo hemos hecho”.

## **Sea un líder**

Muchos emprendedores no ven la diferencia entre liderazgo y gerencia. De hecho, algunos creen que son lo mismo. Como emprendedor, necesitará cumplir con ambas funciones. Sin embargo, debido a la urgencia constante que conlleva operar

un negocio, es tentador dedicarle tiempo a la función de gerente. Enfocarse en la gerencia le permite contar con soluciones rápidas y eficaces. Hace que las cosas se hagan hoy.

Sin embargo, mientras la gerencia se trata de tareas, proyectos y hacer las cosas bien, el liderazgo se trata de personas, visión y hacer las cosas correctas. El liderazgo es fundamental y usted es responsable de brindarlo.

Pero, si está preocupado por su capacidad de liderar, relájese. Los buenos líderes no nacen. Se forman. Pero no se forman sentados en su oficina principal. Se forman en las trincheras.

Para ser un líder, necesita tomar decisiones difíciles. Necesita decir “no” a lo que pareciera ser una excelente oportunidad, pero que desvía a la compañía de lograr su misión. Necesita asumir la responsabilidad de la moral de la compañía. Necesita alentar los proyectos y esfuerzos de sus empleados, incluso cuando está preocupado por cuestiones más importantes. Y a pesar de que su trabajo no consiste necesariamente en facilitarles el trabajo a los miembros de su personal, usted es responsable de eliminar los obstáculos que no les permiten a ellos realizar su mejor trabajo.

El liderazgo no sucede repentinamente ni tampoco lo hace el éxito. En su búsqueda del éxito, asegúrese de que el liderazgo sea parte de la ecuación.

## **Marque su propio camino**

Su trabajo como emprendedor es 1) convencer a las personas de que necesitan el producto o servicio que usted está vendiendo y 2) convencerlas de que necesitan comprarle ese producto o servicio a usted en lugar de a su competencia.

El trabajo número 2 le exige ser diferente. Para ser exitoso, necesita lograr que su negocio se destaque. De lo contrario, se mezclará con sus competidores y ellos ya tienen ventaja.

Su negocio se diferencia de la competencia cuando se convierte en una extensión suya. La mayoría de los emprendedores iniciaron su propio negocio porque quisieron dejar un legado. Quisieron expresar su pasión y compartirla con el mundo. Al hacer esto, se mantuvieron fieles a ellos mismos, sin contar a los opositores, y por sobre todo, se divirtieron.

Cuanto más pueda marcar su propio camino, mayor será su probabilidad de tener éxito.

## **Fracase rápido, antes y seguido**

El desprecio de Robert Kiyosaki por el sistema educativo tradicional no es secreto. Uno de sus tantos defectos es cómo le enseña a las personas a ver los errores. Los errores, de acuerdo con las escuelas, son cosas que se deben evitar a cualquier costo. Cada error lo aleja aún más de recibir la calificación A+.

Por otro lado, los emprendedores no tienen miedo de cometer errores. Ven los errores como valiosas correcciones del curso que desarrolla una estrategia exitosa con el tiempo.

Para los emprendedores, los errores equivalen al aprendizaje y al conocimiento.

También considere esto: con los avances tecnológicos de la actualidad, hoy los errores no son tan costosos como lo fueron alguna vez. Cuando compara el costo de arrendar un edificio y contratar empleados para lanzar una página web y subcontratar diferentes funciones del trabajo, el costo del fracaso puede ser significativamente menor. De hecho, muchas de las historias de éxito actuales de Silicon Valley provienen de la historia de negocios del fundador que fracasaron.

No permita que el miedo al fracaso lo detenga a perseguir sus sueños empresariales.

## **Conclusión**

A pesar de que existen muchos caminos al éxito empresarial, algunos son más fáciles de transitar que otros. Mediante el uso de las claves anteriores para iniciar y desarrollar su negocio, puede poner las probabilidades a su favor para tener un viaje más fácil. Y lo que es más importante, comience a trabajar menos y ganar más.