

Consejos Para Emprender En Pandemia – Oportunidades en medio de una crisis.

Autor: Jimmy Aguirre Morales – Mentor en INNOVA ESAN y docente universitario.

Consejos Para Emprender En Pandemia

Muchos han identificado oportunidades en medio de una crisis. El contexto actual de extrema incertidumbre ha puesto en jaque al turismo, entretenimiento y otros sectores muy dinámicos. Sin embargo, no sería la primera vez que algo así sucede. Durante la crisis del 2008, supieron salir adelante múltiples emprendimientos: Zoom, Whatsapp, Uber, etc.

A pesar de la actual crisis sanitaria, desarrollar un emprendimiento es una apuesta cada vez más común que cuenta con un ecosistema favorable y abre la posibilidad de muchas oportunidades de negocio. Este panorama se refleja en la amplia variedad de startups que operan exitosamente, el grado de inversión durante el primer trimestre 2020 y en los resultados del último reporte del Global Entrepreneurship Monitor (GEM), el cual indica que el Perú es el más emprendedor de América Latina.

No obstante, según el GEM también existe un miedo al fracaso, debido a diversos factores, como no identificar una necesidad, contar con un equipo que tenga las habilidades para buscar y ejecutar un modelo de negocio, el financiamiento, entre otros.

A propósito de esto, comparto cinco consejos para comenzar un emprendimiento en el Perú.

1. Identifica el problema y el segmento de mercado.

Sin bien todas las ideas pueden ser bienvenidas al momento de emprender un negocio propio, lo recomendable es identificar, en primera instancia, un problema o necesidad relevante. Por ejemplo, en medio de la pandemia está funcionando muy bien el comercio electrónico. No empiece con soluciones que no generan valor al consumidor.

En ese sentido, es esencial reconocer a que segmento ayudaremos con nuestra promesa de valor. En una etapa temprana, nos enfocamos en diseñar experimentos para validar el aprendizaje con el consumidor.

2. Busca el mejor financiamiento

Este paso puede ser uno de los más difíciles al momento de desarrollar un emprendimiento ya que, por ejemplo, las entidades crediticias podrían mostrarse poco dispuestas a apoyar una nueva idea de negocio, por más ambiciosa que esta sea.

No obstante, como consecuencia del ecosistema existente para las startups, lo ideal es optar por otros mecanismos, como el capital semilla, los inversionistas ángeles, Venture capital o crowdfunding. Además de las plataformas que apoyan proyectos desde las incubadoras y el rol del Estado peruano vía Startup Perú.

3. Aprovecha las herramientas tecnológicas

Las redes sociales representan un espacio idóneo para que un nuevo negocio logre mayor visibilidad. El uso de ellas dependerá de la estrategia que diseñe como emprendedor. Si apalancamos la tecnología mucho mejor. Más aún si digitalizamos parte o todo el proceso como ocurre con emprendimientos de alto impacto. A largo plazo, nos daría un enorme potencial de escalamiento. No sugerimos experiencias del tipo unicornios como Facebook, Rappi o Mercado Libre, sino aterrizar en otros miembros del zoo tipo startup como cebras, ponis y centauros.

4. Trabaja en la experiencia del usuario

Si bien el principal objetivo de un negocio suele ser el vender un producto u ofrecer un servicio, para tener la ansiedad sostenibilidad es importante generar confianza en el consumidor. Para esto, se debe trabajar en una estrategia de omnicanalidad enfocada en el consumidor.

Además, de la presencia en redes sociales, es importante el desarrollo de un marketing de contenidos que conecte emocionalmente con el consumidor de la mano de métricas que nos importen para pivotar o perseverar en el emprendimiento.

5. Estar atento a las tendencias

Una de las mejores formas de desarrollar una idea es prestar atención a otros negocios que están en el mercado. De hecho, si se opta por un emprendimiento, lo ideal es que dicho proyecto esté ligado a los nuevos hábitos de consumo generados durante la Covid-19, Por ejemplo, Fintech, e-commerce, edtech, foodtech, etc. Paulatinamente conforme dejemos esta parálisis económica veremos como otros sectores se irán recuperando.

Jimmy Aguirre Morales

Mentor en INNOVA ESAN y docente universitario.