

Consejos para el emprendedor de hoy

Vivimos en un mundo volátil, incierto y cada vez más impredecible (la pandemia es un ejemplo de ello), por tal motivo, es necesario que los emprendedores cuenten con ciertas habilidades que le permitan reducir la incertidumbre en sus proyectos. Si bien es cierto, que los conocimientos que se puedan adquirir antes de lanzarse a emprender son valiosos, el salir a testear tu producto o servicio al mercado es una experiencia más que enriquecedora. Por tal motivo, en este artículo vamos a esbozar 10 consejos que pueden ayudar a un emprendedor en sus inicios:



- 1. Se observador:** Todo emprendimiento nace con una idea y esta nace de la observación. Según nuestra experiencia o profesión podemos tener un mayor grado de percepción de cómo solucionar un problema.
- 2. No te detengas si crees que tu propuesta no soluciona todo el problema:** Debemos aceptar y entender que todos empezamos siendo pequeños, en función a eso, salgamos al mercado con una solución pequeña y así podemos aprender en el camino para implementar una solución mayor en el futuro.
- 3. Cuestionar nuestra idea siempre:** Si bien es cierto el ser dueños de la idea nos puede enamorar tanto, a tal punto que creamos que no habrá una mejor propuesta en el mercado, eso puede ser contradictorio con la cualidad de innovar constantemente. Recordemos que todo es mejorable en el tiempo.
- 4. Buscar socios:** Es un factor clave en todo emprendimiento y debemos asegurarnos de que nuestros nuevos socios tengan habilidades que nos complementen, pero, sobre todo, que ellos también estén convencidos con el propósito de la idea.
- 5. Arranca con tu primer MVP:** Salir pronto al mercado con un MVP nos permitirá obtener feedback de nuestros potenciales clientes y/o beneficiarios.
- 6. Cuida tus recursos:** Sabemos que destinar nuestro tiempo como emprendedor es algo necesario, también es cierto que el cash es un recurso escaso, por lo cual es crucial planificar el destino del efectivo.
- 7. Pivotar:** Poner a prueba nuestra propuesta de valor desde etapas tempranas nos indica si es el momento adecuado para el producto o quizás no tiene aceptación. Probar la idea de forma rápida, barata y con información del mercado nos hace crecer como emprendedor para pivotar con una nueva o mejor propuesta de valor.
- 8. Liderazgo y manos a la obra:** Interiorizar o aceptar que como emprendedor vamos a realizar determinadas actividades que no necesariamente serán acorde a nuestra profesión o experiencia, así

que tendremos que lanzarnos al charco para realizar actividades de distintos campos como marketing, finanzas, sistemas, etc.

9. Busca mentores: Aprender de personas que ya han recorrido un camino similar va a generar beneficios a tu idea, pero recuerda que son consejos lo que te ofrecerán, está en ti como lo adecuas a tu emprendimiento.

10. Financiamiento: Conocer bien la propuesta de valor del emprendimiento y tener claros los números, nos darán seguridad para poder negociar ante futuros inversores. El sustentar para qué necesitamos una cantidad de fondos y qué daremos a cambio aumentan las probabilidades de éxito.

Autor

Miguel Cueva Villafuerte.

