

Los secretos de los emprendedores millonarios

Autor Ezequiel

Los secretos de los emprendedores millonarios

Muchos nuevos emprendedores ven a empresarios millonarios y envidian sus estilos de vida y sus logros. "Si sólo supiera sus secretos", piensan, y se preguntan porque su negocio no es tan exitoso como el del resto.

Pero el secreto es simple: no hay que trabajar mucho durante largas y agotadoras jornadas, sino actuar como un empresario, sin importar el tamaño que tenga su empresa.

Una exitosa y millonaria emprendedora entregó a Entrepreneur.com los seis secretos con los cuales se logran rentabilidades envidiables la empresa:

1- Todo es marketing: el éxito de un negocio está basado más en el marketing del producto que en el producto en sí. Todo es marketing: la forma es que las personas saludan, los contactos que pueden hacerse en un viaje en avión, la vestimenta, el vocabulario que se utiliza y, por supuesto, el nombre y marca de la empresa.

Vea cada oportunidad que se le presenta como una oportunidad de hacer marketing: la mesera de un restaurante podría presentarle un nuevo cliente o un desconocido en un ascensor de su banco podría ser un potencial inversionista.

Es necesario darse cuenta que no todas las oportunidades de marketing son iguales, por ejemplo dejar su tarjeta de negocios en los parabrisas de treinta autos de un estacionamiento no es tan efectivo como hablar con 30 personas en un almuerzo, y esto último no tendrá un resultado tan positivo como realizar una presentación en un seminario ante cientos de oyentes.

Sea su fan número uno, lo que implica contar sus logros al resto. Esto es difícil para muchas personas, pero si usted no lo hace, nadie lo hará. Con humildad, cuente cuando su empresa gana un premio, cuando va a realizar una presentación o incluso cuando la empresa desarrolle un nuevo servicio. Anunciar sus logros le permitirá a sus clientes saber que hicieron la apuesta correcta al elegir su empresa.

Nunca deje de hacer marketing, sin importar cuan exitoso sea su negocio. Cuando su empresa obtenga buenos resultados, se verá tentado a cortar el presupuesto de marketing, pero al contrario, invierta más en esta área: actualice la página web de la empresa o envíe paquetes promocionales a sus clientes

2- Las buenas ideas pueden venir de cualquier lado: muchos de los grandes ejecutivos o empresarios no le preguntan a los trabajadores o vendedores sus opiniones. Sin embargo, estos empleados son los que interactúan con el producto, y hablan con los clientes. Las ideas brillantes pueden provenir de los lugares más inesperados, y podría dejar pasar una buena idea si no conversa con sus trabajadores.

Es recomendable realizar reuniones periódicas con todo el personal y realizar una "lluvia de ideas" sobre los productos y las estrategias de marketing, donde todos puedan expresar sus opiniones.

3- Cuidese de los eventos sociales: muchos empresarios pasan más tiempo en eventos sociales que en su propio negocio. Los emprendedores millonarios son selectivos a la hora de crear redes y relaciones sociales, y usted no las encontrará en este tipo de lugares. Porque los grandes emprendedores están ocupados construyendo su empresa, y no aumentando su colección de tarjetas de presentación.

Además, la gente con quien necesita interactuar probablemente no estará en esos eventos.

En el caso que vaya a alguno de estos eventos, asegúrese que muchos potenciales contactos o clientes estén en el lugar, y no le entregue su tarjeta a todo el mundo.

4- No baje sus precios, déle valor agregado a su empresa: los compradores inteligentes saben que todo lo que se vende barato, puede ser en algún momento caro. Añade a su empresa originalidad e innovación para dificultar la tarea de sus competidores de duplicar su producto y hacer una versión más barata del mismo.

Es importante obtener ganancias, si su empresa no genera beneficios usted no hace negocios, sino caridad. Los emprendedores millonarios estuvieron dispuestos a iniciar pequeñas empresas y crecer lentamente, pero siempre tuvieron el objetivo de ganar dinero.

5- Cuidado con los iceberg: los emprendedores millonarios saben que sin importar cuan exitosos son, todas las empresas pueden "hundirse" como el Titanic.

Todo empresario debe tener claro esto, para poder enfrentarlos problemas y dificultades con éxito y salir victorioso. Es mejor iniciar una negocio propio y enfrentar problemas, que nunca haberse atrevido.

6- Compita sólo con usted mismo: innove, no imite al resto. Para sobresalir en los negocio usted debe estar conciente de su competencia, pero no puede permitir que este tema le "quite el sueño", y lo desvíe de sus metas y objetivos. Compita sólo con la mejor versión de usted mismo.