

Errores frecuentes que todo emprendedor debe evitar

Autor Ezequiel

Errores frecuentes que todo emprendedor debe evitar

Es un hecho que un empresario novato o un ingenuo emprendedor que inicia un negocio estará expuesto a cometer errores. Pero mientras algunas equivocaciones no pasarán a mayores, otras podrían comprometer el éxito de su empresa e incluso acabar con su negocio.

Para ayudar a todos aquellos quienes se embarcan en la aventura de crear una nueva empresa, recopilamos algunos errores frecuentes en los que se pueden ver envueltos...para que los eviten a toda costa.

EmprendeUC de la Universidad Católica establece que son 7 los errores fatales que un emprendedor puede cometer:

- No capacitarse: antes de iniciar un negocio es imprescindible conocer a fondo el tema y el ámbito en que se está involucrando, además de tener conocimientos sobre cómo planificar y gestionar su plan de negocios.
- No tener un plan de negocios por escrito: El plan no sólo sirve a la hora de conseguir financiamiento, también es útil para recordar el camino a seguir hacia el cumplimiento de sus objetivos.
- No realizar un pre estudio del mercado: Es muy importante conocer el mercado en el cual se instalará su empresa, por ejemplo tener conocimiento del tamaño del mercado, participación que se espera alcanzar, información sobre la competencia, presupuesto, etc.
- No fijarse en los errores que otros ya han cometido: Estudiar cuidadosamente los pasos que otros ya han dado le ayudará a no perder tiempo y dinero. No se trata de imitarlos o copiarlos, pero sí de aprender de estas experiencias.
- Creer que es "todo poderoso" y que puede salir adelante por sí solo: Llegará un momento en el que las actividades lo superen y se arrepentirá de no haber emprendido su proyecto con al menos un compañero. Formar un buen equipo de trabajo permite mayores logros por la suma de ideas y esfuerzos.
- Ignorar sus fortalezas: Es fundamental conocer sus habilidades especiales y sacar partido de ellas.
- Intentar vender lo que usted quiere: Es esencial plantearse del lado del consumidor y preguntarse cuáles son sus reales necesidades e intereses. En definitiva, venderá aquello que el cliente y el mercado estén dispuesto a adquirir.
- Pensar que un buen producto siempre se vende solo: Debe poner en práctica una buena estrategia comercial y promocional; el que un producto sea bueno no es sinónimo de altas ventas. Puede tener el mejor producto, con la mejor calidad y al mejor precio, pero no le servirá de nada si nadie sabe acerca de él.
- No tener claro cómo se medirán los resultados de la empresa: Es necesario saber traducir los números de la empresa y también saber interpretarlos para tomar decisiones proactivas.
- El portal "Para Emprender" del Gobierno de Chile, señala que existen 10 errores frecuentes que cometen los emprendedores:
 - Pensar que todas las buenas ideas deben ser inéditas: Grandes emprendimientos han tenido éxito por el sólo hecho de resolver un problema de manera diferente, con menores costos y con alta innovación.
 - Creer que ser el primero garantiza el éxito: Obtener una ventaja por ser el primero en el mercado, implica un gran esfuerzo de marketing, publicidad y ventas.
 - Plantear los productos desde la mirada del productor: No basta solamente con sentirse orgulloso del producto que se ofrece, es fundamental plantearse del lado de los consumidores y preguntarse cuáles son sus reales necesidades e intereses.
 - Querer ser el dueño 100% de la empresa: Muchas veces es mejor tener el 5% de algo grande que el 95% de algo malo.
 - Mantenerse firme a una idea: Uno de los errores frecuentes es mantenerse firme ante una idea. A medida que las empresas crecen, se necesita flexibilidad y capacidad de adaptación ante los cambios del mercado.

CNN Money plantea los 5 errores fatales al momento de iniciar un negocio:

1- Poco efectivo disponible

El tema más relevante para los emprendedores es el dinero, por lo que los expertos recomiendan a los nuevos empresarios tener aproximadamente tres veces la cantidad de dinero que piensan que requieren para iniciar un negocio. Esto les permitirá protegerse ante cualquier eventualidad.

2- Pensar en "pequeño"

El emprendedor probablemente va a competir por captar clientes contra compañías más grandes y con más recursos. La idea es no mostrar que esta es la realidad. Asegurar ante los potenciales clientes que soy una empresa pequeña con pocos recursos no es una buena idea. Concéntrese en las ventajas de su negocio, como su mayor expertise o velocidad de ejecución. Recuerde, su empresa no es pequeña, es personalizada.

3- No aprovechar las tecnologías

Aunque la tecnología cuenta dinero, entregar a sus empleados computadores e internet wireless les permitirán hacer más con menos. Además, poseer este tipo de tecnología contribuirá a que sus empleados respondan rápidamente a los clientes, sin importar donde estén o qué estén haciendo.

4- Subestimar la importancia de las ventas

Para los emprendedores y pymes que inician un negocio, la mayor atención debe estar puesta en las ventas y los ingresos. Si las ventas crecen, los gastos se pagan solos.

Sin importar cuan pequeña es la empresa, todas necesitan una persona dedicada a las ventas, para asegurar que el negocio va por buen camino.

Se sugiere al encargado de ventas practicar sus estrategias con la familia o amigos, ya que aunque se tenga la mejor idea de negocio del mundo, si no la puede vender probablemente no va a triunfar.

5- Perder el foco

Todo negocio debe tener una visión sobre lo que será cuando crezca. Mientras más enfocada la visión, más grandes son las posibilidades que el negocio cumple su meta. La visión deberá traducirse en la ejecución de tareas y objetivos específicos para lograr los resultados deseados.

Por María Paz Rudnick - El Mercurio Online - Economía y Negocios