

Las 25 cualidades del emprendedor de éxito

Aunque hay diversos factores que van a influir para que un negocio vaya bien (triunfe) o vaya mal (fracase), estas características siguientes son comunes entre los fundadores que han tenido éxito. **25 cualidades del emprendedor exitoso.** Sin importar cuál sea tu definición de éxito, hay un gran número de características que son comunes entre estas personas de negocios que las cosas les han ido bien. No importa no tenerlas todas; algunas de ellas se pueden aprender con la práctica y se pueden también ir desarrollando una actitud positiva, especialmente si te marcas metas (objetivos), tienes un plan y te esfuerzas por conseguirlo.

1. Hacer lo que les gusta. Lo que obtengas de tu negocio en forma de satisfacción personal, ganancias económicas, estabilidad y placer será la suma de lo que pongas en él. Así que, si no disfrutas lo que haces, esto se reflejará en tu negocio, lo que te llevará al fracaso.

2. Tomarlo seriamente. No puedes esperar ser efectivo y exitoso en los negocios a menos de que creas realmente en tu empresa y en los productos o servicios que vendes. Muchos emprendedores fallan tomándose su trabajo en serio, lo que evita que se mantengan motivados.

3. Planearlo todo. Planear cualquier aspecto de tu negocio no sólo es algo que tienes que hacer, sino también construye hábitos que necesitas implementar y mantener como emprendedor. El acto de planear es tan importante porque requiere que analices cualquier situación del negocio, que investigues y reúnas información. Hacer un plan de negocios también tiene una segunda función: tener tus metas y cómo alcanzarlas en papel.

4. Mover el dinero sabiamente. La sangre de todo negocio es el flujo de efectivo, el cash. Lo necesitas para adquirir inventario, pagar servicios y nómina, promover tu negocio, reparar y adquirir equipo, y pagarte a ti para que puedas seguir trabajando. Es por eso por lo que los emprendedores deben ser inteligentes en saber administrar su dinero.

5. Perseguir la venta. Un emprendedor siempre debe recordar que cualquier actividad de marketing y publicidad es inútil -sin importar qué tan cara o creativa sea- si no consigue una cosa: hay pedir y cerrar la venta. Esto no significa que no sea un gran activo de tu negocio el que seas un buen vendedor o publicirrelacionista, sino que estas habilidades no serán útiles a menos de que les pidas activamente a las personas que compren lo que vendes.

6. Recordar que todo se gira entorno al cliente. Tu negocio no se trata de los productos o servicios que vendes, ni de los precios o de tu competencia. Tu negocio se trata de tus clientes. Después de todo, tus clientes son los que deciden si triunfará o fracasará. Por eso, todo lo que hagas debe estar enfocado hacia el cliente/consumidor; por lo tanto, es muy importante que lo conozcas a la perfección.

7. Ser un buen auto-promotor (sin ser molesto). Uno de los grandes mitos sobre el éxito personal y empresarial, es que tus habilidades y beneficios serán descubiertos y aceptados por las masas que harán filas para comprarte. ¿Pero cómo puede esto suceder si nadie sabe quién eres o qué vendes? La autopromoción es la herramienta más beneficiosa, pero subestimada, que los emprendedores tienen a su disposición.

8. Proyectar una imagen positiva del negocio. Tienes tan sólo unos minutos para dar una impresión positiva y memorable a las personas con las que deseas hacer negocios. Siempre debes dar una imagen profesional, aunque no tengas mucho presupuesto. Para impresionar a tus clientes apóyate en la creatividad y presta atención a cualquier detalle para dar la imagen que deseas.

9. Conocer a sus clientes. Una de las ventajas competitivas que los emprendedores tienen frente a los grandes competidores es que pueden ofrecer una atención personalizada. Tú puedes responder llamadas y conocer directamente a los clientes, lo que hará que confíen más en ti.

10. Aprovechar la tecnología. Debes evitar dejarte sumergir demasiado por la alta tecnología, aunque sí debes aprender cómo sacarle provecho. Asegúrate mantenerte actualizado en este aspecto; recuerda que la mejor tecnología es la que te ayuda, no la que impresiona a tus vecinos.

11. Tener un equipo increíble. Nadie puede construir un negocio solo. Es una tarea que requiere de un equipo tan comprometido como tú. Tu equipo puede incluir familiares, amigos, proveedores, alianzas de negocios, empleados, asociaciones y comunidad; y, sobre todo: a tus clientes.

12. Darse a conocer como experto. Cuando tienes un problema que necesita solucionarse, ¿buscas el consejo de quien sea o de alguien que te ayude a resolverlo? Obviamente buscas la mejor asistencia que puedes recibir. Por eso, conforme más experto eres en tu negocio, más personas te buscarán, creándote mayores oportunidades de ventas y referencias.

13. Crear una ventaja competitiva. Un negocio debe tener bien definida su propuesta única de valor y venta. Esto no es más que preguntarte y saber contestar a: ¿Por qué alguien compraría tu producto o servicio en lugar de a la competencia? En otras palabras, qué aspecto te diferencia de tus competidores. Esto puede ser un servicio al cliente personalizado, ofrecer una garantía más amplia, mayor calidad, flexibilidad, mejor precio, entre otras.

14. Invertir en sí mismo. Los emprendedores más exitosos compran y leen libros, revistas, periódicos, sitios Web y publicaciones de su industria, sabiendo que estos recursos mejorarán su entendimiento del negocio. También hacen networking con empresarios exitosos, asisten a seminarios y toman cursos. Hacen esto porque saben que el aprendizaje es continuo y nunca dejan de invertir para crecer.

15. Sé accesible. En esta época todo lo queremos rápido y al momento. De la misma manera, debes facilitarles a las personas hacer negocios contigo, lo que significa que tienes que ser accesible y dar a conocer tus productos o servicios. Debes entregarles a los clientes lo que quieren, cuando quieren.

16. Construir una reputación sólida. Una buena reputación es uno de los mejores activos de un emprendedor. No es algo que puedas comprar; es algo que te ganas cumpliendo tus promesas y la consistencia es clave para lograrlo. Sólo así los clientes confiarán en ti.

17. Vender beneficios. Mostrar las características de tu oferta es para novatos; vender los beneficios asociados con ellas es lo que consigues ventas y clientes. Por eso, tu publicidad, presentación de ventas y sitio web son vitales. Usa cada medio para comunicarle a tu audiencia los beneficios de tus productos o servicios.

18. Involucrarse. Siempre intenta involucrarte con la comunidad que apoya tu negocio. Puedes hacer esto de muchas formas, como ofrecer voluntariados, hacer donaciones u organizar eventos para la comunidad. A las personas les gusta hacer negocios con gente que conocen y respetan.

19. Atraer atención. Los emprendedores no pueden perder tiempo, dinero ni energía haciendo actividades promocionales que buscan construir posicionamiento en el largo plazo, gracias a la exposición repetida. Si lo haces, probablemente te quedarás sin dinero antes de lograrlo. En lugar, haz acciones de promoción en las que puedas involucrarte y atraigan atención a tu negocio.

20. Dominar el arte de la negociación. La habilidad de negociar efectivamente es una habilidad que todo emprendedor debe esforzarse por tener. En los negocios, se usa todos los días, todo el tiempo. Esto te ayudará a conseguir tratos ganar-ganar-, que son la base de las relaciones duraderas.

21. Diseñar su espacio de trabajo para el éxito. Planea con cuidado el diseño de tu oficina, de manera que pueda asegurar el mejor desempeño y productividad, así como te otorgue una imagen profesional.

22. Organizarse. La clave para mantenerte organizado no está en qué tipo de archivos tengas o qué tan limpio esté tu escritorio, sino en cómo administras tu negocio. Es establecer una rutina mediante la cual puedas conseguir lo mayor posible durante la jornada laboral. De hecho, debes desarrollar sistemas y rutinas para todas tus tareas. Pequeñas cosas como tener una agenda actualizada o una lista de pendientes pueden ayudarte.

23. Tomarse tiempo libre. La tentación de trabajar sobre reloj es muy real para los emprendedores. Después de todo, no tienes a un jefe que te diga a qué hora debes llegar o irte. Pero para rendir mejor es recomendable que te tomes descansos, días libres y vacaciones. Para que cumplas con ello agéndalos en tu calendario. Si sólo trabajas y nunca te diviertes se verá afectado tu humor, desempeño y hasta tu servicio al cliente.

24. Limitar el número de sombreros que usa. Es difícil que un emprendedor delegue; intenta hacer cuantas tareas sea posible y la habilidad de hacer multitasking es una característica común entre ellos. Sin embargo, debes pensar qué será lo mejor para tu negocio en el largo plazo y aprender a delegar responsabilidades.

25. Dar seguimiento constantemente. El contacto constante con clientes, prospectos y socios debe ser un mantra para cualquier emprendedor. Esto te ayudará a convertir prospectos en clientes, incrementar el valor de cada venta, conseguir que los compradores regresen y construir relaciones de negocios más sólidas.