

¿No sabes como empezar a emprender? Sigue estos consejos en verano



Estefanía Llausás, EXATEC, maestra del [Tec de Monterrey campus Sinaloa](#), y experta en el área de emprendimiento, explica cómo se puede lograr un emprendimiento en vacaciones con el fin de aprovechar el tiempo y brinda **consejos** de cómo lograrlo.

*“Para emprender, **debes de estar dispuesto a poner un esfuerzo muy grande y trabajar mucho para sacar adelante tu idea de negocio**, ya que al principio no es nada fácil, pero después vale la pena”,* expresó Estefanía.

“Desde que soy chica mi abuelo Alejandro me ha dicho **“No pongas todos los huevos en la misma canasta”** no entendía bien esta frase hasta que empecé a crecer. Igualmente, crecí escuchado que la necesidad nos hace andar y considero que esta expresión coloquial también es muy cierta.”, añadió.

“En ocasiones cuando las circunstancias nos ponen ante un reto no tenemos más opción que dejar fluir nuestra **creatividad**.”, dijo Estefanía.

Con la intención de buscar apoyar a los emprendedores, Estefanía compartió una serie de **consejos esenciales** que necesitarás para desarrollar una idea de negocios.

Toma un lápiz, tu bebida favorita y echa a volar tu imaginación... ¡Empezamos!

1) Haz una la lista.

Empieza una lista de 10 cosas que te guste hacer. “Una vez que termines **evalúa las actividades** en las que consideras que tienes talento y puedes generar una fuente de ingreso de ello”, recomienda la experta.

De acuerdo con Estefanía, es super importante entender que para casi todo puedes encontrar una o varias personas dispuestas a **pagar el producto** o servicio, si te comprometes a estudiar la necesidad y satisfacerla.

“En caso de identificar, una **actividad que te guste mucho**, pero que realmente no es tu fuerte, considera la opción de dedicarle horas de tu día hasta mejorar tu habilidad”, añadió.

“Recuerda que **el trabajo vence al talento, cuando el talento no trabaja duro**”, expresó la experta.



width="900" loading="lazy">

2) Bootstrapping: Empieza con los que tengas.

“Una vez que eliges el **producto o servicio** a desarrollar, antes de hacer una gran inversión, elige la forma más simple y menos costosa para **validar tu idea**”, recomienda la experta.

“A veces, pensamos que necesitamos encontrar el hilo negro y el producto perfecto para que los **consumidores** nos volteen a ver, pero si sabemos **escuchar al cliente**, nos podemos dar una gran sorpresa y que el negocio tenga éxito”, dijo.

Estefania explica que lo importante es empezar, ya sea empezar en tu casa, cocina, cochera o cualquier lugar que tengas a tu disposición, puedes **sorprenderte de los resultados**.

3) Branding: Personaliza tu idea.

*“Todos tenemos un nombre o apodo, también nuestra **propia personalidad** y esencia, es por eso por lo que es tan importante que tu idea de negocio también la tenga”,* dijo Estefania.

Estefania recomienda hacer las siguientes preguntas: ¿Cómo se llama? ¿Cómo habla? ¿Qué colores tiene? ¿Qué hace sentir?, con el fin de darle más sentido y personalidad al negocio.

*“Recuerda que tu idea de negocio, no eres tú, dale la **personalidad que tu audiencia está buscando** y conócela bien, con el fin de que la marca tenga muy definido que es y para qué”,* expresó ella.

4) Utiliza canales de venta gratuitos.

*“Estamos viviendo en una época en la que los emprendedores y emprendedoras pueden utilizar **canales de venta gratuitos** como los son algunas **redes sociales o grupos en línea de venta** para poder dar a conocer diversos productos o servicios”,* explica la experta.

La experta recomienda que los principales medios de venta actuales son por medio de Facebook en el área de **Facebook Market, Instagram y Whatsapp**, sin embargo, se deben aprovechar todos los medios posibles.

Estefania añadió... que se deben validar las ideas de negocio a través de estas **opciones de canales de venta** y posteriormente se deben **impregnar estos canales con la personalidad de la marca** para que los clientes comiencen a entender y apegarse a la marca.



width="900" loading="lazy">

5) ¡A vender!

*“Llegó el momento de la verdad **¿Cómo le hago para vender?** La mayoría de las personas que están en el mundo del emprendimiento y necesitan inversión conocen el termino de las tres “F”: Friends, Family and Fools.”, expresó Estefania.*

*“Esto no es muy distinto cuando quieres **vender**, los primeros en comprarte o promocionarte, generalmente son personas que te quieren. Posteriormente, caen los **primeros clientes** que no conoces”, dijo.*

Asimismo, Estefania destacó que gracias a ellos **se perfecciona el producto o servicio** hasta poder obtener la una mejor versión de el mismo. Cuando empiezan a comprar más personas no conocidas y regresan, ya estás del otro lado.

*“La mayoría de las personas piensa que en el mundo de los negocios **no hay garantías**, yo prefiero pensar que en casi nada de lo que hacemos hay garantías”, expresó.*

*“Sin embargo, hay personas que deciden arriesgarse que quedarse preguntando **¿Qué hubiera pasado si lo hubiera hecho?** Lo peor que puede pasar, es que aprendas y si una idea no funciona, **empieza de nuevo** y escribe otra lista.” comentó Estefania.*

*“**No se necesita mucho para empezar**, más que mucho esfuerzo y dedicación en lograrlo, hacer lo que puedas con lo que tengas, **crear ampliamente en ti , en tus capacidades y en tu idea**”, cerró.*

