

Consejos top de cómo hacer crecer tu negocio



CONNECTA recopila los **consejos más top de INCmty 2022** para hacer equipos de alto impacto.

Los tips se enfocan en tres áreas: liderazgo, financiamiento y crecimiento. Los *speakers* que concentramos son:

Bill Aulet, director gerente del [Martin Trust Center for MIT Entrepreneurship en MIT](#), profesor y autor de *Disciplined Entrepreneurship: 24 pasos para una startup exitosa*.

Fernando Franco, director y fundador de **Puente Labs** en **Silicon Valley**, aceleradora que ayuda a *startups* de América Latina. Cofundador y productor de [El Valle de los Tercos](#), el podcast de emprendimiento más influyente del emprendimiento en español.

David Meltzer, cofundador de Sports 1 Marketing; ejecutivo de la agencia Leigh Steinberg Sports & Entertainment, que fue la inspiración para la película Jerry Maguire, y autor Best sellers.

Álvaro Luque, el empresario creó una metodología con 5 pasos clave para escalar negocios y convertirlos en empresas de alto impacto.

[View this post on Instagram](#)

[A post shared by CONECTA \(@conectatecmx\)](#)

Componentes del liderazgo todo emprendedor necesita:

- Usa su esencia personal

Se conoce a profundidad, su esencia personal, habilidades, conocimientos, energía y las usa a su favor y en favor de otros.

David Meltzer

- **Es 3D: descentralizado, distribuido, con data y disciplinado:**

Debe ser capaz de delegar responsabilidad, de distribuir los esfuerzos en todos los frentes, tomar decisiones basadas en datos y disciplinado en todos los sentidos.

Bill Aulet

- Es confiable y practica la gratitud

El emprendedor tiene credibilidad y también se la da a su marca. ¿Confiarías en alguien parado frente a autos que no son de su propiedad, fingiendo que tiene una vida perfecta?, pregunta el empresario.

"Una persona o marca es creíble cuando habla de sus errores y contratiempos. Cuando es honestos", dice. Además, practica la gratitud, se presta para ayudar a otros y sabe cuándo pedir ayuda a otros.

David Meltzer

- Es visible

El liderazgo es 100% visual, ya que **"la gente se impacta con la actitud que se ve"**. Según el empresario, todos tenemos razones para estar de mala cara, pero en su empresa una buena actitud es indispensable.

También espera que sus colaboradores forjen su carácter y sean honestos. *"Cuando llegas tarde di la verdad"*, invita.

Álvaro Luque

- Vive su propósito

El líder tiene un propósito que lo inspira por completo, dirigido al corazón y a la mente. *"Es la razón por la que despiertas emocionado por la mañana y es lo que te mantiene con energía a las 2 A.M."*, dice.

Álvaro Luque

Lo que debes saber para pedir financiamiento:

- Pedir "poquito" no es atractivo

"Para los inversores no es atractivo cuando les piden poco porque les da a entender que tu negocio es muy pequeño y sin posibilidad de crecer", dice.

Pide lo que necesitas y apunta a ser una empresa con facturación de siete cifras: un unicornio.

Fernando Franco

- No dejes que modifiquen tu idea

"Me ha tocado ver a muchos emprendedores ceder ante los inversores. Les tengo una noticia, ellos no tienen idea de tu producto, ustedes son el experto"

Cuando estén en busca de financiamiento el especialista recomienda tener certeza y seguridad de la idea.

Fernando Franco

- **Sean profesionales**

Sé profesional, entrega a tiempo y no mientas si algo sale mal. "Si terminaste tarde di la verdadera razón", dice Álvaro Luque.

Por otra parte, Franco aconseja que así como los emprendedores serán profesionales, pidan el mismo respeto de sus clientes e inversores. *"No entregues si ellos no pagan. Tu trabajo vale"*.

Ingredientes para crecer al siguiente nivel de facturación:

- Adiós al hacer mucho con poco, haz más con más

"Muchas empresas se estancan porque hacen bootstrapping, bueno al inicio, usan solo los recursos existentes (ahorros, por ejemplo). Pero para crecer necesitan buscar hacer más con más". Tienen que buscar financiamiento.

Fernando Franco

- Acelera al cambio

Cuando se trata de transformación Luque recomienda "**pisar el acelerador**"; en ese sentido, confesó que él cambia la estructura de su empresa cada año.

Las preguntas que recomienda hacerse son las siguientes:

- ¿Qué puede ser transformado en mi empresa?
- ¿Qué es eso que si cambia dejaremos de ser lo que somos?
- ¿Qué no es negociable en mi compañía?
- ¿Qué no estoy dispuesto a perder en mi empresa?
- Si no nos transformamos ¿de qué nos estamos perdiendo?

Álvaro Luque

Más sobre INCmty 2022

Este año **INCmty** celebró su **décimo aniversario con una comunidad emprendedora de más de 100 mil personas** y más de **250 iniciativas** apoyadas cada año.

“Durante estos 10 años, [INCmty](#) ha sembrado esa semilla de carácter y espíritu emprendedor en muchas personas. Estoy seguro que seguiremos transformando muchas vidas”, señaló Rogelio de los Santos, presidente de INCmty.

El festival se realizó del 15 al 17 de noviembre en la ciudad de Monterrey, en el que se llevaron a cabo **más de 200 momentos de networking**, se expusieron **oportunidades de inversión** y se contó **más de 100 conferencistas**.

“Estos 10 años significan inspiración y acción para emprender con éxito”, aseguró Josué Delgado, director general de INCmty.