

Las claves para escalar un negocio, según este especialista



Algunas personas tienen **miedo** de **emprender** porque implica decisiones a pesar de mucha incertidumbre. Sin embargo, esas decisiones serán las que lleven al **éxito** y se crezca.

Con esto inició **Jason Campbell** su conferencia “How to Raise Money, Hire Top Talent and Scale the Business” en [INCmtty 2019](#), el foro organizado por el Tec de Monterrey.

El **emprendedor y experto** en **ventas** resumió los **tres puntos clave** para alcanzar el **éxito** de una empresa que aspire a crecer exponencialmente.



width="696" loading="lazy">

El **recurso financiero** suele ser la principal fuente para el crecimiento de un [negocio](#), es por ello por lo que el emprendedor debe enfrentarse a la incertidumbre que se presenta al **tratar de vender su idea**.

Según Campbell, el **primer paso** para sobreponerse a esta inseguridad es **evaluar** si la **idea de negocio puede convertirse en una “eventualidad”**.

Al presentar la idea ante los inversionistas, recomienda hablar sobre estos obstáculos, así como los cambios y las áreas a las que dirigirá sus esfuerzos con el **propósito de lograr impacto en el mercado**.

El **segundo consejo** más importante según el experto es **encontrar un objetivo fundamental** de la empresa lo suficientemente grande y significativo para el cliente, el inversionista y el emprendedor.

Las personas quieren ser parte de algo emocionante y profundo, por lo que hallar el balance entre las necesidades del cliente, los objetivos de inversionistas y las metas de la empresa es un **punto clave**.

Para lograr lo anterior, Campbell sugiere **pensar en todos los problemas que pretende resolver la empresa**, teniendo en cuenta desde los más inmediatos hasta la visión más general y a futuro.



width="900" loading="lazy">

Se busca convertir esta visión en el **propósito de existencia de la empresa**.

De manera que sea dicha **visión** la que haga que el inversionista contemple el panorama global de beneficios que se generarían en el caso de invertir en el negocio.

Su último consejo a la **comunidad emprendedora** fue ejecutar las ideas con energía constante y siempre buscando trabajar con personas que compartan la **misma visión y objetivo**,

De esta manera será el propósito de la empresa el que **atraiga al capital humano** necesario para volver realidad los objetivos a pesar de los **obstáculos que puedan presentarse**.

Josué Delgado, director de [INCmty](#), dice que buscan traer a conferencistas para inspirar, que lleven a pensar y actuar en grande.

*"Los conferencistas son quienes nos inspiran a **pensar y actuar en grande**, Son un ingrediente de lo que ayuda a llevar las ideas al siguiente nivel".*

SEGURAMENTE QUERRÁS LEER TAMBIÉN: