

GUÍA

CÓMO COMENZAR TU PROPIO NEGOCIO

DESCUBRE LAS MEJORES ESTRATEGIAS PARA
INICIAR SU NEGOCIO CON ÉXITO

Hola!

SOY SALLY.



Tengo 23 años y trabajo a tiempo completo como analista de riesgos. Además, hago consultoría empresarial y dirijo dos startups.

¿Sientes que tu vida va muy deprisa y nunca consigues desconectar? En realidad es un sentimiento común en la vida moderna. Encontrar el equilibrio personal puede parecer un sueño lejano, pero existen estrategias para lograrlo.

En este libro te guiaré por el camino hacia el equilibrio, ofreciéndote herramientas y consejos para armonizar las distintas áreas de tu vida. Desde la gestión del tiempo hasta el establecimiento de límites saludables, te equiparé con técnicas para reducir el estrés y aumentar tu bienestar general.

Recuerda que la clave del equilibrio personal reside en la autoconciencia, la organización y la flexibilidad. Con las estrategias que compartiré contigo, podrás recuperar el control de tu tiempo y vivir una vida más plena y satisfactoria.

¿NECESITAS
ALGUNA AYUDA?

AGENDA UNA LLAMADA



+1 (657) 355-9508

@EMPOWERLLY

EMPEZAR TU PROPIO NEGOCIO

Puede ser una aventura emocionante y gratificante...

Pero también requiere una cuidadosa planificación y ejecución.

Este cuaderno de ejercicios está diseñado para guiarle a través del proceso de creación de su propia empresa, desde la definición de su idea de negocio hasta el lanzamiento y crecimiento de su empresa. Siga los pasos descritos en cada sección para desarrollar una base sólida para su negocio y aumentar sus posibilidades de éxito.

Definir la idea de negocio

Identifica tu pasión → ¿qué te apasiona? Qué habilidades o conocimientos posees que puedas aprovechar para montar un negocio?

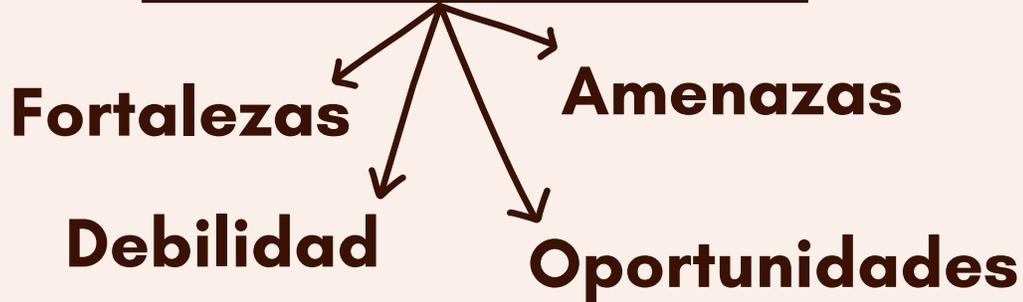
Identifique una necesidad del mercado → realice un estudio de mercado para identificar lagunas u oportunidades en el mercado que su empresa pueda abordar. Qué problemas o puntos críticos puede resolver su empresa?

Evalúa tu idea → valora la viabilidad y factibilidad de tu idea de negocio. Existe demanda para su producto o servicio? Puede diferenciarse de la competencia?

Perfecciona tu idea → perfecciona tu idea de negocio basándote en los comentarios de clientes potenciales, expertos del sector y mentores. Qué ajustes o mejoras puedes introducir para satisfacer mejor las necesidades del mercado?

FRAMEWORK

Análisis DAFO



Realice un análisis **DAFO** para evaluar los factores internos y externos que pueden afectar a su idea de negocio. Utilice este análisis para identificar los puntos fuertes que puede aprovechar y las áreas que debe mejorar o mitigar.

Planificar su empresa

Crea un plan de negocio → elabore un plan de negocio completo en el que describa su concepto de negocio, el mercado objetivo, la propuesta de valor, la estrategia de marketing, el plan operativo y las previsiones financieras.

Defina su mercado objetivo → identifique a sus clientes objetivo y comprenda sus características demográficas, preferencias y comportamientos. Cómo llegará y atraerá a su mercado objetivo?

Elija una estructura empresarial → decida la estructura jurídica de su empresa (por ejemplo, empresa unipersonal, sociedad colectiva, SRL) y registre su empresa ante las autoridades competentes.

Asegúrate la financiación → determina cuánto capital necesitas para poner en marcha y gestionar tu empresa, y explora opciones de financiación como ahorros personales, préstamos, subvenciones o inversores.

FRAMEWORK

Modelo de negocio

Utilice el marco del lienzo del modelo de negocio para visualizar y evaluar los componentes clave de su modelo de negocio, incluidos los segmentos de clientes, las propuestas de valor, los canales, los flujos de ingresos y la estructura de costes.

Crea tu empresa

Elija un nombre comercial → seleccione un nombre único y memorable para su empresa que refleje su identidad de marca y resuene en su mercado objetivo.

Registre su empresa → registre el nombre de su empresa ante las autoridades gubernamentales pertinentes y obtenga las licencias o permisos necesarios para operar legalmente.

Registre su empresa → registre el nombre de su empresa ante las autoridades gubernamentales pertinentes y obtenga las licencias o permisos necesarios para operar legalmente.

Establezca su marca → desarrolle su identidad de marca, incluidos el logotipo, los colores, los tipos de letra y los mensajes. Cree un sitio web y perfiles en redes sociales para establecer la presencia de su empresa en Internet.

FRAMEWORK

Identidad de marca

Define tu identidad de marca utilizando un marco que describa sus valores, personalidad, voz y elementos visuales.

Utiliza este marco para garantizar la coherencia en todos los puntos de contacto de la marca.

Lanza tu empresa

Desarrolla un plan de marketing → crea un plan de marketing que describa cómo vas a promocionar tu negocio, atraer clientes y generar ventas. Considera varios canales de marketing, como el marketing digital, las redes sociales, el marketing por correo electrónico y los eventos de networking.

Lanza su producto o servicio → introduzca su producto o servicio en el mercado mediante un lanzamiento suave o un gran evento de inauguración. Genere expectación en torno a su lanzamiento para atraer la atención y a los clientes.

Proporcione un excelente servicio de atención al cliente → céntrese en ofrecer un servicio de atención al cliente excepcional para deleitar a sus clientes y fidelizarlos. Responda con rapidez a las consultas y comentarios, y esfuércese continuamente por superar las expectativas de los clientes.

Supervisar y ajustar → supervisar los indicadores clave de rendimiento (KPI), como las ventas, el coste de adquisición de clientes y la satisfacción de estos. Evalúe periódicamente sus progresos y realice los ajustes necesarios en su estrategia para optimizar los resultados.

FRAMEWORK

Embudo de marketing

Desarrollar un marco de embudo de marketing que describa el recorrido del cliente desde el conocimiento hasta la conversión. Identifique puntos de contacto y tácticas en cada fase del embudo para atraer, captar y convertir clientes potenciales en clientes.

HACER CRECER TU NEGOCIO

Amplíe su oferta → explore las oportunidades de ampliar su oferta de productos o servicios para satisfacer las necesidades cambiantes de sus clientes. Considere la introducción de productos complementarios o la entrada en nuevos segmentos de mercado.

Amplíe sus operaciones → Amplíe sus operaciones para adaptarse al crecimiento y aumentar la eficiencia. Invierta en tecnología, automatización y talento para respaldar su expansión al tiempo que mantiene la calidad y la satisfacción del cliente.

Establezca asociaciones → forme asociaciones estratégicas con otras empresas u organizaciones para ampliar su alcance, acceder a nuevos mercados y mejorar su propuesta de valor. Colabore con empresas complementarias para realizar promociones cruzadas de productos.