

Diez principios para el éxito de tu 'start up'

Escoge bien a tu equipo, sé flexible, sigue tu instinto, pruébete a ti mismo... Son algunos consejos para que tu proyecto triunfe y disfrutes con un negocio rentable.

Tino Fernández. Madrid

Serás tu propio jefe y trabajarás en aquello que deseas; desarrollarás tu verdadera pasión y la convertirás en un negocio rentable; sabrás mirar más allá y ver oportunidades donde otros sólo advierten problemas... Te convertirás en emprendedor, pero para que tu empresa triunfe tendrás que seguir algunos consejos básicos:

● **Debes ir más allá del plan de negocio.** Este es fundamental, pero en el inicio has de completarlo con un esfuerzo personal y decidido para ganar experiencia en el sector que has elegido; debes asociarte con expertos que conozcan en profundidad la actividad que vas a desarrollar; y debes estar dispuesto a probar y refinar tu modelo.

● **Pon a prueba tu idea.** El 60% de ellas fracasa en los primeros tres años. Habla con gente real que esté en el sector y en el mercado al que te quieres dedicar. Explora a quienes pueden ser tus clientes y estudia sus opiniones y visiones sobre el producto.

● **Escoge el mercado adecuado.** Hacerlo así supone haber ganado prácticamente la mitad de la batalla.

● **La otra mitad es el tiempo.** No basta con que escojas entrar en una gran industria o sector. Debes elegir adecuadamente el *timing* para ello. Si optas por el espacio adecuado pero te precipitas, puedes fracasar. Debes tener en cuenta si existen otros emprendedores a los que respetas en tu mismo espacio, y si otras compañías ya hacen lo que tú quieres hacer. El escenario ideal sería comenzar con tu negocio un año antes de que el mercado experimente un *boom* en ese sector.

● **Debes conocer y entender a tus futuros clientes.** Quiénes son, qué guía sus decisiones de compra; cómo puedes diferenciarte de los competidores y cómo puedes convencer a tus futuros compradores del valor de tu oferta.



Zuckerberg es un ejemplo de seguir el instinto. En la foto, a su vuelta a Harvard, donde empezó todo.

Una nueva mentalidad

● **Tu trabajo es asumir riesgos, a pesar de que no tengas demasiadas garantías ni una promesa segura de cuánto dinero vas a ganar.**

● **Sé flexible** en lo que se refiere a los objetivos de tu negocio. Debes saber ajustarte a nuevas circunstancias y condiciones. La mayoría de las ideas fracasan, pero gran parte de las compañías con éxito son aquellas que han sabido modificar la idea inicial una, dos, tres veces... Y logran una versión mejorada.

● **Sigue tu instinto.** Mark Zuckerberg, Steve Jobs, Michael Dell, Warren Buffett, o Richard Branson lo hicieron... Tus socios, empleados y colaboradores deben seguirte por tu credibilidad. Y en ocasiones puede resultar difícil convencerles –e incluso convencerse a tí mismo– de que hay que seguir una idea basándose en un presentimiento, o en el instinto. Pero en ocasiones es lo mejor que puedes hacer. Grandes ideas, inventos, compañías y proyectos han surgi-

● **Valora la disrupción, la ruptura.** Cuando tu propósito como compañía es crear algo que antes no existía, eso empapa toda la cultura.

do por seguir el propio instinto. ¿Es posible saber si se trata de una ocurrencia brillante o de una locura?. Casi nunca... Pero debes seguir tu instinto. No temas a lo que piensen los demás; **no le tengas miedo al fracaso** ni a la posibilidad de explorar las nuevas oportunidades que se te ofrecen.

● **Contrata a la gente adecuada.** El equipo es fundamental para el futuro de tu *start up*. La mejor gente te hará llegar al número uno. No puedes dedicarte sólo a “llenar” posiciones en tu nueva empresa. Ten en cuenta que los 20 primeros empleados o colaboradores que decidas contratar resultan fundamentales. De alguna manera, serán el alma de tu negocio, y marcarán el tono de futuras contrataciones.

Contratar bien lleva mucho tiempo. No dejes nada al azar.

● **Velocidad, agilidad, nuevos ritmos de trabajo, flexibilidad, una organización horizontal y colaborativa, energía o pasión son rasgos distintivos.**

Debes probar a tus empleados potenciales. Resulta fundamental que determines si los candidatos pueden hacer el trabajo que les pides.

● **Debes saber despedir.** Muchos emprendedores “primerizos” tienden a contratar a la gente equivocada. Persistir en el error y no saber prescindir de quien no vale resulta crítico.

● **No esperes demasiado para lanzar tu proyecto.** Puedes estudiar el mercado y hacer predicciones, pero la única forma de saber realmente si lo que ofreces tiene futuro es ponerte delante del público y pedirle que compre o use tu producto. ¿Cuándo debes empezar? En primer lugar, aprovecha si eres joven. Házlo pronto si tu carrera o tu vida laboral no te satisface. O si has perdido tu trabajo. Si es así, emprende.