

# Herramientas para el desarrollo de un Proyecto Empresarial



Uno de los fenómenos de esta última década es el crecimiento de las empresas mipyme (micro, pequeña y mediana empresa), que su Origen en su mayoría producto de una decisión: “quiero ser independiente”.

Al estar en un país competitivo y querer ser alguien cuya idea de negocio prospere lo más

indicado no siempre es tener el capital (aunque constituye un paso fundamental), pero la intención de este artículo es brindarle a usted, mi querido empresario, una serie de herramientas que le permita una mayor claridad. Si bien, algunas de las herramientas pueden ser conocidas, otras no tanto, lo importante es hacer una especie de chequeo, si es

que ya se tiene un proyecto en marcha, o bien, tomar esto como una ruta de opciones a considerar.

1. **¿Crear o Mejorar?** El autor del libro “de cero a uno” Peter Thiel menciona este aspecto como primordial al momento de definir un proyecto. Es importante saber si lo que estoy haciendo es

una innovación o algo que ya existía y lo estoy mejorando. Esto con el fin de marcar desde el inicio un componente de valor agregado que me diferencia de la posible competencia. Si la idea es *crear* entonces me debo preguntar: “estoy supliendo una necesidad real? O estoy inventándome la necesidad junto con el producto?”. Por otro lado, si la idea es *mejorar algo creado* la pregunta cambia un poco: ¿este valor agregado, realmente va a hacer que el cliente elija mi producto?.

Entonces, el resultado que podríamos obtener de esta primer herramienta es el valor agregado que le va a dar preferencia a mi producto o servicio. Sin duda, algo que si esta bien definido es un muy buen primer paso en firme.

**2. Definiendo el cliente.** En este punto es sumamente importante definir cuál será el mercado al que le voy a ofrecer mi producto o servicio. Muchas ideas de negocio fracasan por falta de una adecuada segmentación del mercado. No le puedo *vender estuches para guitarras* a todos los músicos de un conservatorio. Debo ir a la clase de guitarra y ofrecer mis estuches allí,

la probabilidad de venta será mayor y el desgaste en promocionar mi producto naturalmente será menor. En palabras de Stanton: “*Un elemento importante del éxito de una compañía es la capacidad de segmentar adecuadamente su mercado.*”

Lo mas importante al realizar una adecuada segmentación de mercado es concretar y detectar el “punto al blanco” al que le voy a apuntar con mi publicidad. Y esto me lleva a la siguiente herramienta.

### 3. Publicidad y Marketing.

Como director de una empresa de Desarrollo audio-visual para empresas, alguna vez un cliente me dijo: “*estoy feliz con la página web que acabas de entregarme...*” a lo cual yo le dije: “*pero, ¿de qué te sirve si sólo la conoce tu familia y mi empresa?*”.

Esta realidad suele sucederle a muchos empresarios

que inician sus proyectos. Se preocupan tanto en la estructura interna, que olvidan casi por completo que deben dar a conocer su proyecto. De lo contrario, nadie sabrá que existe tal idea.

Hoy en día existen muchos canales para dar a conocer un proyecto empresarial, pero sin duda alguna, el que más fuerza está tomando es el canal tecnológico. Y más específicamente el Internet. Por lo tanto, sería muy importante la difusión del proyecto empresarial tuviese un respaldo virtual en una página web que permita al usuario y posible cliente enterarse de forma ágil de los servicios o productos que ofrecemos.

Las redes sociales también son una fuente importantísima de comunicación y el proceso de segmentación está muy sistematizado. Por lo cual le invito a considerar con

**Hágase notar en redes sociales**



ímpetu esta herramienta para el desarrollo de su idea de negocio.

**4. Financiación.** Hemos llegado a la mejor herramienta de todas, pero con la que no siempre contamos al iniciar un proyecto: El capital.

Existen modelos de negocio que necesariamente requieren de capital, si este es su caso, permítame mencionarle algunas de las opciones que quizás pueda considerar: Préstamo Bancario, Sociedad Capitalista, un Inversor (otras por investigar) o cambio de idea.

En todo caso, es importante tener en cuenta el factor riesgo.



Algunos sugieren que no es bueno “poner todos los huevos en una misma canasta”, otros opinan que para ser un buen emprendedor es necesario dar el 100% a la idea.

Con base en algunos ejemplos (pues los hay de lado y lado) lo mejor siempre ha sido dar pasos en firme y no en falso. Cuando una idea de negocio está bien definida, posee un segmento claro y una publicidad efectiva, la apuesta no es tan arriesgada. Y eso es lo que todo emprendedor debe lograr. Sentirse seguro de estar dando pasos en firme. Un inversionista estaría dispuesto a financiar una idea si el empresario logra convencer con argumentos sólidos su expectativa de negocio.

Por otro lado, si el proyecto no requiere de una inversión en capital inicial muy alta, lo más recomendable es minimizar gastos en las primeras etapas de crecimiento y comenzar a crecer económicamente para sostener el desarrollo natural de la empresa.

**5. Metas.** Hace unos meses mi padre me pidió que le ayudara a desarrollar una idea de negocio para generar un ingreso extra. Los planes

fueron magníficos y las conversaciones llenas de emoción. Pero a la semana siguiente de haber planeado todo, me llamó por teléfono y me dijo: *“me siento frustrado porque aún no veo nada y el día a día pasa y nuestro plan no avanza!”*.

Uno de los factores que más desilusionan los proyectos de empresa es la frustración. Y he podido comprobar que una de las formas más interesantes de vencer la frustración en los proyectos empresariales es el establecimiento de metas a corto, mediano y largo plazo.

Una de las razones es psicológica. Cumplir una meta es sinónimo de triunfo, de logro obtenido; y el sentimiento de satisfacción es tal que nos obliga a seguir por la siguiente meta. Razón por la cual es importantísimo que se establezcan metas sencillas, diarias, quizás semanales, pero que nos permitan ver que el proyecto si esta avanzando, que sí se ha hecho algo, mínimo pero efectivo.

**6. Constitución Legal.** (aún no se si hablar de este tema)