



Entrepreneurs'
Organization

octane
The Entrepreneurs' Organization Magazine

La Página de Entrepreneurs' Organization (EO)

4 PREGUNTAS QUE TODO EMPRENDEDOR SE DEBE HACER

Por Ming Chan

Dirigir una empresa puede hacernos sentir como si estuviésemos en una montaña rusa. Puede haber momentos en los cuales usted se sienta invencible, que todo marcha como usted desea y que no puede equivocarse. Pero, también, puede haber momentos en los que usted sienta el peso del mundo entero en sus hombros, que las cosas no marchan como usted quisiera y que nada le sale bien. Le puedo asegurar que si se mantiene en el mercado, a la corta o a la larga, experimentará todas estas sensaciones.

Así pues, como emprendedor, ¿cómo evita perder perspectiva, cómo puede enfrentar esas subidas y bajadas tomándolas como lo que son – las altas y bajas temporales del crecimiento? La clave es mantener el equilibrio en todo momento. Tal y como dijera Michael E. Gerber, autor de

“E-Myth”: “El emprendedor ve oportunidades donde quiera que mira, mientras que mucha gente solo ve problemas donde quiera que mira”. Por lo cual, podría decirse que el optimismo es prácticamente el único y más importante factor para el éxito de un emprendedor. Pero yo le añadiría una dosis saludable de realismo que considero no es simplemente una ayuda, sino que es crucial para mantenerse en el mercado.

Piense en los dos lados de su cerebro. Usted debe usar el poder de lógica de su cerebro izquierdo para evitar que el éxito se le suba a la cabeza. Simultáneamente, ejercite el poder emocional del su cerebro derecho que evitará que los momentos malos le bajen el ánimo. Para encontrar equilibrio entre estos dos lados opuestos, aquí están las cuatro preguntas que un emprendedor debe hacerse en tiempos buenos o malos.

1 ¿ESTAMOS EN UN SECTOR DE NEGOCIOS EN CRECIMIENTO O EN UNO MORIBUNDO?

Si los tiempos son difíciles, usted podría preguntarse si estos terminarán algún día. Asimismo, si el negocio está en alza, usted podría estar realmente, y sin saberlo, cayendo en picada. En cualquiera de los dos casos, usted podría preguntarse: ¿están mis oportunidades creciendo o todo lo contrario? La realidad es que los paradigmas cambian. Tecnologías específicas desaparecen. Si la demanda por lo que usted ofrece está disminuyendo, ¡actúe rápidamente! Inove o lo único que podrá hacer es posponer lo inevitable.

2 ¿CUÁL ES NUESTRA POSICIÓN EN EL MERCADO?

Sin importar las circunstancias, su posición en el mercado es clave. ¿Es su compañía la líder en el mercado? ¿Está tocando fondo? ¿Es una contendora? Su posición en el mercado le indicará lo que hace bien, regular o nada bien. Más que una mera comparación con sus pares en el mercado, esta pregunta más que nada le revelará dónde están sus oportunidades. ¡Será su mapa de ruta que lo llevará al éxito! Pero cómo llegar es otra cuestión.

3 ¿FUNCIONA NUESTRO ACTUAL MODELO DE NEGOCIOS?

Su modelo de negocios debe responder una simple pregunta: ¿cómo generará suficientes ingresos para no solo cubrir los gastos, sino también obtener beneficios? Es tan simple como esto. Si usted no está obteniendo beneficios, su modelo de negocio no funciona. Como si fuera un neumático vacío, usted tiene que arreglarlo. Su modelo de ventas, sus tasas, sus gastos... un simple ajuste puede ser todo lo que usted necesite hacer. Pero en algunas ocasiones usted deberá hacer una reingeniería total en su modelo de negocio. Para lograr esto, usted verdaderamente necesitará ser realista y optimista.

4 LA MÁS IMPORTANTE: ¿POR QUÉ ESTOY HACIENDO ESTO?

Tony Hsieh, CEO de Zappos, una vez dijo, “Persiga la visión, no el dinero, y el dinero acabará por seguirlo a usted”. Como emprendedor, pregúntese: ¿qué me hace despertar todos los días y hacer lo que hago? Hay millones de maneras de hacer dinero para mantenerse usted y su familia... Usted escogió esta industria, esta compañía, este camino de vida por una razón. ¿Cuál es? ¿Qué lo impulsa? En otras palabras: ¿cuál es su visión?

Esta respuesta determina cada decisión que usted tome, desde las externas hasta las internas y, también, las inconscientes. Aquí usted sopesa el idealismo que lo impulsa con los elementos prácticos que lo hacen “real”. Aquí es donde el optimismo y el realismo van de la mano, donde su cerebro izquierdo y derecho trabajan en armonía.

El cambio puede ser difícil, pero es necesario. El cambio es también vital, inspirador y hasta vigorizante. Después de todo, ¡el cambio es un renacer! Cualquiera que sea su camino, la clave para el éxito viene cuando usted tiene el coraje de hacerse las preguntas difíciles y de enfrentar la oportunidad que estas le revelen. De eso se trata ser un emprendedor. Es como nos comprometemos, una y otra vez, en convertir nuestras visiones en realidades. Y la visión no está sujeta a esas subidas y bajadas de la montaña rusa. En un mundo de cambios, su visión debe ser constante.

Ming Chan es miembro del capítulo de Los Angeles de EO y es fundador/CEO de TheistMovement, una agencia digital con oficinas en Pasadena, Denver y Hong Kong.

La Entrepreneurs' Organization, fundada en 1987, es una organización mundial, exclusiva y por invitación, cuyos miembros son emprendedores líderes en sus comunidades y países. EO es una catalizadora que facilita que sus miembros aprendan el uno del otro, llevándoles a un mayor éxito profesional y crecimiento personal. **Octane** es la prestigiosa y galardonada revista trimestral de esta organización.

