

## 5 tips para comenzar tu empresa con el pie derecho

Emprender implica siempre un riesgo y la mejor manera de afrontarlo es con conocimientos. Saber a qué nos enfrentamos y tomar las medidas para reducir nuestras pérdidas nos ayudará a embarcarnos en ese proyecto con mayor confianza y menores dificultades.

Hoy nos referimos a 5 puntos básicos para garantizar un inicio con muy buenas perspectivas:

No sólo es lo que tú quieres vender, sino lo que tu público está dispuesto a comprar: Esta es una regla fundamental que se sostiene sobre dos pilares: 1.- Conocer a tu público y sus preferencias; y 2.- Pensar como él. No se trata tan sólo de tener una buena idea para poder venderla. Es necesario saber por qué tu público se interesaría en ella. Si se trata de un producto o servicio que ya existe, deberás pensar en qué plus brindarás tú para ser el elegido en el mercado; si hablamos de algo novedoso, tendrás que encontrar la forma de generar la necesidad de adquirirlo. Gran cantidad de empresas fracasan por desconocer a su público. Un buen análisis de mercado y una planificada estrategia son las claves para no fallar en este punto.

Siempre redondear los gastos hacia arriba y las ganancias hacia abajo: Reserva el optimismo para los meses siguientes. Al principio es mejor pensar que habrá más gastos que ganancias y no inflar las expectativas en ese sentido. De esta manera te evitarás sorpresas negativas y peligrosas que podrían hacer naufragar el negocio en pocos meses.

Invertir en conocimiento: Siempre ten presente que el conocimiento es la mejor herramienta para obtener mayores ganancias. Si necesitas saber más sobre marketing, comunicación, contabilidad, management o el área en el que encuentres algún déficit, no dudes en hacerlo. Aprender de los errores es importante, pero también lo es saber cuáles de ellos es mejor no cometer. Ocupate de dominar o tener en el equipo alguien que domine las áreas fundamentales para tu empresa y ahórrate tropiezos innecesarios.

Conocer tu valor y respetarlo: Principalmente quienes ofrecen servicios, muchas veces desconocen el precio real de estos. Y a pesar de poder estimarlo con precisos cálculos de costos, suelen verse tentado a realizar descuentos y bajar estos precios sin medir los riesgos que ello implica. En primer lugar, desestimar el valor de tu trabajo lleva a que tu público también lo haga. Recuerda que eres tú quien primero debe confiar y reconocer el precio de su propio esfuerzo para que los demás también lo valoren. Cuando te sientas tentado a hacer descuentos, piensa antes de qué manera añadir valor.

Controlar, controlar, controla: Prueba constantemente tus productos y servicios y mide costos y resultados. Este conocimiento es lo que te permitirá detectar problemas, generar cambios y evitar fracasos. No sólo los elementos cuantitativos son fundamentales, la calidad de los servicios y de los productos ofertados también debe ser continuamente puesta a prueba para descubrir posibles errores antes que tu público lo haga.

Tres de los ejes fundamentales para que tu emprendimiento sea un éxito son: tu público, tu producto/servicios y tú. Asegúrate de conocer estas variables al máximo y no dudes en solicitar ayuda profesional cuando sea necesario. Controlarlas te permitirá avanzar con firmeza en tu nuevo proyecto.

**Datos de contacto:**

Nota de prensa publicada en:

Categorías: [Emprendedores Recursos humanos](#)

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>