

errores cometidos a la hora de emprender

Edi Usma
MARKETING BRANDING



2017

piensas que si algo te apasiona se puede convertir en un negocio

Que te guste hacer algo no implica que dirigir y gestionar un negocio basado en ello sea lo tuyo.

No siempre “hacer lo que amas” es válido. Sí es cierto que si no amas lo que haces es complicado mantenerse firme frente a los obstáculos y también, es más probable que al final se pierda la motivación.

La pasión, sí es necesaria, pero aún es más importante asegurarte de que existen personas interesadas en lo que tienes que ofrecerles para que tu idea sea rentable.

crees que todo el mundo es tu cliente

Naturalmente.

Todos queremos que el todo el mundo pueda convertirse en nuestros clientes.

Sin embargo, nos resistimos y luchamos contra la idea de tener que especializarse y dirigirse a un único mercado objetivo de forma directa y específica.

Así que si eres de los que aún se preguntan por qué deberías hacerlo, la respuesta es sencilla:

Es más fácil (y más probable) brillar ante un pequeño grupo de personas que ante un gran mercado en el que tu historia, personalidad y experiencia pueden perderse en el océano de profesionales que hacen exactamente lo mismo que tú.

no escuchas ni sabes lo que tu cliente quiere y necesita

**La base para hacer crecer
y expandir tu negocio comienza
ganándote la confianza de tus
clientes potenciales.**

**Los emprendedores online
que trabajan esta parte,
a menudo ganan la carrera
cuando se trata de captar la
atención y seducir a su público.
Quizá tu servicio, programa o
infoproducto sea excepcional,
pero sino es lo que tu cliente
está reclamando,
desafortunadamente no van a
invertir en ello.**

**Por eso no me cansaré
de decirte lo importante
que es conocer el dedo
a tu cliente ideal.**

tu web no está preparada para atrapar clientes

Muchos emprendedores online terminan abandonando sus proyectos porque no consiguen los resultados que esperaban. Quizá su estrategia no era la adecuada o el servicio que ofrecían no era el que sus potenciales clientes estaban buscando. Pero en muchas ocasiones, la causa principal se encuentra en su web.

No esta preparada para atraer, retener y conseguir clientes.

Tu web es el campamento base de tu negocio online.

Es donde todo sucede y como tal debe estar preparada y optimizada. Un diseño claro, limpio y profesional, unos textos que hablen directamente a tu cliente ideal y que esa primera impresión que se lleva al visitarte sea memorable harán que se quede y se interese por lo que tienes que ofrecer.

no sigues ninguna estrategia de marketing

**El éxito de tu negocio depende
en gran medida de las acciones y
estrategias de marketing
que lleves a cabo.**

**Si esperas que los clientes
llamen a tu puerta una y otra vez,
desde ya te aviso que no va a ser así.
Hay que salir a la palestra, exponerse
y hacerse visible.**

**Tu cliente recorre un camino que empieza
cuando ni siquiera te conoce y termina
cuando te contrata o compra.**

**Y tu misión es estar presente en todo
el recorrido.**

piensas que el email marketing es una estrategia de marketing obsoleta

**Cuántas webs increíbles
has visitado este último año?
Seguramente habrás perdido la cuenta.
¿Recuerdas algunos de sus nombres
si quisieras volver a ellas?
Demasiadas para recordar, ¿verdad?
La mejor forma que tenemos de recordar
a esas personas que visitan nuestras webs
que estamos aquí para ellos es a través
del email marketing.
Es el camino para continuar esa relación
de confianza que comenzó cuando aterrizó
en tu web por primera vez.**

centras todos tus esfuerzos en social media

Facebook, Twitter o Instagram están muy bien para ganar visibilidad y que todo el mundo sepa que existes.

Sin embargo, si utilizas estos canales con el único fin de conseguir más fans y seguidores no estás aprovechando su autentico potencial.

Las redes sociales son una gran herramienta que te ayudarán a ganar visibilidad frente tu cliente ideal y son un amplificador de tu mensaje.

Pero si sigues una estrategia de marketing en redes sociales debería estar enfocada en conducir a estas personas que te siguen hacia tu web. Recuerda que es el campamento base de tu negocio.

piensas que el tráfico a tu web lo es todo

Imagino que cuando inviertes tiempo y esfuerzo en crear contenido para tu blog y difundirlo en redes sociales varias veces al día es porque quieres conseguir que más personas te conozcan. Bien.

Sin embargo, apostaría que el número de visitas que recibes no es proporcional al número de ventas que consigues.

¿es así?

El tráfico por si sólo no hará que tus ingresos aumenten.

Si tu web no es atrayente, las visitas se marcharán.

Y si se quedan y no dejas claro qué deben todo este tráfico es un esfuerzo desperdiciado.

Verás, la cuestión no está en el número de visitas que eres capaz de conseguir, sino qué vas a hacer con todo ese tráfico que te llega.

Es decir, ¿estas visitas se convierten en suscriptores? ¿en potenciales clientes?

tu oferta está basada en tus gustos y preferencias

Muchos emprendedores digitales lanzan servicios o productos que para ellos son extraordinarios y pasan completamente desapercibidos para sus potenciales clientes. Simplemente no les interesa. Estarás conmigo en que tratar de vender algo que a ti no te gusta es un gran reto. Pero, sinceramente, vender algo que tu mercado no quiere es un reto imposible. Piensa en los puntos de dolor de tu cliente ideal y en cómo puedes resolverlos. Esto te dará grandes ideas sobre qué les puedes ofrecer. Si tu producto o servicio es la solución a una necesidad, problema o frustración de tu cliente ideal será más fácil que se interesen por ello... y te compren.

esperas resultados rápidos con el mínimo esfuerzo

Está en nuestra naturaleza.

Deseamos a toda costa encontrar la manera más fácil de hacer algo invirtiendo el mínimo tiempo y con el menor esfuerzo posible.

Si alguien nos diera la fórmula o compartiera el gran secreto de cómo tener éxito en la vida... que fácil sería ¿verdad?

¿A quién no le gustaría que su negocio funcionase a las mil maravillas?

Pero lo cierto es que la magia no existe.

Para lograr los resultados que quieres solo hay una manera: actuando

te olvidas de tus objetivos a largo plazo al tomar decisiones

Perder de vista tus objetivos a largo plazo y olvidarte de las razones que te llevaron a ser emprendedor hará que te desvíes del camino. Tener esa empresa rentable que te aporta el tiempo, la libertad y el dinero que quieres se esfumará rápidamente.

¿Por qué quieres tener tu propio negocio online?

¿Qué tipo de vida quieres vivir?

¿Cómo tu negocio te va a ayudar a lograr ese estilo de vida que anhelas?

Si tienes tus objetivos a largo plazo en mente, sabrás si cada paso que das, cada decisión que tomas o cada cosa que haces te sitúa más cerca de aquello que quieres lograr... de tu porqué.

no inviertes en tu negocio

Hay cientos de artículos que te dirán cómo montar un negocio online gratis o casi sin presupuesto.

Entiendo que estés dispuesto a hacer las cosas por ti mismo y tu presupuesto sea limitado.

Cuando empiezas, puede ser viable.

Pero si lo que quieres es tener una empresa que funcione, que algún día se convierta en algo grande, es necesario estar preparado para invertir en aquellos aspectos de tu negocio que realmente importan.

quieres hacerlo todo tú solo

**Todos empezamos de la misma manera.
Tirando del carro con lo que tenemos y podemos.
Pero más tarde o temprano todo te desborda.
No somos superhéroes.
Es normal que pienses que nadie puede hacer lo
que tu haces mejor que tú, que nadie sabe cómo
llevar tu empresa o que si tu no estás al frente
todo se desmorona.
Pero querer abarcarlo todo es un billete
directo hacia el agotamiento.
En algún momento tendrás que delegar,
así que hoy es un buen día para empezar
con una lista de contactos profesionales.**

subestimas tu potencial Y talento

No hay nada peor en el mundo de los negocios que la arrogancia. Ese tipo de persona que no puede dejar de decir a todo el mundo lo grande que es.

Aunque.... si realmente es tan bueno

¿por qué tiene que gritarlo a los cuatro vientos?

Quizá en el fondo no tenga tanta confianza en sí mismo como quiere hacer creer... quien sabe.

La confianza no es consecuencia de aquello que has logrado, el éxito que has conseguido o el dinero que has ganado.

Es un rasgo que debes alimentar diariamente trabajando en tu propio desarrollo personal para poder avanzar a pesar del miedo.

Tener miedo al fracaso o sentirte como un impostor es comprensible, pero si dejas que estos miedos te paralicen puede dificultar considerablemente tu progreso.

no organizas eficazmente tu tiempo

Los ladrones de tiempo son una pesadilla para muchos emprendedores online. Nos roban el tiempo y no nos permiten enfocarnos en lo que es importante. ¿Sabías que el 20% de las cosas que haces te reportan el 80% de los resultados que consigues? Esto quiere decir el resto del tiempo lo estás invirtiendo otras tareas que no te aportan nada. Aprender sobre la gestión del tiempo para ser más productivo te ayudará a salir de la “rueda de hámster” en la que muchos emprendedores online se ven inmersos con jornadas que parecen no tener fin.



**Esta cartilla para emprendedores esta
diseñada y ajustada acorde a las necesidades
de todo emprendedor.**



Medellin - Colombia

