

F3

FICHA NÚMERO 3

Título: ¿Tienes perfil emprendedor?

RESUMEN:

Dentro de las cualidades específicas y personales de un emprendedor, es importante el ser objetivos, adaptarse a condiciones diversas, ser persuasivos interpersonalmente, asumir los riesgos, etc.

Tus armas de superhéroe

Hoy en día el emprendimiento debe ser afrontado de forma distinta a cómo se afrontaba años atrás.

Es innegable el cambio de era y ello influye en el enfoque de la adaptación de productos y servicios nuevos. Por lo que mirar al pasado no nos dará una visión clara si no logramos mirar al futuro y tener una visión crítica positiva y global del presente.

Un emprendedor es un superhéroe, ha de tener mil y una habilidades, y si le falta alguna y quiere ser “empresario pequeño o grande pero con grandes posibilidades de éxito” tendrá que entrenarse especialmente en aquellas en las que más flaquee.

Un emprendedor tiene que promover una forma diferente de mirar, como si tuviese unas gafas especiales. Esta visión se puede entrenar por medio de los talleres de creatividad, innovación, internacionalización, etc

Y como es un superhéroe, habrá que desarrollar superpoderes. Voy a mencionarlos alguno de ellos:

- 1) El Super-Poder del Optimismo: Recibiréis varias advertencias de aquellos que no quieren ni oír hablar del riesgo, sólo conciben en sus vidas la garantía de un puesto y un sueldo fijo. Por lo que tendréis que trabajar el DAFO, especialmente DEBILIDADES y FORTALEZAS de forma profunda y consciente.
- 2) El Super- Poder de la Comunicación: Marketing, Imagen, Comunicación, son ciencias vivas con un toque artístico y plástico que deberemos intentar utilizar con el máximo rendimiento en nuestras campañas. Hoy en día más que nunca y en el futuro aún más el control de la comunicación de marca será clave de nuestro éxito. PERO NO

OLVIDEIS QUE HAY QUE COMUNICAR VERDADES, PORQUE DE LO CONTRARIO SE VERÁ EN VUESTRA CONTRA.

- 3) El Super-Poder de la Resistencia, no dejarse FUNDIR por los fracasos. Estar atento especialmente no a los clientes satisfechos, sino a los clientes insatisfechos. Duro las primeras veces pero valioso cuando se establece la políticas de Relación con los Clientes, o el nombre que cada organización le de. Un cliente/Consumidor nos facilitará mejor análisis de producto que nuestro propio testaje interno. En Él encontraremos las oportunidades de innovación y evolución de nuestros servicios.
- 4) El Super-Poder del control económico-financiero. Conocer y poder evaluar económica, financiera y fiscalmente nuestra empresa nos aportará claves de éxito. El papel lo aguanta todo por lo que tendremos que ser muy pulcros en la evolución previa y analizar las desviaciones que se produzcan y sus efectos. Hay que tener delante de la mesa a diario la planificación mensual y anual y al menos 1 vez al mes, repasar la Planificación estratégica a M y L/P que hayamos realizado. En caso de que se haya producido una desviación considerable y sensible de cara a tu planificación deberás plantearte una revisión profunda de ella, aunque ello también te suponga un gran disgusto y frustración al primer momento, luego lo saborearás de forma diferente.
- 5) Super-Poder DE ORO: Ser consciente de que el verdadero poder lo tiene nuestro Cliente. De él tendremos que conocer sus necesidades y sus deseos. Dependiendo del deseo que cubra nuestro producto-servicio. Si generas suficiente empatía tendrás más respuestas y más conocimiento ya que incorporaras al cliente como agente real y evaluable dentro del activo de tu empresa.

Y la guinda final. Personalmente recorro a un curioso y sencillo entrenamiento que queremos compartir con vosotros y con él despedirme. Consiste en imaginarme los escenarios a 3 meses, 1 año y 3-5 años. Para lo cual: Cierro los ojos, realizo una pequeña meditación y me pregunto sobre ciertas cuestiones: ¿Cómo seré yo? ¿Cómo iré vestida? ¿Cómo será mi casa? ¿Dónde estaré comiendo? ¿Qué tendrá mi nevera? ¿Cómo se ha llenado la nevera? ¿Cómo será mi ocio? Lo escribo y lo reviso.

A medida que lo hagáis iréis centrando más las preguntas que os inquietan y las soluciones que creéis que podréis ir desarrollando en un escenario futuro con vuestro propio talento.

