

CÓMO GANAR MÁS SIENDO EMPRENDEDOR

Ser emprendedor es hoy una moda. Hemos diabolizado los empleos y a los empleadores. Una paradoja que no termino de entender: es que los emprendedores son empleadores, por lo que necesitan empleados... ¿Por qué estamos tan en contra de que haya empleados? Solo un comentario para que como emprendedores estemos conscientes de que la existencia de los empleados es importante. Más que cada uno decide qué ser, y mucho depende de temperamento, más que de formación.



Si tomamos el camino del emprendimiento debemos saber que nuestro éxito dependerá de lo que nos quede al final. Sí, no es ni siquiera cuánto factuemos, sino que el resultado alcance para vivir, luego para vivir bien, y más adelante para vivir bien por siempre.

Algunos se concentran en hacer crecer el emprendimiento y descuidan el resultado final. Otros desatienden el emprendimiento principal para seguir emprendiendo en otros proyectos. Algunos no llegan a tener el emprendimiento en el punto que deberían por no hacer las cosas de forma exitosa.

A continuación, algunas herramientas que debemos tener como emprendedores para lograr ganar más, el verdadero éxito y el ciclo que enuncié anteriormente:

Disciplina: Estar organizado y hacer lo que hay que hacer es primordial. Los emprendedores son por lo general hiperactivos, eso los desenfoca de sus obligaciones. No es cuestión de hacer lo que más me gusta, sino de hacer lo que tengo que hacer.

Administración: Una de las áreas más repelidas por los emprendedores innatos. Pero hay que aprender y hacerla. Al inicio no tenemos cómo pagarle a un administrador. Y más tarde tampoco queremos dejar nuestro hijo en las manos de otro. Una vez la idea está caminando, administrar es primordial para tomar decisiones que hacen crecer los ingresos y los resultados.

Ventas: Para aumentar los ingresos hay que vender, vender, y vender más. Sea uno mismo o un equipo que formemos. Sin aumentar las ventas no se aumentan los ingresos.

Inteligencia interpersonal: Tratar con el cliente es primordial, ponernos en sus zapatos. De la misma manera, llegará el momento de tener colaboradores. Lograremos lo mejor con ellos cuando seamos un gran líder, cuando construyamos una excelente relación, cuando seamos un equipo de alto rendimiento.

Son más las necesidades que tiene un emprendedor para hacer que su emprendimiento facture más y que lo que facture rinda más. El éxito y mucho más éxito no depende de casualidades, sino de habilidades del emprendedor. Aplica estas y ve ganando espacio.