

Link: <https://comerciante.lacuarta.com/noticias/tema-central/los-mejores-tips-para-emprender-con-exito-y-hacer-crecer-el-negocio.html>

Las redes sociales son una de las herramientas de difusión más instantáneas y accesibles para los emprendedores.

Los mejores tips para emprender con éxito y hacer crecer el negocio Autor: Comerciante, publicado el 2021-09-13 a las 01:33:46 Las redes sociales son una de las herramientas de difusión más instantáneas y accesibles para los emprendedores.

La clave del éxito para todo emprendedor es tomar el control de los procesos esenciales de su negocio, es decir, tener un completo conocimiento respecto los procesos de fabricación y ventas para llegar a sus clientes. "En este aspecto, el emprendedor debe pensar que un cliente satisfecho siempre vuelve a comprar y, por ende, debe tener en cuenta todos los detalles que podrían afectar la experiencia de los clientes, desde la orden de pedido, el pago de la compra, la entrega del producto y la postventa", asegura la ingeniero comercial Patricia Esparza.

Y cuando se le consulta sobre qué temas se deberían evaluar antes de tomar la decisión de embarcarse en un emprendimiento, la académica de la Facultad de Ingeniería y Negocios de la **Universidad de Las Américas**, no duda en apuntar que "la evaluación principal es respecto a determinar la necesidad de los consumidores que se quiere satisfacer, o sea, identificar la necesidad y el público a quien se quiere atender, determinando el dinero que se requiere para dar inicio al emprendimiento en base a estos datos, y considerando además que las etapas iniciales del negocio requieren de mayor aporte de capital para su puesta en marcha, lo que significa que

debe disponer de una buena espalda financiera para sustentar los ciclos iniciales". A continuación, la docente entrega seis tips que debería revisar cualquier persona que desee emprender con éxito, independiente del rubro: 1. Determinar la escala en que se desea iniciar el negocio, esto evitará sobredimensionar compras de insumos y gastos asociados a la operación, 2. Identificar las necesidades de dinero y capital de trabajo para un período de operación razonable, es decir a lo menos un año. 3. Buscar buenos proveedores de insumos con los cuales se puedan manejar descuentos. 4. Considerar que el negocio debe sustentar su ciclo de negocios a partir de las ventas que produce, y que el endeudamiento solo es razonable en el caso de que se quiera crecer. 5. Considerar si el negocio tiene posibilidades de ser escalable. 6. Utilizar todos los medios de difusión posibles, como redes sociales, google ads, etc. Un buen emprendimiento Respecto de si existen recetas probadas para partir el emprendimiento con una buena base, Patricia Esparza plantea que "elegir un negocio que tenga una buena rotación de las ventas asegura ingresos de manera permanente, y en base a eso desarrollar un Plan de Negocios que cubra todos los aspectos de su funcionamiento.

Otros aspectos son el evitar sobredimensionar el tamaño del negocio, invertir solo en lo indispensable, cumplir con los compromisos de venta, conocer la opinión de los clientes y estar atento a los cambios que pueda haber en el entorno". En cuanto a las características ideales debería tener un buen emprendimiento, detalla que lo mejor es "que sea una empresa formal, cuyo negocio sea escalable; que además cuente con un buen plan de negocios y que el emprendedor pueda manejar los ciclos de ventas colocando énfasis en el cuidado de su base de clientes, siempre buscando el crecimiento del negocio sean con nuevos clientes u ofreciendo nuevos productos complementarios a los que vende". La docente de la **UDLA** también explica por qué el emprendedor debería incorporar a las redes sociales para hacer crecer el negocio, y asegura que "las redes sociales son una de las herramientas de difusión más instantáneas y accesibles para los emprendedores, y además pueden generar audiencia no solo entre los clientes actuales, si no que atraer a nuevos clientes. Ayudan a posicionar al negocio en la mente de las personas, ya sea de manera consciente como también inconsciente. de mercados más amplios".

Los mejores tips para emprender con éxito y hacer crecer el negocio

domingo, 13 de septiembre de 2021, Fuente: La Cuarta.

Las redes sociales son una de las herramientas de difusión más instantáneas y accesibles para los emprendedores. Los mejores tips para emprender con éxito y hacer crecer el negocio Autor: Comerciante, publicado el 2021-09-13 a las 01:33:46 Las redes sociales son una de las herramientas de difusión más instantáneas y accesibles para los emprendedores. La clave del éxito para todo emprendedor es tomar el control de los procesos esenciales de su negocio, es decir, tener un completo conocimiento respecto los procesos de fabricación y ventas para llegar a sus clientes. "En este aspecto, el emprendedor debe pensar que un cliente satisfecho siempre vuelve a comprar y, por ende, debe tener en cuenta todos los detalles que podrían afectar la experiencia de los clientes, desde la orden de pedido, el pago de la compra, la entrega del producto y la postventa", asegura la ingeniero comercial Patricia Esparza. Y cuando se le consulta sobre qué temas se deberían evaluar antes de tomar la decisión de embarcarse en un emprendimiento, la académica de la Facultad de Ingeniería y Negocios de la Universidad de Las Américas, no duda en apuntar que "la evaluación principal es respecto a determinar la necesidad de los consumidores que se quiere satisfacer, o sea, identificar la necesidad y el público a quien se quiere atender, determinando el dinero que se requiere para dar inicio al emprendimiento en base a estos datos, y considerando además que las etapas iniciales del negocio requieren de mayor aporte de capital para su puesta en marcha, lo que significa que debe disponer de una buena espalda financiera para sustentar los ciclos iniciales". A continuación, la docente entrega seis tips que debería revisar cualquier persona que desee emprender con éxito, independiente del rubro: 1. Determinar la escala en que se desea iniciar el negocio, esto evitará sobredimensionar compras de insumos y gastos asociados a la operación, 2. Identificar las necesidades de dinero y capital de trabajo para un período de operación razonable, es decir a lo menos un año. 3. Buscar buenos proveedores de insumos con los cuales se puedan manejar descuentos. 4. Considerar que el negocio debe sustentar su ciclo de negocios a partir de las ventas que produce, y que el endeudamiento solo es razonable en el caso de que se quiera crecer. 5. Considerar si el negocio tiene posibilidades de ser escalable. 6. Utilizar todos los medios de difusión posibles, como redes sociales, google ads, etc. Un buen emprendimiento Respecto de si existen recetas probadas para partir el emprendimiento con una buena base, Patricia Esparza plantea que "elegir un negocio que tenga una buena rotación de las ventas asegura ingresos de manera permanente, y en base a eso desarrollar un Plan de Negocios que cubra todos los aspectos de su funcionamiento. Otros aspectos son el evitar sobredimensionar el tamaño del negocio, invertir solo en lo indispensable, cumplir con los compromisos de venta, conocer la opinión de los clientes y estar atento a los cambios que pueda haber en el entorno". En cuanto a las características ideales debería tener un buen emprendimiento, detalla que lo mejor es "que sea una empresa formal, cuyo negocio sea escalable; que además cuente con un buen plan de negocios y que el emprendedor pueda manejar los ciclos de ventas colocando énfasis en el cuidado de su base de clientes, siempre buscando el crecimiento del negocio sean con nuevos clientes u ofreciendo nuevos productos complementarios a los que vende". La docente de la UDLA también explica por qué el emprendedor debería incorporar a las redes sociales para hacer crecer el negocio, y asegura que "las redes sociales son una de las herramientas de difusión más instantáneas y accesibles para los emprendedores, y además pueden generar audiencia no solo entre los clientes actuales, si no que atraer a nuevos clientes. Ayudan a posicionar al negocio en la mente de las personas, ya sea de manera consciente como también inconsciente. de mercados más amplios".