

Resumen De Resumen De Guy Kiyosaky

David Gabriel Corzo Mcmath

2020-Feb-09 11:09:11

1. El arte de empezar

- Responde preguntas sencillas, **no** empieza con grandes ambiciones.
- Para alcanzar el éxito se empieza formulando preguntas **muy sencillas**.
- Preguntas sencillas ejemplos:
 - Y ¿entonces qué?
 - ¿Existe una mejor manera?
 - ¿Es factible?
 - “Si lo fabricamos, vendrán a por ello”
 - ¿Dónde está la debilidad del líder del mercado? (analiza enfermedades que puedan debilitar al líder del mercado y ve por ello).
- No preguntarse ¿cómo ganar dinero?, sólo por el momento da respuestas a estas preguntas sencillas.

1.1. Encuentra compañeros de alma ideales

- Encontrar buenos socios, sin miedo a pensar en grande.
- Encontrar por lo menos dos “amigos del alma”, la nueva iniciativa necesita funcionar con un equipo.
- Características deseables de socios:
 - Compartir visión y compromiso.
 - Fundadores con intuición similar en cuanto a cómo evolucionará el startup como el mercado.
 - Compartir un nivel similar de compromiso.
- Diferencias deseables:
 - Experiencia, experiencia en marketing y un inventor.
 - Orientación, quien se enfoque en los detalles y quien se enfoque en lo general, los dos son necesarios.
 - Puntos de vista, abundantes puntos de vista, diversidad del equipo.
- Planifica para el peor escenario.

1.2. Adopta un modelo de negocio

- Estate listo para cambiar tu modelo de negocio varias veces.
- Que tu modelo de negocio responda :
 - ¿En los bolsillos de quién está el dinero que necesitas? Identificar al cliente.
 - ¿Cómo lo harás para conseguir que ese dinero vaya a parar a tus bolsillos? Crear un mecanismo de ventas que garantice ingresos.
- “Si la primera versión de tu producto no te avergüenza lo has lanzado demasiado tarde al mercado”
- Olvidate del perfeccionismo, lanza el producto sin que sea perfecto.

2. El arte del lanzamiento

- Tener identificadas las necesidades del mercado para evadir la destrucción creativa. Ejemplo de las refis en el siglo 19 & 20.
- Construir prototipos antes de lanzar al mercado.
- No producir en masa al principio, solo preocuparse que el mercado adopte tu producto.
- Posicionamiento: establecer distinciones con la competencia y tener un lugar dominante. La publicidad \neq posicionamiento. El posicionamiento habita en las opiniones de los consumidores.
- El mérito es el nuevo marketing.
- Sal de la oficina, ve qué se necesita y que se puede hacer mejor, y descubrir qué quiere el cliente, sal a la calle personalmente y comprueba cómo utilizan tu producto.
- Llevar a cabo una preautopsia, analizar por qué un producto puede morir en lugar de analizar por qué murió.
- El liderazgo importa: lo más fácil es la contabilidad y la gestión de procesos por que se puede “aprender o contratar a alguien que lo haya aprendido”, el liderazgo es lo difícil.
- Ficha a gente mejor que tu:
 - Kamikazes dispuestos a trabajar 80 horas a la semana.
 - Implementadores que creen infraestructura.
 - Operadores que se sientan felices gestionando un proyecto en marcha.
- Haz mejores a tus empleados, no buscar un empleado perfecto, buscar un empleado e irlo mejorando.
- No pidas a los empleados algo que tú nunca harías, ten empatía.

3. El arte de conseguir financiación

- Es un mal necesario.
- Hay varias formas de conseguir financiación.
- El arte del bootstrapping:
 - Sacrificar comidas y lujos de hoy para invertir en tu negocio como se pueda, es y tiene que ser necesariamente a corto plazo.
 - Emplea herramientas como open-source-code, servicios gratis en la nube, trabajadores virtuales, usar la redes sociales para el marketing.

- Este método es para **liquidez** no rentabilidad.
- El arte de recurrir a incubadoras y aceleradoras:
 - Proveen mentorización, proveen ayuda como: capital inicial, compañerismo y fertilización cruzada, mentorización y formación, desarrollo del negocio, un camino hacia más financiación, tareas administrativas, espacio de oficina.
 - Pediran un porcentaje de la empresa típicamente un 1 % como compensación.
- El arte del crowd funding:
 - La forma de financiación más democrática, transparente y abierta que existe.
 - Consiste en crear un proyecto y mandarlo a personas interesadas y en lugar de pedir participaciones de la compañía se dan recompensas llamadas “kickers”, estos kickers son como descuentos, premios, etcétera.
 - Se difunde a través de redes sociales.
 - Esta gente financia el proyecto, se utiliza para productos destinados al consumo.
- El arte de cortejar a los “ángeles”:
 - Son los business angels, estos quieren aportar a la sociedad y talvés ganar dinero.
 - Algunas recomendaciones son: no los infravalores, toma en cuenta que disfrutan como lo hacen los empresarios jóvenes, suele estar integrado por su pareja y no por socios, sé agradable, tienen un enfoque paternalista.
- El (Duro) arte de tratar con capitalistas de riesgo:
 - Ellos no son tus amigos, no saben más que tú, ellos invierten en muchos startups al mismo tiempo teniendo en cuenta que la mayoría no serán rentables, al finalizar un año tienes que generarles ganancias si no te cortarán financiamiento.
 - Tener contactos, consigue una buena tarjeta de presentación.
 - Demuestra tracción: buscar la garantía demostrada, solo esto permitirá que la gente saque de su bolsillo dinero y lo ponga en el tuyo.
 - Si no tienes suficiente financiación para demostrar tracción, demuéstrela por medio de:
 - Ventas reales.
 - Pruebas sobre terreno e instalaciones piloto.
 - Acuerdo para realizar pruebas.
 - Tener un contacto que permita realizar pruebas.
 - Tener mínimo un contacto para realizar las pruebas.
 - Cataliza la fantasía: en lugar de decir que el producto vaya a generar una inimaginable suma de dinero expresar a los inversores una necesidad en el mercado y que ellos hagan sus cálculos mentales.
 - Ejemplos de catalizar la fantasía:
 - Todo el que ha practicado dicha actividad sabe ...
 - Pero se topan con tal problema ...
 - Entonces para eso presento tal solución ...
 - Las personas apreciarán esta solución y obtener dinero a partir de ahí será fácil.
- Reconoce y crea un enemigo:
 - Reconocer la competencia, si se cree que no hay competencia se asume que es por que no hay mercado.

- Reconocer competencia indirecta, osea de productos sustitutos.
- Busca un abogado experto en derecho financiero corporativo, necesitaras ayuda legal.
- Anticípate el futuro:
 - Capital semilla: el producto se empieza a desarrollar con el capital financiero de inversores.
 - Serie A: El producto empieza a generar.
 - Serie B: Se necesita más financiamiento para hacer crecer más el negocio.
 - Serie C: Los inversores compran , el emprendedor no vende, le adulan a un equipo ganador.
- Gestionar la junta directiva:
 - Necesitarás gestionar con ellos por que son los inversores.
 - Necesitas dos tipos de personas: conocedores de la creación de empresas, conocedores profundos del mercado.
 - Haz reuniones frecuentes con la junta, eso transmite disciplina y responsabilidad.
- *Ver preguntas y respuestas a los capitalistas en lectura