

**COMO
CREAR TU
NEGOCIO EN
20 PASOS**

BY EDER VILLARREAL

CÓMO CREAR TU NEGOCIO EN 20 PASOS

EDER VILLARREAL

Obra creada y editada en Guanajuato (México).

Título original: *Cómo crear tu negocio en 20 pasos.*

1ra. edición: Noviembre, 2018

25 ejemplares

Autor: Eder Villarreal

Edición: Grupo CAZA.

Diseño de Portada: L.E. Paola Acevedo Villagómez

Imagen de Portada: Archivo

© 2018

Todos los Derechos Reservados

1811159057369

Idea original propiedad del autor

Queda prohibida su venta y/o distribución, parcial o total de la obra, sin consentimiento por escrito del propietario.

Dedicatoria

*Para Estela y Paola, quienes me han apoyado
incondicionalmente desde que llegué a sus vidas.
Gracias por su amor y cariño. A ustedes dedico
este manual que me inspiraron a escribir.*

Presentación.

Querido lector:

En este manual encontrarás las herramientas necesarias para que puedas arrancar tu idea de negocio desde cero. Te guiaré paso a paso por el maravilloso mundo del emprendimiento y te mostraré la metodología que he creado para que tu camino sea divertido y no te des por vencido.

Te lo advierto: no será sencillo, pero siempre es mejor llevar a cabo una idea loca que dejar que se vaya contigo al panteón. Como siempre digo, “*el panteón está lleno de ideas*”, y no las queremos allí, ¿cierto?; queremos que el mundo las conozca y se beneficie de ellas.

Así que si estás listo, ¡comencemos!



Prólogo.

Este manual está diseñado principalmente para *startups*, pero adecuándolo de manera correcta funciona para cualquier modelo de negocios. Puedes leerlo de un jalón, llevártelo paso a paso conforme tu propia idea de negocio vaya madurando en tu cabeza o ir directamente al punto que necesites.

Actualmente los emprendimientos con base tecnológica, como *Airbnb* o *Uber* están dando paso a una nueva generación de emprendedores; emprendedores que, por lo general, poseen una gran idea de negocios, pero no saben cómo o por dónde empezar.

¿Te suena familiar?

Afortunadamente existen diversos mecanismos que los ayudan a que esas ideas se conviertan en negocios; sin embargo, la gran mayoría de ellos tienen costos elevados, razón por la cual emprender trae adherido el mito de que, para arrancar una idea, necesitas dinero, y dadas las circunstancias en las que nos encontramos, el ecosistema no parece fomentar lo contrario.

No obstante, si tienes alma emprendedora y una buena idea dando vueltas en tu cabeza, desmitificaré lo anterior y te daré las herramientas para lanzar tu idea lo mejor elaborada posible, trabajando con los recursos que tengas a tu alcance.

No pretendo sustituir a nadie ni soy experto, sólo quiero compartir mi experiencia y ayudar a los emprendedores a crear un negocio con poco dinero, así que mi primera sugerencia es que recurras a una incubadora de negocios, pues ellos cuentan con metodologías probadas para llevar tu emprendimiento al éxito.

Si no sabes o no conoces ninguna, puedes acercarte a un servidor y con gusto te ayudaré.

Ahora bien, primeramente tenemos que saber qué diantres es una *startup*. UNA STARTUP NO ES UNA EMPRESA. Una *startup* es una idea que puede llegar a convertirse en empresa, y se requiere de trabajar muy duro para seguir que esa idea se transforme en fuentes de ingreso y, más tarde, en una empresa.

Dicho lo anterior, comenzemos con el manual.

Espero inspirarte para que, con tus emprendimientos, mejores la calidad de vida de los mexicanos y, por qué no, del mundo entero.

¡Éxito!

1

Detecta un problema.

En nuestro entorno existen miles de problemas que necesitan ser resueltos. Tu trabajo es detectar cuáles son esos problemas, qué cosas les hacen falta a las personas, a los animales, etc.

Fíjate bien en lo que te rodea: ¿qué cambiarías?, ¿qué mejoraría la vida de las personas?, ¿qué mejoraría tu propia vida?

Busca en tu trabajo, tu familia, tus pasatiempos, etc. Existen un sinfín de lugares dónde buscar y millones de problemas qué resolver, principalmente sociales y ambientales.

No descanses hasta encontrarlos.



2

Crea una solución innovadora (idea).

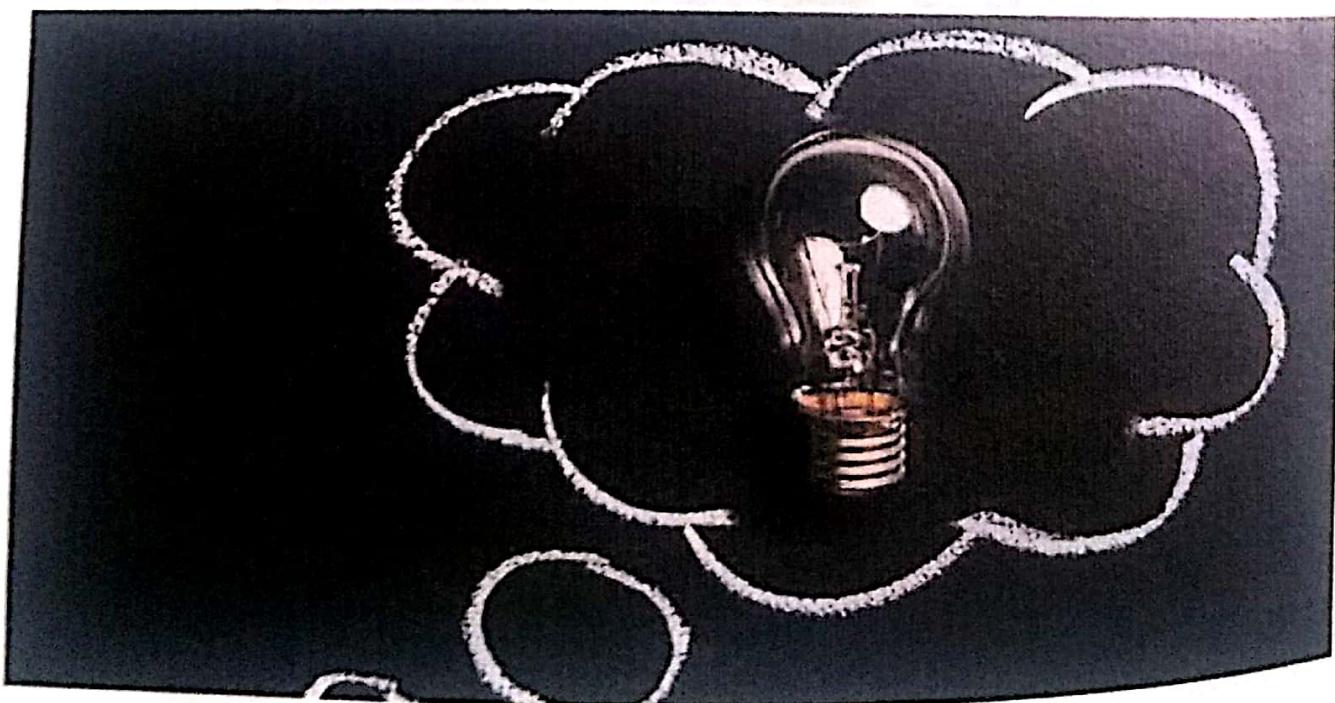
No creas los comentarios de que todo ya fue inventado. No es cierto. Tú puedes ser el próximo que haga un cambio radical en el mundo, así que no te limites. Encuentra algo que haga falta, algo que puedas mejorar de forma significativa y HAZLO.

Todos los grandes empresarios fueron ridiculizados por sus ideas, pero, ¿quién se está riendo ahora? No te detengas, ni te desanimes, es más sencillo de lo que parece.

¡HAZLO!

No lo pienses más.

Plasma todas tus ideas para resolver el problema que encontraste; TODAS, por locas que parezcan. Recuerda que más adelante serás tú quien esté riendo.



3

Crea un prototipo de idea o solución.

Haz una versión lo más sencilla posible, pero que resuelva el problema que estás atacando. El propósito es validar si realmente tu idea ayuda a la situación que detectaste.

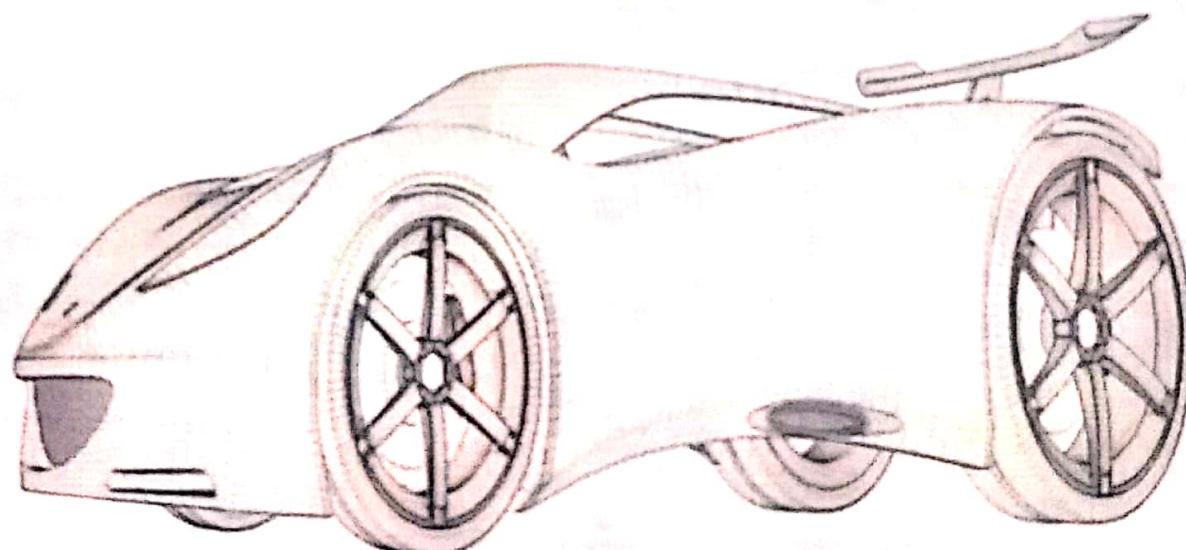
No se trata de sacar la mejor versión, porque, siendo sincero, nunca hay una mejor versión, todo siempre se puede mejorar, TODO.

Si tu idea no se puede probar de manera sencilla, quizá no es la solución adecuada a dicho problema.

Consejo: "No te enamores de la solución, enamórate del problema"

Si ya detectaste un problema y tienes una idea, impleméntala. Si consideras que tu idea no es óptima, considera cambiarla, ¡No te claves!

Entonces, tu prototipo debe ser la versión más sencilla.

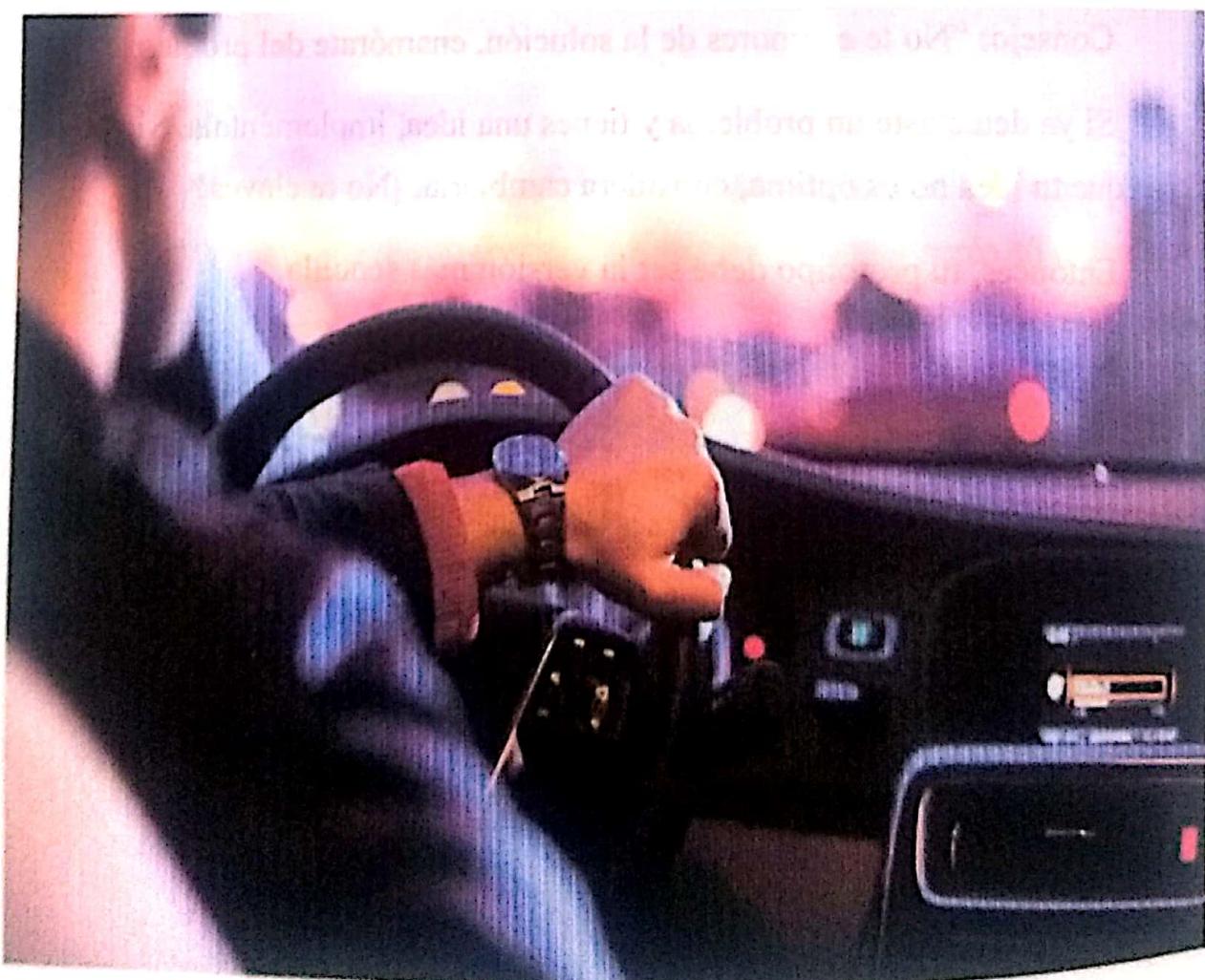


Consigue quien quiera probar tu prototipo.

Una vez que desarrollaste la versión austera de tu prototipo es momento de validarla.

Sal a buscar clientes potenciales y ofréceles resolver su problema, la decisión de cobrar o no, es tuya.

En este punto no es tan importante generar dinero, es más importante validar si a la gente le gusta tu idea y están dispuestos a pagar por ella. Aquí verás si tu idea es viable para hacer un negocio.

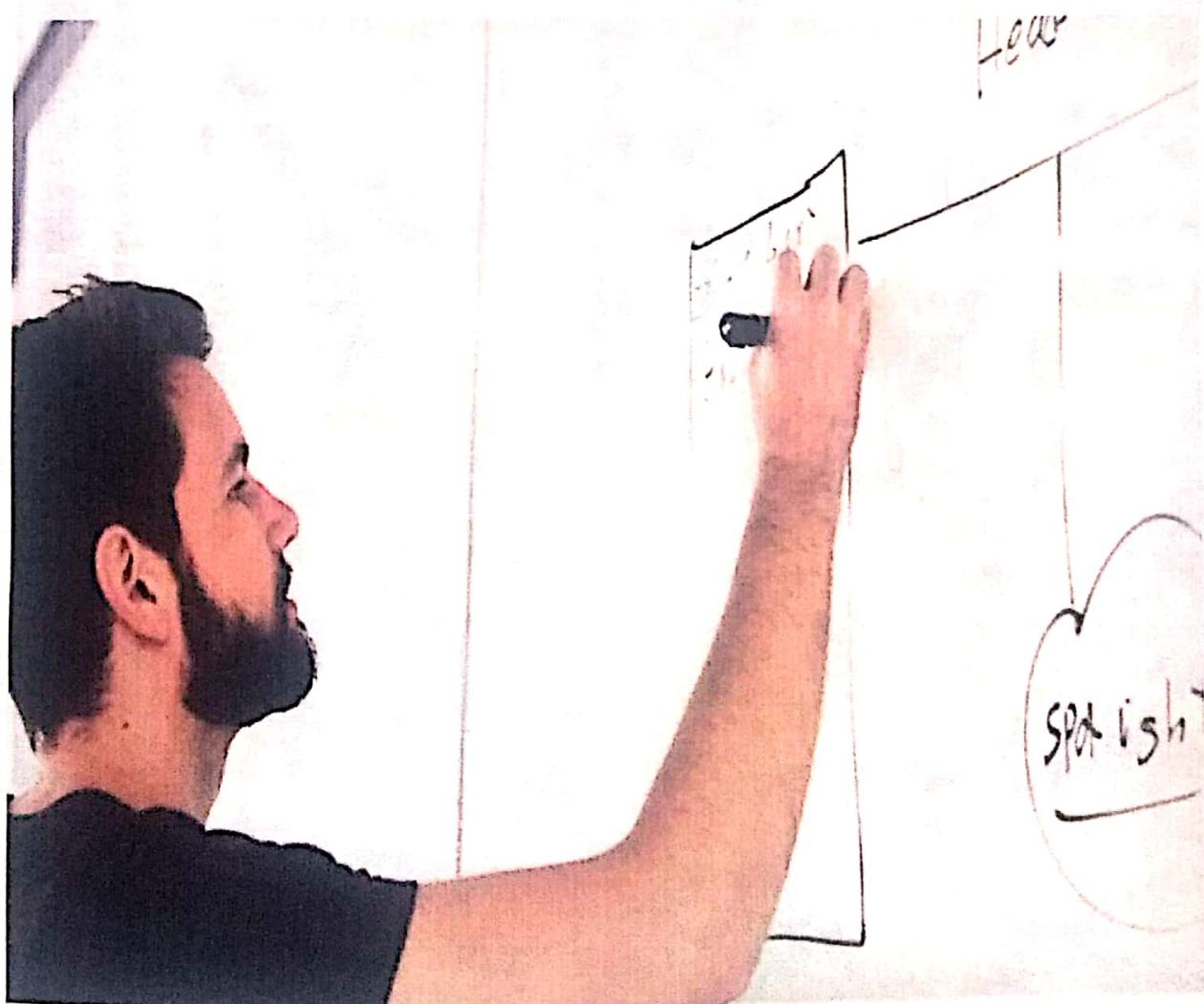


Traza objetivos y metas.

Tienes que saber hacia donde quieres ir con tu idea. Qué factores quieres conocer y medir. Todo objetivo debe ser medible.

Plantéate objetivos a corto, mediano y largo plazo.

Toma en cuenta que tus objetivos, una vez que los completes, te acerquen a tu meta. Los objetivos y las metas van de la mano. No los hagas por separado.

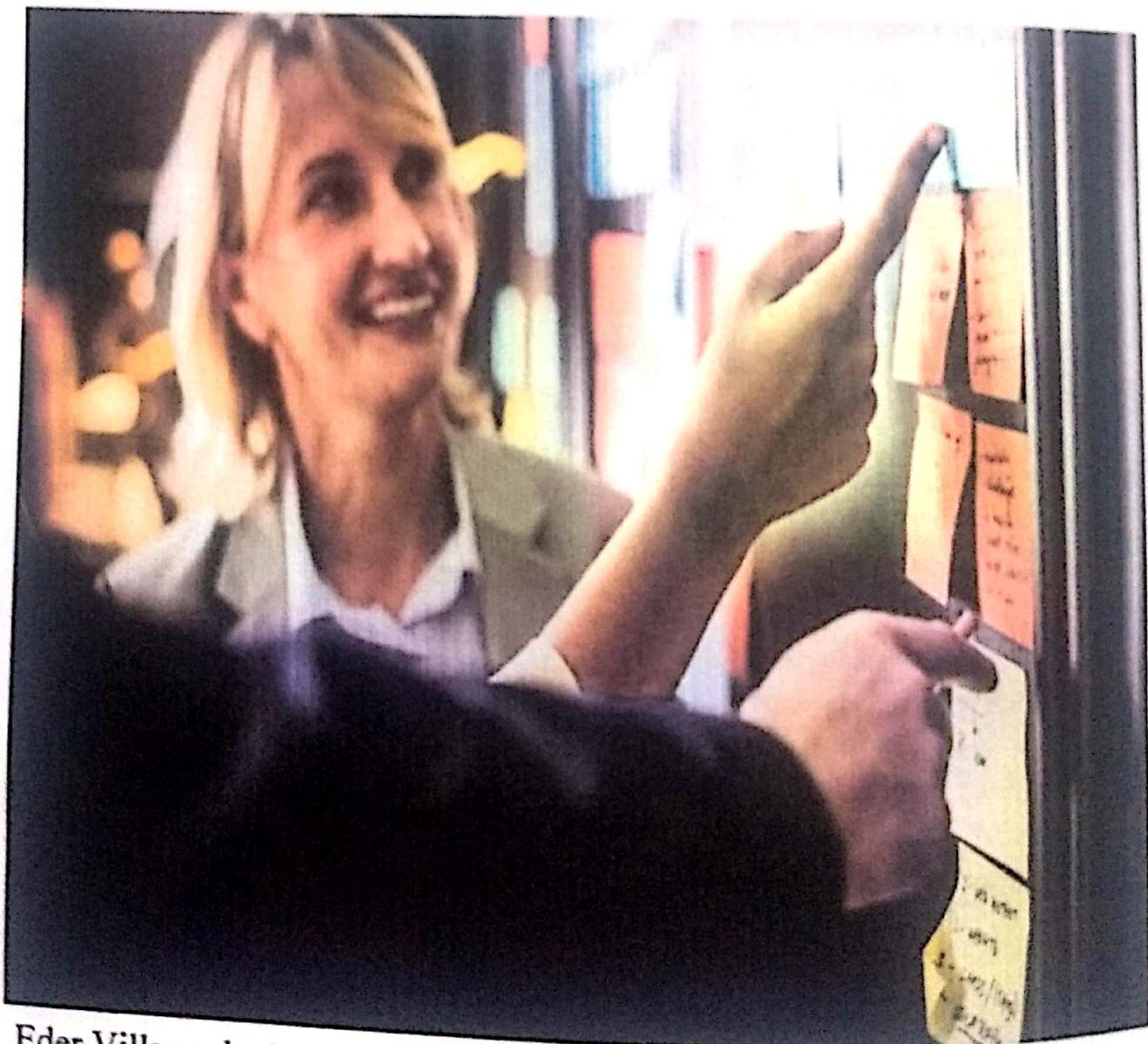


Analiza toda la información.

Todas las sugerencias que te den hay que revisarlas. Colores, tamaño, manejabilidad, facilidad, etc.

Todo cuenta, que no se te vaya ni un detalle.

Fíjate qué quiere y qué pide el usuario, después de todo, él es quien pagará; dale lo que pide.



Mejora la versión de tu prototipo.

Con todo lo que reuniste en el punto anterior es momento de mejorar la primera versión de tu prototipo.

Es momento de darle vida, cambiar colores, diseño, materiales, etc. Recuerda tomar en cuenta todo lo que te sugirieron, ellos son clientes potenciales.

Trabaja por sacar sólo la versión con los cambios que descubriste, no cometas el error de agregar o quitar otras cosas, pues saldrás nuevamente a probar la versión mejorada.

Si tu prototipo es azul y te sugieren cambiar a rojo, cámbialo a rojo y nada más, no quieras hacerlo amarillo solo porque tú crees que funcionará, nadie te pidió amarillo.



Eder Villarreal - 15

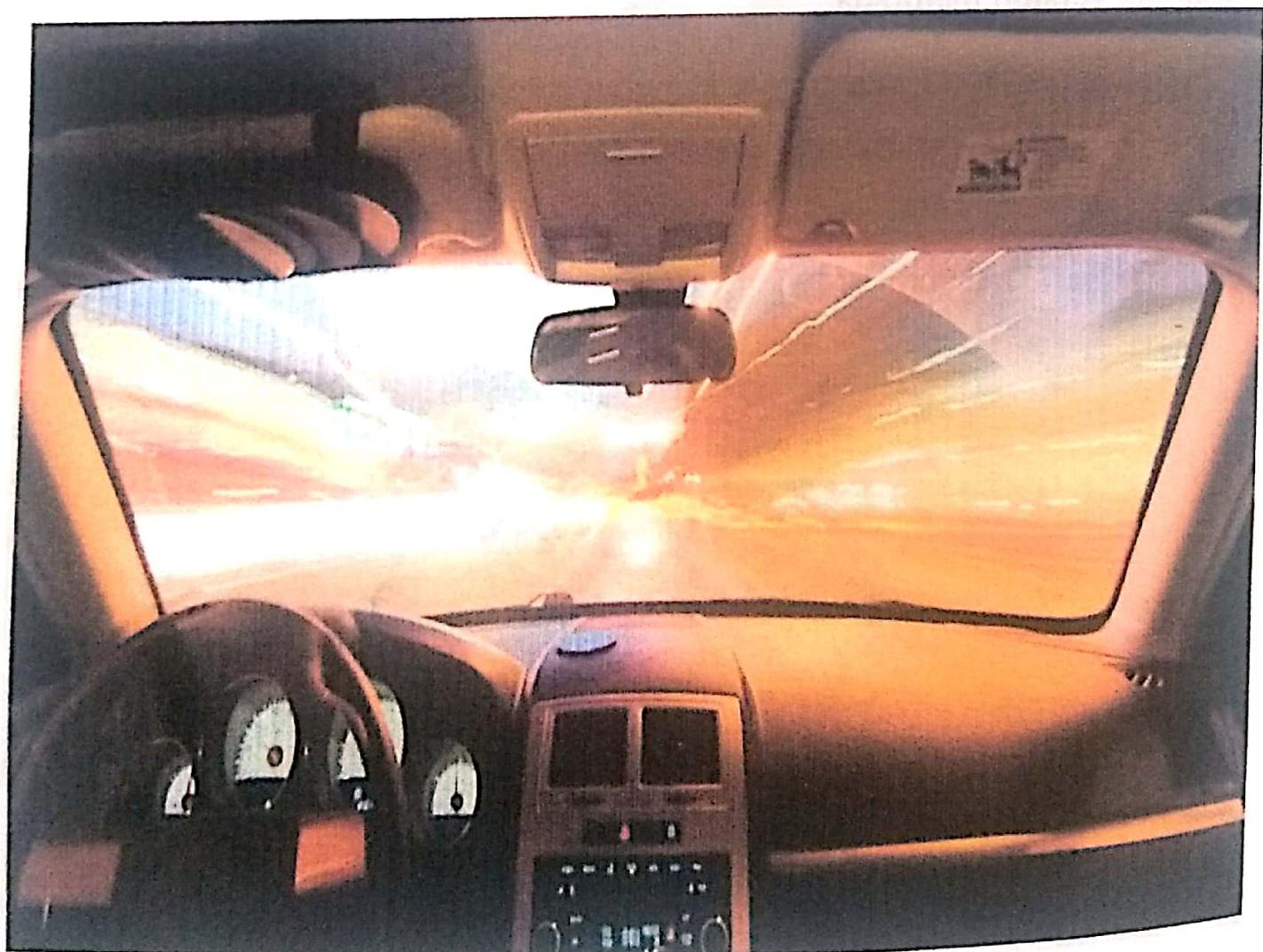
Sal a vender tu 2.0

Ahora sí, es momento de comenzar a generar dinero con tu emprendimiento. Busca clientes potenciales y ofréceles satisfacer sus necesidades con tu idea al costo que tú determines.

Será un trabajo arduo, pero gratificante.

No te olvides de reunir datos.

Mantente atento, nuevamente, a sugerencias y cambios, te servirá para mejorar tu versión más adelante.



Crea un equipo de trabajo.

Tu emprendimiento está tomando forma y se encamina para convertirse en empresa. No dejes de trabajar.

Ahora necesitas personas comprometidas que te ayuden a llevar tu idea al siguiente nivel.

Crea equipos de trabajo comprometidos, que se tatúen la camiseta y que sean capaces, eficientes, inteligentes, trabajadores, responsables, activos, leales y felices.

De esto dependerá el éxito de tu empresa. No lo dejes al “ahí se va”. Comprométete a reunir un gran equipo, un equipo exitoso. Los mejores en sus áreas.



10

Desarrolla un pitch.

El pitch es un discurso que contiene toda la información de tu negocio para llamar la atención de posibles inversionistas. Lo necesitarás para invitar a las personas a que inviertan en tu idea.

Hasta ahora te has dado cuenta que no se requieren grandes sumas de dinero para emprender, pero se requieren recursos para continuar creciendo y un buen pitch puede ser la diferencia.

El pitch no debe exceder los 3 minutos, ni ser menor a 1 minuto y debe contener, esencialmente:

- Puente
- Problema
- Solución
- Mercado meta
- Modelo de negocio
- Cuánto necesitas
- Para qué
- Cómo generarás dinero
- Equipo
- Llamado a la acción

El objetivo es captar su atención en poco tiempo. Esfuérzate.

11

Invierte en publicidad.

El marketing y la publicidad lo son todo.

“Si no inviertes en publicidad, la gente no sabe que existes y si no existes, se acabó el negocio”

Crea una buena campaña de publicidad, usa diferentes medios y prueba cuál es mejor para tu negocio.

Acércate a un experto, no tires tu dinero a la basura.

Existen muchas formas de publicidad, unas novedosas, otras obsoletas. No caigas en lo mismo de siempre, busca opciones innovadoras. La gente ama la innovación.



12

Que la gente conozca al equipo.

Que todos conozcan a tu equipo.

Lanza publicaciones en revistas y redes sociales informando quiénes integran tu equipo y qué actividades tienen en el negocio.

Eso te dará credibilidad y conectará con las personas.



13

Crea un Plan de Negocios.

Es la hora de trabajar en lo más importante de tu emprendimiento. El plan es la biblia de todo emprendedor. No descuides ningún detalle.

Te daré una guía de los puntos que debe tener un plan de negocios efectivo. Realiza estudios exhaustivos y fidedignos. No lo inventes.

Mercado:

- Competencia
- Ventaja competitiva
- Consumidor
- Propuesta de valor (Difícil de imitar, perdurable en el tiempo)
- Producto
- Imagen del producto
- Satisfacción de necesidades
- Diferenciación
- Marca y Slogan
- Costos
- Punto de equilibrio
- Precios
- Descuentos y promociones
- Posicionamiento de marca

Estrategia:

- Misión, visión y valores
- FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas)
- Metas y objetivos

Análisis Técnico:

- Maquinaria
- Herramientas

Análisis Legal:

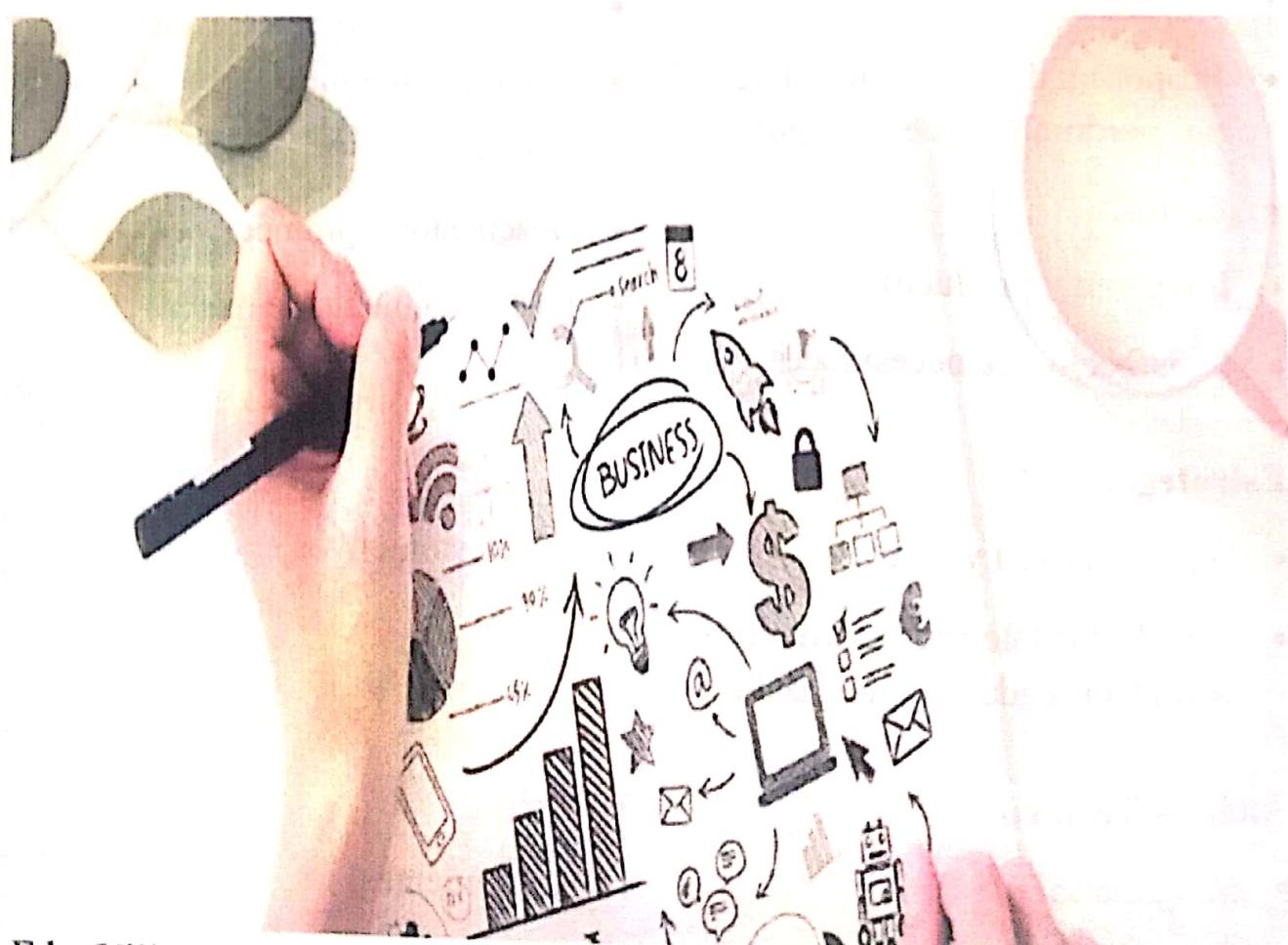
- Normas
- Permisos

Análisis Social:

- Beneficios a la sociedad y el ambiente

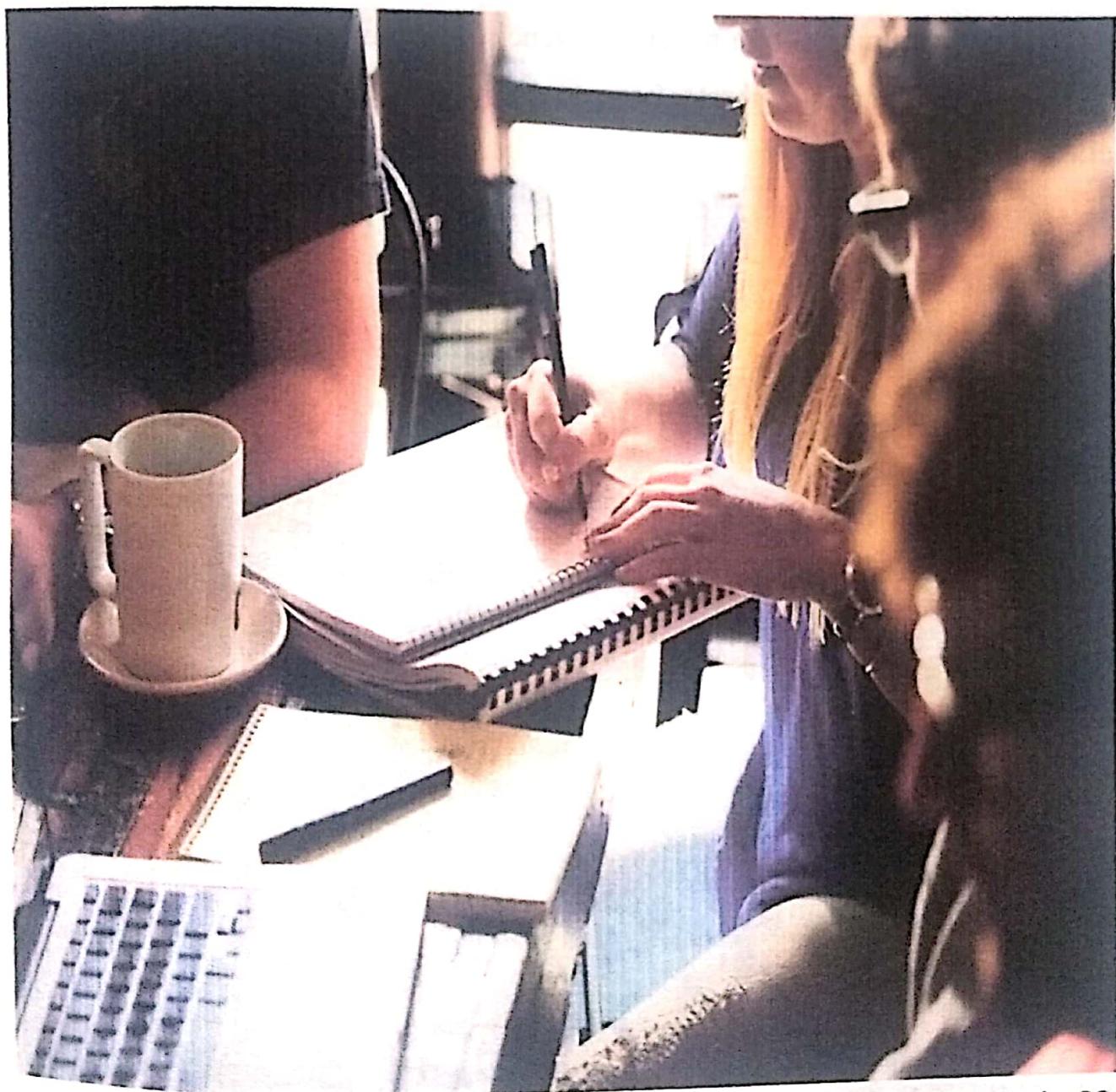
Análisis Financiero:

- Ventas
- Canal de distribución
- Punto de venta
- Intermediarios
- Cliente final
- Procesos
- Negociación
- Comunicación
- Persuasión
- Cliente
- Fidelidad
- Servicio al cliente
- Atención en el punto de venta
- Encuestas de satisfacción



Vuelve a revisar tu Plan de Negocios.

Como dije anteriormente, es uno de los puntos clave de tu proyecto. Revisalo junto a tu equipo. No lo tomen a la ligera.

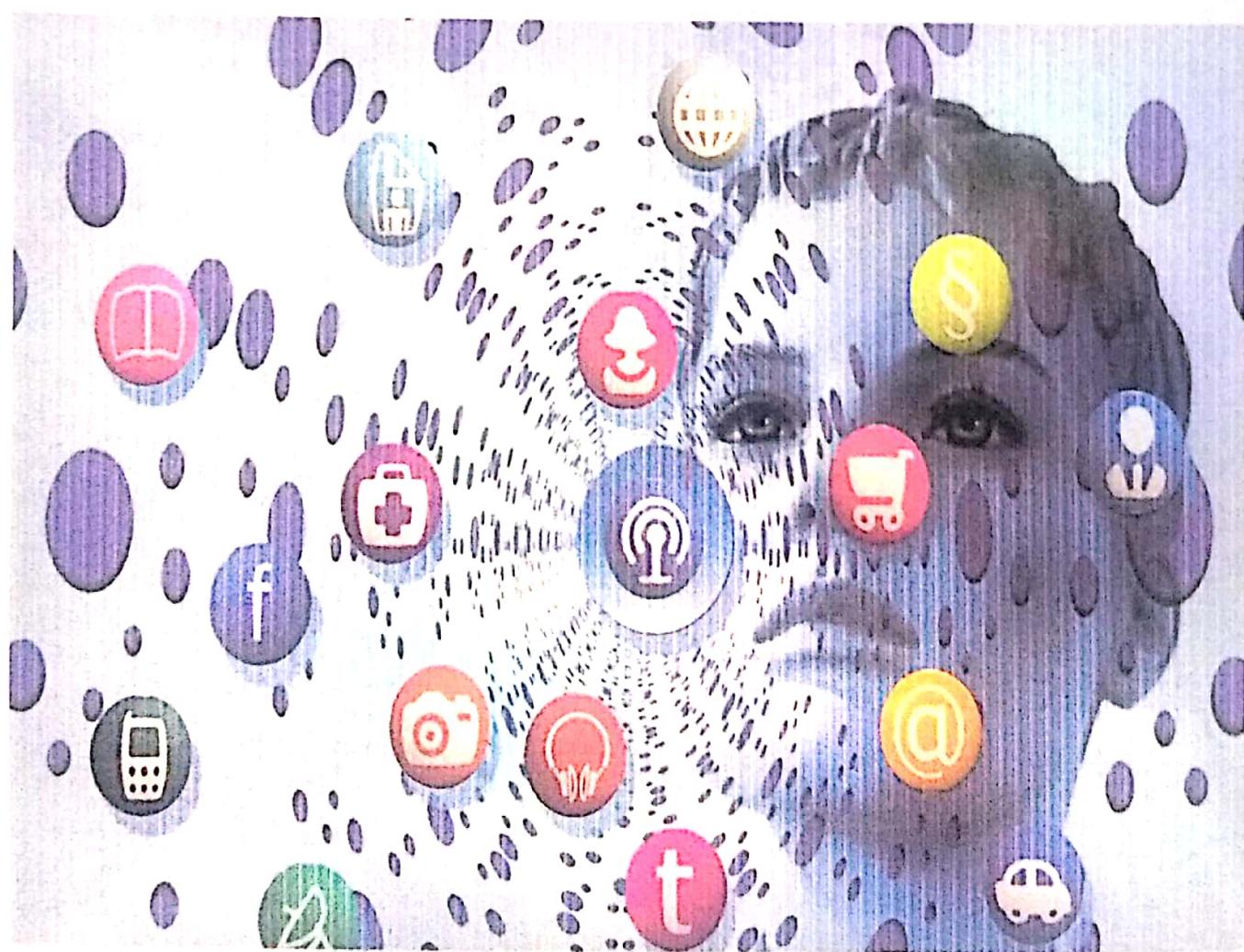


Trabaja en la imagen de tu producto y marca.

Reúnete con un equipo de diseñadores profesionales, ellos te ayudarán a crear la mejor imagen para tu negocio.

La imagen atrae o rechaza a las personas, busca buenos diseñadores, no importa que cobren caro. Valdrá la pena.

Tendrás un logo que refleje la esencia de tu emprendimiento. Te ayudarán con tu slogan, membrete, banners, entre miles de cosas más. Confía en ellos.



Incubación.

Las incubadoras de negocios te ayudan a poner en orden todas tus ideas. A aterrizarlas. Acércate a ellas.

El instituto nacional el emprendedor (INADEM) pone a tu disposición una amplia gama de incubadoras en todo el país. Busca ayuda en la que más se adapte a tus necesidades.

No eches a perder todo lo que has avanzado. Acércate a los expertos.



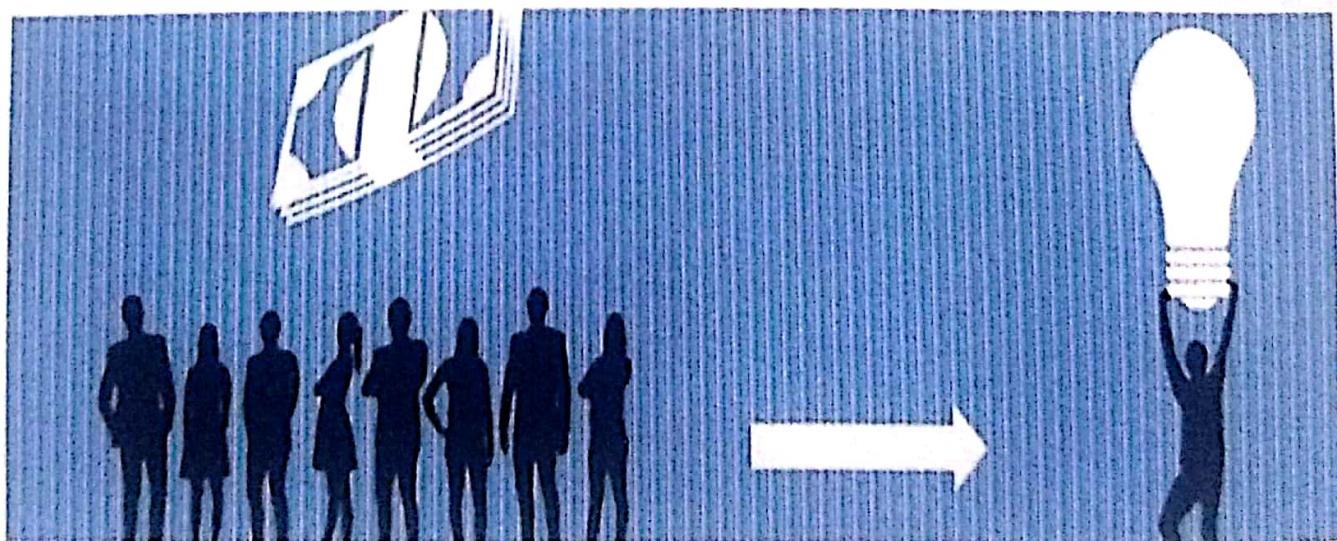
Invita a tu familia y amigos a invertir en tu proyecto.

A estas alturas es altamente probable que necesites recursos para continuar creciendo y, también es altamente probable que no cuentes con ese recurso.

¿Te acuerdas del pitch? Es un momento idóneo para utilizarlo. Crea una campaña de *Crowdfunding* (recaudación colectiva) con tu círculo cercano. Existen muchas plataformas en internet que te pueden orientar en ello.

Haz una investigación a conciencia y lánzate en la que más se acomode a ti. Incluso puedes hacerlo sin plataforma, a especie de tanda, sólo asegúrate de reunir la cantidad suficiente para tu proyecto.

Además, te servirá para ver qué tan bueno es tu negocio, convenciendo a tu familia de invertir en él, ahora han visto que es en serio, que te has comprometido con tu negocio, que ya no sales los fines de semana y lo mejor que estás generando dinero. Otra razón es que te preparará para rondas de inversión donde necesites recaudar más fondos.



18

Crea tu empresa.

Es el momento de constituir tu empresa.

Si eres *startup* yo recomiendo S.A.P.I. de C.V., pero es mejor que te acerques a un experto y le plantees todas tus dudas e inquietudes, él sabrá ayudarte y al final obtendrás la mejor constitución para tu empresa.



Genera tracción.

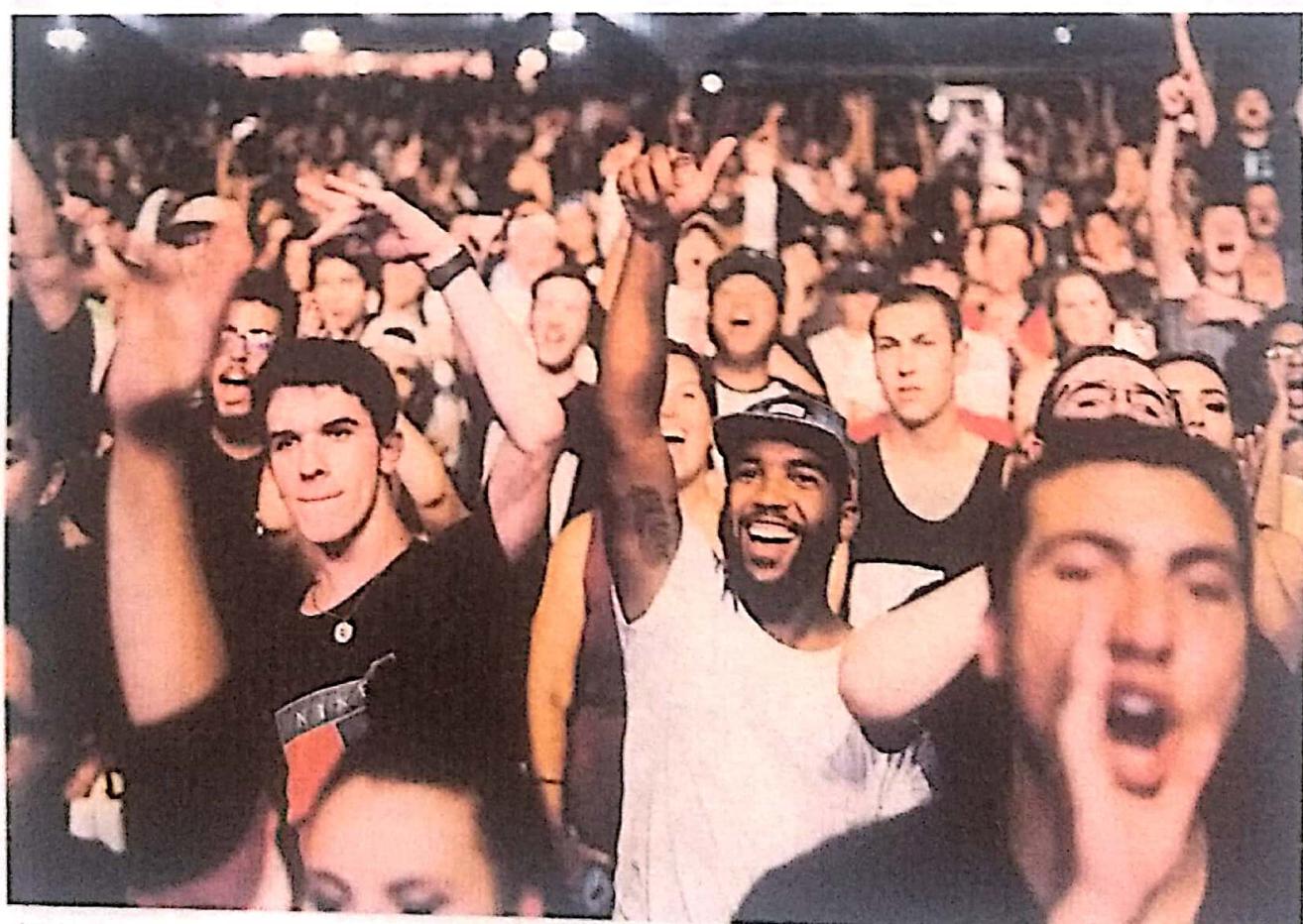
Esto es fácil: genera fans de tu producto, personas que amen lo que haces, tu marca y tu estilo propio.

¿Conoces *Apple*?

Sencillo ¿no?

Crea estrategias para adoptar fans. Puedes invitar a algún *influencer*, grabar a un famoso usando tu producto, etc.

Haz lo que sea necesario, pero genera fans.



Resiste y persiste.

WOOOOOOOOOW, hemos llegado al último punto.

Podrás haber seguido todos los pasos al pie de letra. Y aun así tu proyecto no da una. No te preocupes, hay que seguirle dando.

Miles de proyectos fracasan por la falta de persistencia, que no te pase igual.

Analiza todo lo que has hecho, ve qué puedes cambiar y mejorar y ejecútalo. No te rindas. El éxito no existe para los que se rinden.

Ve con todo.



Eder Santiago Villarreal Solares nace el 12 de julio de 1985 en la ciudad de Irapuato, Gto., pasando la mayor parte de su infancia en casa de su abuela paterna, rodeado de alegría y juegos, dejando ya entrever una interminable energía y un espíritu soñador, mismos que serían determinantes en su vida.

Siendo el mayor de cinco hermanos, desde muy joven tiene la necesidad de trabajar en obras de construcción para ayudarse a él y a su familia; esto lo marcaría de por vida, provocándole un deseo de superación inigualable. A los 21 años, abandona la universidad y pasa por varios trabajos del ramo de alimentos y bebidas, adquiriendo conocimientos en el mundo de los negocios.

En 2015, con los ahorros de su vida, se muda a Zihuatanejo, Gro., con la convicción de hacer carrera en el sector hotelero; no obstante, la vida le da un traspie y, luego de varios esfuerzos, vuelve arruinado y amargado al seno familiar. Este hecho es el parteaguas de su vida; es aquí donde las almas fuertes sobreviven y las débiles se caen. Un amigo de la familia lo invita a conocer un negocio de red de mercadeo, adentrándose así en un mundo hasta entonces desconocido. Es entonces que decide prepararse de forma autónoma para fundar su primer emprendimiento: *Party Bar*, un servicio de coctelería para eventos. A éste le han seguido otros, algunos con éxito y otros no, destacando *Uxpres*, un servicio de entregas a domicilio.

Ahora quiere compartir con todas las personas el conocimiento que duramente ha adquirido, convencido de que todos podemos emprender y mejorar nuestra calidad de vida como individuos, familia y sociedad.

