



## **TIPS SOBRE LA HERRAMIENTA**

### **1. Algunos perfiles son más emprendedores que otros**

ENTP son personas innovadoras. ENTJ son carismáticos. ISFJ más humilde y tímido, tiene inteligencia corporal.

Intente transferir para su rutina emprendedora las fortalezas de su inteligencia para compensar las debilidades.

### **2. Socios deben tener perfiles complementarios.**

En general se observan en las microempresas socios con características de personalidad similares. Esto es una falla porque la empresa precisa de perfiles complementarios. Por ejemplo uno más extrovertido puede encargarse de las ventas y uno más introvertido del control interno de la empresa.

### **3. Cada perfil tiene sus puntos fuertes y sus puntos débiles.**

Lo importante es poder aprovechar al máximo las sus fortalezas y buscar soluciones a sus puntos débiles.

### **4. Repetir el diagnóstico cada cierto tiempo.**

Los CCEs son críticos para cualquiera que tenga un negocio, pero puede estar en baja la semana que viene, dependiendo de las idas y vueltas del mercado y del desempeño comercial del emprendimiento. Repita el test cada cierto período de tiempo.

### **5. Tome muy en serio su análisis SWOT.**

No solo su negocio debe mejorar siempre. Ud. como emprendedor también. Mejores emprendedores hacen siempre mejores negocios. No al contrario.

No encare el análisis SWOT como una señal de debilidad. El auto conocimiento no es una señal de debilidad sino de sabiduría.

Solicite también que sus socios, amigos o profesores le hagan un análisis SWOT.