



¿CUÁLES SON LAS MEJORES ESTRATEGIAS DE EMPRENDIMIENTO EMPRESARIAL?

El camino del emprendimiento empresarial está sembrado de obstáculos. No basta con tener una buena idea, es necesario evaluar su viabilidad y llevarla a la práctica con éxito. El emprendimiento tiene su origen en el inicio de la humanidad, ya que el hombre se caracteriza por asumir riesgos con el objetivo de generar oportunidades de crecimiento económico que le pueda brindar una mejor calidad de vida tanto a él propio, como a su familia.

El emprendimiento es esencial en las sociedades, pues permite a las empresas buscar innovaciones, y transformar conocimientos en nuevos productos. Inclusive existen cursos de nivel superior que tienen como objetivos formar individuos calificados para innovar y modificar las organizaciones, modificando así el escenario económico,

Ser un emprendedor no es una tarea fácil; muchos negocios superan esta primera fase de forma exitosa y otros fracasan. La clave del éxito muy pocas veces es la suerte sino más bien una buena idea y un modelo de negocio validado.

Esto forma parte de algunas de las estrategias para iniciar un emprendimiento empresarial propias del ecosistema de las compañías Startup, es decir, empresas generalmente apoyadas en la tecnología que buscan comenzar su negocio y poner a prueba su idea en el mercado.

¿Qué significa estrategia de emprendimiento?

Comenzaremos definiendo la planificación estratégica como aquel conjunto de procesos para materializar una visión compartida, construir sus objetivos y formular una estrategia de emprendimiento. Así como implantar y ejecutar dicha estrategia, y después, a medida que transcurren las actividades, efectuar ajustes que conduzcan a la sostenibilidad del emprendimiento.

Los beneficios de su aplicación son múltiples, entre los cuales, son dignos de mencionar que:

- *Contribuye a la identificación de problemas y amenazas a largo plazo*
- *Soporta la asignación de recursos*
- *Mejora la alineación*
- *Permite un seguimiento y control de las actividades*
- *Da soporte a la identificación de nuevas oportunidades*
- *Mejora el entendimiento de las estrategias de los competidores*
- *Detecta y trata de minimizar situaciones no deseadas*
- *Promueve actitudes proactivas de los empleados y su actitud ante el cambio*

Sin embargo, algunos emprendimientos no hacen planificación estratégica. Algunas de las razones son: las estructuras de compensación no son adecuadas, están satisfechos con situaciones presentes de éxito, dedican mucho tiempo al manejo de crisis o tienen miedo a lo desconocido.

TIPOS DE EMPRENDIMIENTO:

– Emprendimiento Empresarial

El emprendimiento empresarial es la iniciativa o aptitud de un individuo para desarrollar un proyecto de negocio, u otra idea que genere ingresos que le permite cubrir principalmente sus gastos básicos, y el de su familia.

El emprendimiento empresarial, tal como fue dicho anteriormente ha surgido por las crisis económicas del país, lo cual lleva al individuo desarrollar ideas innovadoras en el mercado que le permita crecer en momentos dificultosos.

No obstante, el emprendimiento empresarial tiene sus ventajas, en primer lugar, el de generar ingresos, empleos. Luego, permite al individuo ser su propio jefe, y por lo tanto, manejar su propio tiempo y tomar sus propias decisiones.

– Emprendimiento Cultural

El emprendimiento cultural puede ser visto como el generador de empresas u organizaciones culturales con el objetivo de que no se pierda el significado, ni el valor simbólico de los productos y costumbres pertenecientes de un país.

– Emprendimiento Social:

El emprendimiento social busca satisfacer las necesidades de la sociedad en donde se desenvuelve. Como tal, el emprendimiento social es una persona u organización que atacan problemas de la comunidad, bien sea en lo social, económico, y cultural.

En referencia a este punto, surge una distinción entre el emprendimiento empresarial ya que este último busca ganancias para el emprendedor, mientras que el emprendimiento social busca soluciones que mejoren la sociedad sin ningún lucro económico.

– Emprendimiento y Gestión:

Se denomina gestión a la diligencia para conseguir algo o resolver un asunto, de carácter administrativo o conlleva documentación. La gestión empresarial tiene como finalidad mejorar la productividad y competitividad de una empresa.

ESTRATEGIAS DE EMPRENDIMIENTO EMPRESARIAL:



1. Generar certidumbre del emprendimiento empresarial

Si se posee un plan, una estrategia y/o la fórmula justa se podrán establecer resultados con un alto nivel de certeza. Se debe ser lo más específico posible al fijar los objetivos de la estrategia; cuanto más clara sea la idea, más se avanzará en el camino hacia el éxito. Un plan de actividades eficiente debe incluir la serie de pasos a realizar para llegar a la meta.

En otras palabras, cada uno de los empleados deberá conocer el papel y las actividades que deberán desempeñar; así mismo, podrán establecer los tiempos y los estados de cada una de las tareas; todo esto en función de poder tener un seguimiento y aumentar las posibilidades de éxito.

2. Desarrollar una maquinaria de ventas

Se necesitará efectuar estrategias que incrementen la cantidad de transacciones y los montos de las ventas. La estrategia que se escoja tendrá repercusiones en las ganancias, determinará si los ingresos de la empresa aumentarán o disminuirán. La estrategia correcta podrá atraer a nuevos y potenciales clientes; así como ayudará a mantener a los que actualmente posee. Para lograrlo se deben conocer

y utilizar todas las herramientas y habilidades de marketing para mejorar la cantidad de ventas en un emprendimiento empresarial.

Simultáneamente, incrementará el valor de transacción; esto al ofrecer y vender una mayor cantidad de productos y servicios a los clientes actuales; priorizando la calidad de cada venta aumentará significativamente el valor de cada transacción; lo cual se verá reflejado en el incremento de los ingresos.

3. Activar los beneficios

La disciplina es la clave que garantiza un equilibrio entre la fuerza, técnica, táctica y proporción del trabajo. Una vez tienes los procedimientos definidos será igual de importante el cumplimiento dentro de los tiempos acordados para un emprendimiento empresarial.

Evitar los retrasos y las desviaciones conlleva a un mayor control y manejo de los errores y/o fallas que puedan surgir en el proceso. También ayuda a tener una mejor visualización de todos los trabajos que se deben realizar; por tanto, la distribución podrá ser lo más óptima posible, ya que se asignarán los trabajos a los empleados más calificados para dicha tarea.

4. Desarrollar un talento ganador

Se debe concentrar en el desempeño de los integrantes de la empresa. Actualmente, es imprescindible estar al día con las últimas herramientas tecnológicas. Por esta razón, los integrantes deben adquirir nuevas habilidades y/o mejorar las capacidades profesionales que ya poseen.

Contar con un grupo de empleados competentes y capacitados no lo es todo; se debe asignar a cada integrante o grupo de empleados las tareas que puedan desempeñar de manera profesional y eficaz. Con lo cual se obtendrá una ventaja competitiva que destacará a un emprendimiento empresarial sobre la competencia.

5. Integrar hábitos de empresarios

Hace que los empresarios más exitosos incrementen el capital y el valor de sus negocios. Una reafirmación positiva, recompensar o dar mérito al buen desempeño de los empleados ayuda a la motivación y al compromiso con la empresa. Si los integrantes sienten que el trabajo que desempeñan es reconocido, aumentará la productividad. Caso contrario, cuando se sienten ignorados o menospreciados, la efectividad puede verse afectada de forma negativa.

6. Buscar la financiación correcta en el momento correcto.

La financiación es clave para todo proyecto de emprendimiento empresarial. La autofinanciación te permitirá mantener la propiedad del negocio, pero si tienes un proyecto muy ambicioso tendrás que recurrir a inversores externos. La elección de la fuente de financiación puede ser decisiva para el éxito de tu negocio

pues unos intereses demasiado elevados o a un plazo de amortización muy corto pueden ponerte al borde de la quiebra. Por eso debes evaluar detenidamente cuánto capital necesitas, cómo planeas recuperar esa inversión y qué fuente de financiación es más conveniente.

7. Formar un buen equipo de trabajo.

“El único valor vital que tiene una empresa es la experiencia, habilidades, innovación y conocimientos de sus empleados” Las mejores estrategias de emprendimiento empresarial caerán en saco roto si no cuentas con un buen equipo de trabajo. Por tanto, asegúrate de contratar a personas talentosas y comprometidas, así como de fomentar el trabajo en equipo y dejarles libertad para que puedan innovar y aportar auténtico valor a tu empresa.

8. Marketing y ventas de acercamiento al cliente

Tener un buen plan de marketing y ventas, ayuda a identificar las tareas en base a los objetivos estratégicos propuestos. Por otro lado, permite canalizar las acciones de ventas, mediante el fortalecimiento de las habilidades comerciales. Es importante destacar que para desarrollar esta área, debes establecer, a través de metodologías, las estrategias más acordes y adaptadas, definir tu plan de marketing digital / tradicional, de acuerdo con la visión del negocio y al desarrollo digital actual.

9. Dar valor a la sociedad como emprendimiento empresarial

Que un negocio desde un inicio desee dar valor compartido a la sociedad, es garantía de generar una ventaja competitiva, reconocimiento de marca y posicionamiento comercial. El valor compartido es aquel mediante el cual el negocio renueva sus procesos y actividades, tomando en cuenta el entorno social en el que se desempeña, sin sacrificar la rentabilidad. Dar a la sociedad, compartir con el entorno y ganar ventaja competitiva.

10. Mejora continua

Para crecer y dar el impulso, la empresa debe hacer “kaizen”, es decir mejora continua basada en acciones concretas, simples y de fácil implantación. Es una metodología de origen japonés, y se basa en la ejecución y retroalimentación para que puedas mejorar y optimizar tus procesos, acciones y tareas. Un “kaizen” asegura, ser eficiente en el uso de los recursos, y generar rentabilidad.

Emprender no consiste en tener una idea creativa y lanzarla al mercado de la noche a la mañana. Para comenzar un negocio con unas mínimas garantías de éxito es necesaria una sólida formación que nos permita reconocer las oportunidades y estudiar ecosistema empresarial que nos rodea.

En el emprendimiento empresarial se utilizan las estrategias empresariales, ya que estas marcan la diferencia para alcanzar el éxito. Lograr los objetivos, seguir los pasos a tiempo, capacitar al equipo, conocer el mercado. Todo lo que supone

un aumento de ganancias en tiempos definidos mejorará la eficacia de los empleados y la posición de la empresa; esto gracias a los esfuerzos y cambios planteados en la estrategia ganadora.