

Haz balance de tus recursos básicos (tiempo, dinero y energía)

Es importante que te plantees unas expectativas claras. ¿Cuánto tiempo estás dispuesto o dispuesta a invertir en tu formación como *coach* y en iniciar tu negocio? ¿Cuánto dinero quieres invertir en realidad? Si no tienes respuesta a estas preguntas, tal vez estés esperando demasiado de ti, incluso en cuanto al gasto en energía y en dinero. Haz una valoración honesta de tu economía: ¿Cuánto dinero quieres gastarte realmente en tu negocio de *coaching* durante el próximo año? La cantidad que decidas tiene que cubrir tus gastos de formación como *coach*, los viajes y cualquier gasto adicional que pueda surgir al principio. Todo ingreso que recibas de tus clientes ira a engrosar tus fondos; es importante que determines cuánto dinero tuyo personal quieres gastar. También deberás analizar detalladamente tu planificación y tus otros compromisos, por ejemplo si trabajas a jornada completa o a tiempo parcial, tus compromisos familiares y otras actividades. Plántate con toda honestidad cuánto tiempo vas a invertir en tu nuevo negocio. Puede que te resulte útil planificar una semana media en tu vida. ¿Qué horas libres te quedan para ir a un curso, practicar *coaching*, recibir *coaching* y desarrollar tu negocio? A lo mejor resulta que sólo tienes unas 10 o 15 horas como mucho a la semana para dedicárselas a tu negocio. ¡No te preocupes! Puedes empezar la actividad con apenas 5 horas a la semana; eso sólo significa que tus progresos serán más lentos.

Sabiendo exactamente cuánto tiempo y dinero puedes invertir en tu negocio estarás en mejor posición para planificar tu formación y el desarrollo de tu empresa. ¡Si tienes un proyecto ilusionante que te comprometes a hacer realidad, tus posibilidades de éxito aumentan enormemente!