

30 APRENDIZAJES *en* 25 AÑOS *de* EMPRENDIMIENTO



JOSÉ RAMÓN LUNA CERDÁN

CONTENIDO

01.

SOBRE EL AUTOR

02.

LOS GRANDES
SECRETOS



SOBRE EL AUTOR

Empresario y Emprendedor. Consultor, Coach de negocios y Formador en habilidades comerciales y directivas. Escritor y conferenciante especializado en áreas relacionadas con el impulso de los resultados empresariales, profesionales y personales.

Es Socio Director de Desafío Coaching, empresa especializada en trabajar con equipos comerciales, profesionales de la venta, emprendedores, empresarios y directivos.

Cuenta con una experiencia profesional de más de treinta años de los cuales 25 han sido como empresario, desarrollando negocios en distintos sectores de actividad. Ha desempeñado diversas funciones en la dirección de empresas de consultoría en los ámbitos de la venta, el marketing, la calidad, la organización, los recursos humanos y el medio ambiente.

Es creador del modelo A.R.CO de alto rendimiento comercial, un modelo específicamente diseñado para impulsar los resultados comerciales de profesionales y organizaciones.

Desde el principio de su actividad, imparte de forma continuada, seminarios y talleres de formación comercial y directiva sobre venta consultiva y estratégica, comunicación, impulso de negocio, presentaciones, liderazgo, motivación y negociación.

Ha formado a más de 15.000 profesionales y ha impartido cientos de cursos y conferencias.

Autor de los libros “Píldoras para el Éxito en la Venta” (audiolibro), “Impulsa tu Negocio de Coaching”, “Impulsa aún más tu Negocio de Coaching” y “La Gestión de Calidad en las Fundaciones”.

Director del Programa "Desafío Empresarial" de Click Radio TV y de los Podcasts "Las Entrevistas del Desafío" y "Hablando de Ventas".

Su inquietud por el desarrollo de las personas y su verdadera vocación por la comunicación interpersonal, le llevó a introducirse en el ámbito del Coaching, formándose en el proceso de Coaching y profundizando en el aprendizaje del Coaching Ejecutivo, de Negocio y Deportivo.

Es además Practitioner en Programación Neurolingüística. Es miembro de la IAC, Gold Supporter de Coachville USA. Es codirector del Programa “Directivo Experto en Coaching, Soft skills e Inteligencia Emocional” del Instituto de Neurocoaching.

30 APRENDIZAJES CLAVE EN 25 AÑOS DE EMPRENDIMIENTO

A close-up photograph of a hand holding a blue dart. The hand is positioned on the left side of the frame, with the thumb and index finger gripping the blue shaft of the dart. The dart has a blue circular fletching at the top and a silver-colored metal ferrule. The tip of the dart is pointed towards the bottom center of the frame, where a target is visible. The target consists of concentric black and white rings. The background is dark and out of focus, showing a blurred white object on the right side.




Desde 1995 que abandoné el trabajo por cuenta ajena he emprendido en más de seis ocasiones. He tenido seis empresas, de las cuales, cuatro han fallecido ya hace años, una va "así así" pero otra va como un tiro o, al menos, estoy muy contento de la marcha que lleva y me permite vivir de manera muy próxima al que era mi ideal.

Durante estos 25 años, he tenido momentos mejores y peores pero lo que he tenido siempre es una permanente oportunidad de aprender cosas. Cosas que me han ayudado a ir mejor cada día en el mundo de los negocios e, incluso, a ayudar a otros a poner en marcha e impulsar los suyos.

De todos estos aprendizajes, creo que los 30 que comparto en estas páginas han sido los que más impacto han tenido en mi evolución como emprendedor y empresario o, al menos, son los que más he grabado en mi memoria y los que consigo recordar en estos momentos. Seguro que habría alguno más.

Yo no se si estos "pequeños secretos" te ayudarán o no a tener éxito pero de lo que si que estoy seguro es de que te darán pistas que te ayudarán a comprender muchas de las experiencias que vivas en tu trayectoria empresarial. Por mi experiencia, son válidos para todo tipo de sectores y modelos de negocio.

Cuando los leas, verás que se tratan de cuestiones generales, muy vinculadas al sentido común y que no tienen mucho que ver con la parte técnica de los negocios. ¿Por qué?. Porque a lo largo de los años me he dado cuenta de que los resultados económicos y de satisfacción como empresario han tenido más que ver con "los básicos de los negocios" que con complejas cuestiones técnicas o tecnológicas.

Si estos principios te sirven para algo y en algún momento te ayudan en tu camino emprendedor, me doy por satisfecho.

Un abrazo.

José Ramón Luna Cerdán

LOS GRANDES SECRETOS

"DURANTE MI TRAYECTORIA EMPRESARIAL
HAN CAMBIADO LAS PERSONAS, LOS
SECTORES Y LAS TECNOLOGÍAS, PERO HA
HABIDO UNA SERIE DE ELEMENTOS QUE HAN
PERMANECIDO INVARIABLES"



SECRETO N° 1

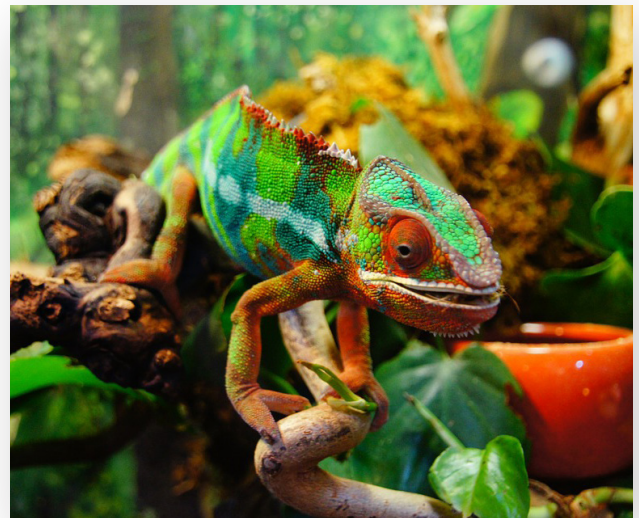
Aprende continuamente

A lo largo de tu vida como emprendedor y empresario, cada experiencia te va enseñando lo que elegir y lo que no repetir. Presta atención al resultado de cada una de las actividades que realices y cambia las cosas que no funcionen. Cada mal resultado es el punto de partida de un próximo paso hacia el éxito. Esto es así siempre y cuando establezcas un claro enfoque hacia el aprendizaje. Si del fracaso no sacas ningún aprendizaje irás hacia atrás inexorablemente.

SECRETO N° 2

Adáptate a las circunstancias de cada momento

Expandirse o contraerse, ese es el dilema. El entorno es dinámico, los mercados cambian, los recursos varían a menudo. En este contexto, solo contar con la flexibilidad suficiente garantiza la supervivencia y el crecimiento. La empresa obliga a un continuo cambio puesto que el mercado en sí es un continuo cambio.



SECRETO N° 3

Planifica tu negocio y tus acciones

Cuando montamos una empresa lo hacemos con pasión. Echamos horas y horas y hacemos muchas cosas. Pensamos que las ganas pueden con todo pero hacer crecer una empresa requiere un método. Se trata de un conjunto de pasos que han de estar ordenados en el tiempo. Parar, pensar y escribir los pasos a seguir te ayudará a enfocar. Sin planificación no puedes predecir resultados y esto aumenta considerablemente las probabilidades de fracasar y, por supuesto, los niveles de ansiedad.



SECRETO N° 4

Mira con quién te juntas

Piensa muy bien con quien unes tus sueños, objetivos y recursos. Una empresa es un proyecto al que se dedica una gran parte de la vida. Las personas con las que la montas estarán contigo en muchos momentos, tanto buenos como malos. Es necesaria la confianza y el afecto para poder emprender un camino conjunto. Pero también es necesario alinear valores, objetivos y puntos de vista siempre desde la base de comprender que hay más opiniones además de la tuya.

SECRETO N° 5

No solo lo que te gusta hacer es lo importante

Suele pasar que lo que más te aburre es lo más importante para el negocio. Cuando emprendes te pones muchas gorras y esto implica hacer cosas divertidas, normales y aburridas. Pero todo cuenta para el resultado. Reparte tu tiempo de dedicación en función de la importancia de las diferentes tareas que sabes que tienes que realizar y no retrases ninguna de ellas porque no apetezca o parezca aburrida. Si desajustas el plan de tiempos, el negocio empieza a tener problemas.



SECRETO N° 6

Separa los huevos en la cesta

Diversificar el riesgo. Es importante trabajar por unidades de negocio independientes de manera que si tienes que arreglar algo porque no funciona, será más fácil y no contaminará a lo que sí que va bien. Además, en épocas de cambio y crisis, contar con líneas diferentes de actividad hará más fácil que tengas siempre algo con lo que llegar al exigente mercado.



SECRETO N° 13

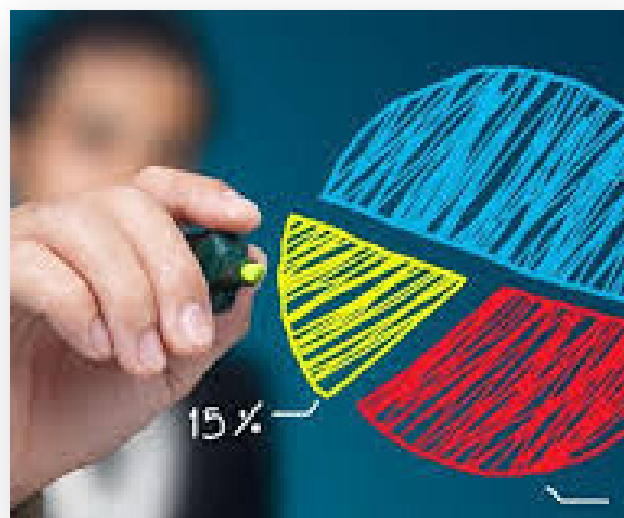
Insiste con tus ideas

Es importante persistir en tus ideas de negocio. Si has identificado un dolor y una carencia, persiste en permanecer en el mercado. Es posible que hayas llegado con tu idea antes de tiempo y que le falta algo de tiempo para que se compre. Si abandonas, probablemente luego alguien lo venderá en lugar de ti. Aguantar en el tiempo sin bandazos. Es como la bolsa. Espera tu momento con paciencia y trabajo.

SECRETO N° 14

Es mejor repartir parte de la tarta que no poder acometer un proyecto

Si crees que algo tiene encaje en el mercado y que se va a comprar generando beneficios, busca los recursos para hacerlo bien. Si esto implica contar con otras personas o empresas, gestiónalo y hazlo. No hagas como el perro del hortelano: “ni come ni deja comer”.



SECRETO N° 15

Delega cuanto más mejor

Una empresa es un negocio rentable que trabaja sin ti. Muchas veces tenemos negocios rentables pero si tenemos que estar necesariamente en todo el proceso, tienen fecha de caducidad. Tú no puedes ser el producto básico de tu empresa, salvo que te des tiempo suficiente a “amasar una gran fortuna” antes de que no puedas estar al 100% al pie del cañón. Hay gente que también trabaja bien además de ti. Crea estructura. Además, así generarás empleo y riqueza.



SECRETO N° 16

No olvides los números

Cada producto y proyecto debe ser rentable de por sí. Una de las lacras fundamentales para el éxito empresarial es que las líneas de producto y servicio que generan beneficios tengan que pagar a las más deficitarias. Al final, mucho esfuerzo para no crecer e, incluso en ocasiones, para perder. Calcula tus costes, tus precios y tus rentabilidades y aplica el siguiente principio: "cada proyecto tiene que ser rentable por sí mismo".

SECRETO N° 17

Gestiona tus proyectos. Toma las riendas de tus resultados

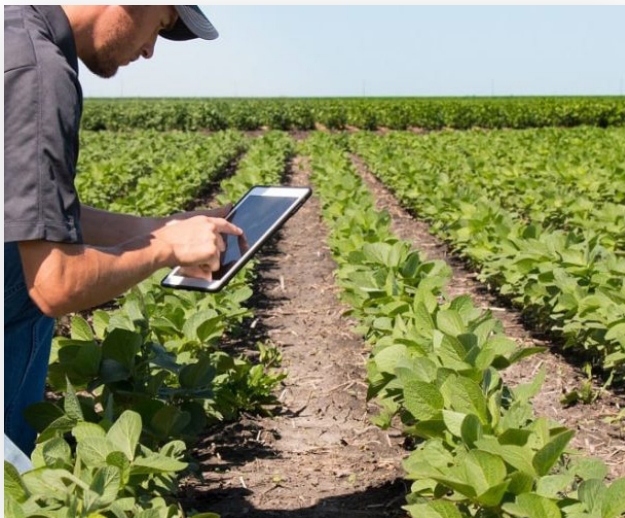
Mide, mide y mide. Los resultados de las actividades, los plazos, el presupuesto, todo es importante para el éxito del negocio. Si no los mides de forma periódica tienden a desviarse y luego, por el efecto "bola de nieve" las cosas se desmadran. Si se te van los indicadores, te comes los márgenes. Muchas veces, los números no cuadran porque no hemos llevado un adecuado control de nuestras actividades de negocio.



SECRETO N° 18

No te creas mucho las ayudas

Las ayudas al emprendimiento no siempre llegan y cuando llegan, llegan en menor cuantía y con mucha "letra pequeña" que no esperabas. Por eso, el consejo es: "no cuentes con las ayudas para tu plan financiero". El negocio tiene que ser rentable a pesar de ellas. Tus principales ayudas al crecimiento van a ser tu gente, tu tiempo de dedicación y tus propios recursos financieros.



SECRETO N° 19

Puedes emprender en muchos sectores, no solo el tecnológico

A pesar de lo que parece muchas veces, se pueden crear negocios con futuro en muchos sectores de productos y servicios no tecnológicos. Sectores primarios, industriales y de servicios ofrecen muchas oportunidades para lanzar negocios rentables. Otra cosa es que necesitas la tecnología para hacer correr tus negocios. Pero la tecnología es un medio, no un fin en sí mismo.

SECRETO N° 20

Dale siempre al Cliente lo que le gusta

Lo importante no es lo que te guste a ti, sino lo que le gusta a tu Cliente. El cliente es quién toma la decisión de compra y selecciona lo que le aporta valor. Si lo que ofreces no le vale para nada, no lo comprará. Así de sencillo. Y cada uno somos de nuestro padre y de nuestra madre, por lo que valoramos las cosas de distinta manera. Pregunta y escucha constantemente a tus Clientes.



SECRETO N° 21

Si no cobras, pierdes tiempo y dinero

Un negocio necesita recursos económicos para subsistir. Lo ideal es que estos salgan de la propia actividad pero para eso hay que cobrar. Preocúpate por llevar los cobros al día y procura no prestar servicios gratis ni regalar productos. Tus amigos también entenderán que “lo que vale se paga”. Diseña un procedimiento ágil de cobro que acelere el plazo en el que entra el dinero en tu cuenta corriente.



SECRETO N° 22

Sin harina, todo es mohina

Aunque suene muy material, el dinero es capaz de provocar estados de ánimo. Cuando hay dinero en el negocio, se innova, se toman las decisiones con serenidad, las relaciones con socios, colaboradores y otras personas ven bien. Cuando no hay dinero, la ansiedad crece y a partir de ahí todo cambia. Decisiones precipitadas, planes que no se pueden poner en marcha y un clima negativo en la organización que fomenta el conflicto y puede terminar por tumbarla.

SECRETO N° 23

Conviértete en un super "networker"

Ya sea en persona o por internet, el negocio crece de manera proporcional al número de contactos que tengas. Moverse en eventos de networking, hacer campañas de captación de leads o, simplemente, hablar con personas nuevas cada día es fundamental para hacer crecer la cifra de negocios. Una vez establecidos, los contactos hay que mantenerlos porque en el momento que pierdes los contactos, pierdes el negocio.



SECRETO N° 24

Cuando tienes dinero, todos te prestan

Cuando no lo tienes, nadie lo hace. Es curioso este funcionamiento. Muchas veces la tesorería es un problema, te faltan recursos para poder acometer planes pero como no ofreces garantías, ninguna entidad financiera te presta. Sin embargo, cuando la cuenta corriente está llena, “eres un buen cliente” y todos te llaman para ofrecerte préstamos. La pregunta es “¿para qué quiero yo un préstamo ahora si tengo la cuenta llena?”. Paradojas de la vida pero que tienen una gran influencia en el negocio.



SECRETO N° 25

Lanzar un negocio sin dinero es más que difícil

No creas todo lo que se dice a veces sobre que “para lanzar un negocio no hace falta dinero”. Es verdad que no todos los negocios requieren la misma inversión, pero si quieres avanzar adecuadamente cuenta que, por pocos que sean, necesitas invertir recursos económicos. Imagínate que no dedicas un euro al marketing y la venta, ¿cómo atraerás a los clientes?

SECRETO N° 26

Confía en la profesionalidad de las personas

Una empresa es “un negocio rentable que funciona sin ti” y para eso necesitas que haya otras personas que se encarguen de algunos de los procesos. Cuando tú te encargas de todo, limitas el crecimiento del negocio y haces que no sea escalable. Entonces, realmente no tienes una empresa, sino un autoempleo. Estás cambiando tiempo por dinero y esto tiene fecha de caducidad. Si quieres crecer, crea estructura. Confía en que hay grandes profesionales que pueden hacer bien muchas cosas.



SECRETO N° 27

El negocio es tuyo, para lo bueno y para lo malo

No pienses que todos en la empresa lo sienten como propio. Muchos colaboradores se involucran con la empresa, se sienten parte del proyecto. Esto es muy bueno y es cierto porque hay grandes profesionales. Sin embargo, cuando llegan momentos realmente críticos, la realidad es que eres tú el que tienes que “sacar las castañas del fuego”. Las personas llegan hasta un límite pero no confíes en que van a llegar hasta el tuyo. Al fin y al cabo, tú eres el dueño. La empresa es tu criatura.



SECRETO N° 28

Si funcionas por impulsos, los ingresos vienen por impulsos

Se habla mucho de que la planificación es necesaria para conseguir los objetivos. Y es una realidad tan grande como un templo. Cuando apagas fuegos y vas sin rumbo no puedes garantizar un resultado positivo. A veces lo consigues, otras no. Cometes errores, aumentas la ansiedad, desequilibras vida profesional y personal. Trabajar sin un plan hace que el negocio sea dueño de ti, no tú dueño del negocio.

SECRETO N° 29

Si das, recibirás

Este es uno de los principios básicos de la influencia humana. Y es válido tanto en tu relación con los clientes como con tus colaboradores. Cuando tú solo pides y pides, vendes y vendes, las personas que tienes delante muestran resistencia y dificultan los acuerdos. Cuando tú aportas valor antes de pedir, la atracción es mayor. Se genera un sentimiento de deuda en el otro que se traduce normalmente en una mayor facilidad para llegar a acuerdos positivos.



SECRETO N° 30

Con un negocio propio se vive la vida de forma diferente

Cuando consigues que tus proyectos rueden adecuadamente, trabajar en tu propio negocio te ofrece una independencia que difícilmente consigues en otras actividades profesionales. Tú eres tu propio jefe y esto significa que decides la marcha y la actividad de tu negocio. Tu actividad. Tú decides el tiempo, el momento, el lugar, el esfuerzo y con quién trabajar. No sé para ti, pero para mí esto ha sido siempre fundamental.

JOSÉ RAMÓN LUNA

jrluna@desafiocoaching.com

www.desafiocoaching.com

