

Las siete claves para fortalecer un emprendimiento

Para adentrarse en el mundo del emprendimiento en Venezuela, es importante manejar recursos indispensables que pueden potenciar esa idea de negocio y representan una oportunidad de crecimiento orgánica a corto, mediano y largo plazo.

José Pastor Aguilar, coach fundador y director de la Academia PABII en el estado Lara, destacó en entrevista para el programa *En este país* de Radio Fe y Alegría Noticias que tras 13 años de acompañamiento a soñadores en el campo del emprendimiento, estas claves serán de gran ayuda para los emprendedores y pueden aumentar la productividad del negocio.

“Iniciando un emprendimiento, hay consejos que casi nadie da. Si fundan una buena base, podrían prosperar, por eso sugiero acudir a un guía o conocedor del área que haya obtenido buenos resultados evidentes, un emprendedor con más de 5 empleados”, remarcó Aguilar.

Asimismo destaca que se empiece con actitud y motivación, pero es necesario averiguar sobre las realidades del negocio y el movimiento en la economía del país.

1. Identificar una necesidad en el mercado que vaya en la línea de la idea de negocio: La experiencia es clave para el éxito de cualquier negocio. Por eso es importante responder a las necesidades, no solo pensar en un retorno económico.

2. Todo negocio debe tener el enfoque principal en el cliente: Los emprendedores cometen el gran error de priorizar el producto. “Ese servicio debe ofrecer una solución y una propuesta de valor para el cliente”, destacó Aguilar.

3. Elaboración del producto: Ese diferencial que va a potenciar la idea de negocio y será el elemento característico o gancho.

4. Marketing y publicidad: “Es hacer ruido de manera estratégica para dar a conocer el negocio”, dijo Aguilar. También mencionó que una investigación de mercado nunca debe subestimarse.

5. Promociones de venta: Es la forma en cómo se puede enganchar a ese cliente para fidelizarlo. La variedad y notoriedad es muy importante, a su juicio.

6. Separar la contabilidad, reinversión y cuentas separadas: “La

plata del negocio es del negocio, gastos personales son otra cosa", Aguilar hizo referencia sobre las cuentas y operaciones mercantiles con el fin de separar la responsabilidad legal de la empresa.

7. Secreto emprendedor, no trabajar solo: Hay que tener socios y mínimo un empleado. La organización desde el principio será vital para un crecimiento orgánico.

En este sentido, el experto en negocios y fundador de la Academia PABII destacó que emprender, innovar y formarse van de la mano para tener una base de conocimientos técnicos y así poder ejecutarlos en la realidad de ese negocio.

Con información de Radio Fe y Alegría