

ENTREPRENEURSHIP

LA **MARCA** DEL **EMPRENDEDOR**

Doce pasos para emprender tu negocio con éxito

Fabián González

Prólogo de
Alejandro Ambrad



Mentas a la Carta
COLECCIÓN

edu

LA MARCA DEL EMPRENDEDOR

Doce pasos para emprender tu negocio con éxito

Fabián González H.



González, Fabián H.

La marca del emprendedor. Doce pasos para emprender tu negocio con éxito / Fabián González H. – 1ª. Edición. Bogotá : Ediciones de la U, 2022
222 p., ; 22 cms.

ISBN 978-958-792-418-3 y e-ISBN 978-958-792-419-0

1. Administración 2. Emprendimiento 3. Alta gerencia 4. Gestión I. Tít.
658.42 ed

Área: Estrategia – Colección Mentes a la Carta

Primera edición: Bogotá, Colombia, septiembre de 2022

ISBN 978-958-792-418-3

© Fabián González H.

© Ediciones de la U - Carrera 27 #27-43 - Tel. (60-1) 3203510

www.edicionesdelau.com - E-mail: editor@edicionesdelau.com

Bogotá, Colombia

© Mentes a la Carta - Avenida 4 #25N-52 - Tel. (+57) 301 353 7630

www.mentesalacarta.com - E-mail: info@mentesalacarta.com

Cali, Colombia

Coordinación editorial: Mentes a la Carta

Carátula y diagramación: Mentes a la Carta

Impresión: DGP Editores SAS

Calle 63 # 70D-34 (+571) 7217756

Impreso y hecho en Colombia

Printed and made in Colombia

No está permitida la reproducción total o parcial de este libro, ni su tratamiento informático, ni la transmisión de ninguna forma o por cualquier medio, ya sea electrónico, mecánico, por fotocopia, por registro y otros medios, sin el permiso previo y por escrito de los titulares del Copyright.

Dedicado a mi esposa Carolina y a mi hija Isabella, que han sido fuente de inspiración para emprender con sentido.

Dedicado a mis amigos emprendedores, que me inspiran con su ejemplo; Sergio, German y Leandro, me refiero a ustedes.

Dedicado a todos los emprendedores que lo lograron porque no sabían que era imposible.

A Dios, mi creador, a quien sin su respaldo y gracia ninguna de mis tres primeras dedicatorias fuera posible.

ÍNDICE

Agradecimientos.	13
Prólogo	15
Manifiesto del emprendedor con marca.....	17
Infograma	19

PARTE 1: TU ESENCIA EMPRENDEDORA

21

Capítulo 1. Reconoce tu potencial

El viaje que lo cambió todo.	23
Actúa siempre como un profesional	25
Momento epifánico	26
¿En qué debería emprender?	28

Capítulo 2. Define tu visión

¿En qué piensas cuando sueñas despierto?	33
Lo que significa emprender.	35
Lo que cuesta emprender.	36
¿Cuándo debería emprender?	38

Capítulo 3. Determina tus objetivos

¿Y tú qué quieres?	41
¿Qué es lo peor que podría pasar?	43
Empieza la Empren-tura	44
Nada más solitario que el mundo emprendedor	45

Capítulo 4. Encuentra tu motivación

¿Por qué hacemos lo que hacemos?	49
Tu estado de ánimo apoya tu motivación	50
Aptitud + Actitud = Altitud	51
Una hormiga en tierra de leones	53

PARTE 2: TU ENTORNO DESAFIANTE 57

Capítulo 5. Establece un plan de acción

«The big idea» en la tierra del Big Ben	59
Formulación de proyecto y cuadro de mando integral	61
¿Plan, mapa o modelo de negocios?	63
¡Show me the money!	67

Capítulo 6. Toma acción masiva y focalízala

Otra noche con las ranas	71
Todos creerán cuando te vean lograrlo	73
Conoce tu entorno y lo que pasa alrededor	75
Recogiendo los primeros frutos	76

Capítulo 7. Aprende en el camino y ajusta

Aprende a vender y a venderte	81
¡Crea nuevas relaciones y cuídalas!	83
Ejecuta primero, entrénate luego	86
Plantéate retos e innova	88

Capítulo 8. Acepta el fracaso y la incertidumbre

Sigue las señales	95
Ante la duda, confía en tu intuición	97
Reduce la incertidumbre con nuevas alternativas	99
Tres errores que debes cometer	101

PARTE 3: TUS RECURSOS CREATIVOS 107

Capítulo 9. Sistematiza tus recursos

El progreso depende de tu agenda diaria	109
Desarrolla tu <i>checklist</i>	111
Aumenta tu productividad con plantillas	112
Te adaptas a la tecnología o te extingues	114

Capítulo 10. Arma una red de trabajo

El poder de un buen <i>networking</i>	119
Crea tu propio <i>mastermind</i>	123
Todo el mundo necesita un <i>coach</i>	125
Atrae nuevos talentos	126

Capítulo 11. Haz ruido mediático

No tienes opción. blogízate	131
Explora un nuevo mundo: dospuntocerolandia	133
Aprovecha el poder de los medios tradicionales	135
Comparte lo que sabes y cambia el mundo	137

Capítulo 12. Conoce tus primeros números

Prepara tu presupuesto	141
La contabilidad que necesitas saber	143
Asume tus responsabilidades fiscales	147
Busca aliados o inversores, no socios	149

PARTE 4: BONUS TRACK: INFOEMPREENDEDORES 155

Capítulo 13. Las 5P para el éxito de tu proyecto emprendedor

Define tu producto	157
Establece procesos	158
Mejora tu productividad	158
Haz promoción	159
Genera <i>profit</i>	159

Capítulo 14. Producto

Cómo convertirse en un experto	161
Cómo convertir lo que sabes en fuente de ingresos	163
5 ideas de productos para infoemprendedores	165
4 claves para crear infoproductos	166

Capítulo 15. Procesos

4 claves para gestionar tu proyecto con éxito	171
4 hábitos que te ayudarán a emprender	173
4 áreas claves para la gestión de tu proyecto	175
6 Características de un proyecto emprendedor	176

Capítulo 16. Productividad

3 razones para llevar una agenda	179
3 elementos clave para aumentar tu productividad	181
4 dimensiones para gestionar tu vida	183
La brújula y el reloj: ¿Inviertes tu tiempo en lo realmente importante?	186

Capítulo 17. Promoción

3 claves para vender más y mejor	189
Cómo vender en un entorno anti-ventas	191
Cómo hacer una venta asesorada	193
3 creencias erróneas que limitan tu venta	195

Capítulo 18. Profit

5 creencias que limitan tu relación con el dinero	199
4 razones para cuidar tus finanzas personales	201
Qué es la libertad financiera	204
4 hábitos de inteligencia financiera	206

Epílogo	209
----------------------	-----

Anexos	211
---------------------	-----

1 Anexo: 52 películas para afinar tu visión emprendedora	217
--	-----

2 Anexo: 52 libros para entrenar tu mente de emprendedor.....	219
---	-----

Bibliografía	221
---------------------------	-----

AGRADECIMIENTOS

Quiero agradecer a los alumnos de la quinta, sexta y séptima edición del Máster de Emprendedores por hacer del 2015 un año muy especial... Ellos son:

Elena Marín, Victoria Sánchez, Sergio Marcilla, Jesús Ángel Torcal, Iván Mora, Eduardo Muñoz, Judith Sastre, Cesar Díaz, Susana Serrano, Mónica Lázaro, Juan Manuel Miranda, Gabriel Hernández, Vicenta García, Nacho Nieto, Rosa Ramón, Laura Gómez, Roser Bosch, Javier Sánchez, Ezequiel Garcés, Alicia Gómez, Rogelio Villalba, Manoli Melgar, Visi Calero, Montse Dalmau, Idoia Ocerin, Francesca Dal Molin, Raquel Rivas, Lourdes Lacalle, Luciano Sánchez, María de la O Gámez, Silvia Arcavin.

Pedro Machado, Alejandro Martin, Cristina Macaró, Juan Luis Román, Isa Retamero, Carolina Abad, Ana Belén Pazo, Nikola Mímica, Celia Guzmán, Javier García, Silvia Chicano, Adrián Aguilera, Olivia Guillen, Fernando Marañón, Sara Mansouri, Jesús Honrubia, Rosa Royo, Ángel Luis Blanco, Ana Sánchez, Nuria González, Marta Vargas, Paloma Mesonero-romanos, Ximo González, María Columna Fello, Laia Altes, Santiago Alvarez, José Javier Torres, Almudena León, Marta Pérez, Ana Isabel Hernández, Marco Ferreiro, Fernando Blanco, Aymar Celdrán, Carlos Valle.

Daniel Guerrero, Teresa Iscar, Vanessa Carrera, María Elena Martin, Rosario Domingo, Olga Boo, Karen Manzanas, Mikel Manzanas, Ana María García, Javier de la Fuente, María Jesús Guevara, Cesar Bustamante, Alberto Ferreiro, Elena Rodellar, Pedro Alaiz, Marina Moreno, Irene Ruiz, Ildefonso Archidona, Eva Batllés, Mario Trelles, Alonso Estébanez, Eva Sánchez, May Morón, Juan Carlos Jiménez, Cristina Mocong, Elena Santos, Diego Royo, Belén Muñoz, Julio Cid, Rebeca Luna, José Luis Olmedo, Francisco Javier Gutiérrez, Consuelo Fernández, Félix Fernández.

PRÓLOGO

Por Alejandro Ambrad

Emprender es un largo viaje, que como todo viaje, está lleno de momentos buenos y momentos malos. Siendo sinceros, en el viaje de emprender, los momentos difíciles son más que los felices en el largo camino hacia el “éxito”. Pero, lo que pocos saben es que esta maratón tiene un punto de partida, mas no una meta a la que llegas y descansas. El emprendedor es emprendedor hasta el día de su muerte. Así que más nos vale aprender a disfrutar del camino con sus momentos buenos y, sobretodo, sus momentos malos.

Mi recomendación personal, como emprendedor, es que si vas a embarcarte en este viaje, piensa primero en hacer algo que te apasione, porque de lo contrario, ante la primera dificultad, acabarás rindiéndote, tirando la toalla. Solo cuando emprendes un viaje que realmente te apasiona, el trabajo se vuelve divertido y los lunes se convierten en tu día favorito.

Sin embargo, a veces nos cuesta mucho encontrar esa pasión, esa llama que jamás se apaga, eso que disfrutaremos en los momentos buenos y también en los difíciles. Encontrar este propósito superior se hace aún más importante en un contexto mundial que evoluciona hacia una economía donde cada vez hay más “autónomos”, donde se tenderá a que haya menos empleados y más emprendedores.

Fabián González es un viajero incansable que, a través de su experiencia creó un método propio que ha plasmado magistralmente en este libro. Así que prepárate, estás a punto de descubrir aquello que te apasiona y los secretos para diseñar esa marca profesional que te hará único y atractivo frente a otras empresas y emprendedores.

MANIFIESTO DEL EMPRENDEDOR CON MARCA

Los emprendedores con marca...

1. Saben identificar su potencial y capacidad creativa; en cualquier cosa que emprenden siempre hay una relación directa o indirecta con sus dones y talentos.
2. Siempre tienen una visión de hacia dónde se dirigen, son conscientes de que no hacerlo los puede convertir en personas sin propósito.
3. Saben lo que quieren, y están dispuestos a conseguir eso que quieren independientemente de sus circunstancias actuales.
4. Tienen una motivación interna que no requiere de estímulos externos, su actitud optimista es el motor para el logro de resultados.
5. Pueden condensar un cúmulo de tareas en acciones concretas, son capaces de sintetizar lo complejo o abstracto en conceptos simples y aplicables.
6. Son expertos en ejecutar tareas y actividades de las cuales depende su crecimiento como emprendedores. Su lema puede ser: «No dejes para mañana lo que puedes hacer hoy».
7. Son conscientes de sus debilidades y se capacitan permanentemente para innovar y marcar la diferencia.
8. Pueden sobreponerse al fracaso y son de fácil adaptación en ambientes de incertidumbre, saben vivir bien fuera de su zona de confort.

9. Entienden la importancia de los sistemas y la forma en cómo esto puede normalizar la productividad de su negocio y ellos mismos.
10. Saben rodearse de personas más inteligentes que ellos y buscan siempre complementar sus carencias con el talento de los demás.
11. Saben vender muy bien aquello que saben hacer y no sienten vergüenza hablando bien de sí mismos y sus negocios; son expertos en inspirar a otros con su ejemplo.
12. Entienden que cuidar su patrimonio financiero es fundamental para el desarrollo y crecimiento de su negocio, saben que sus finanzas personales son un reflejo de valor que aportan a los demás.

INFOGRAMA

LA MARCA DEL EMPRENDEDOR

Por: Fabián González H.

12 pasos para emprender tu negocio con éxito.



1. Reconoce tu potencial



2. Define tu visión



3. Determina tus objetivos



4. Encuentra tu motivación

TU ESENCIA EMPRENDEDORA



8. Acepta el fracaso y la incertidumbre



7. Aprende en el camino y ajusta



6. Toma acción masiva y enfócate



5. Establece un plan de acción

TU REALIDAD ES DESAFIANTE



9. Sistematiza tus recursos



10. Arma una red de trabajo



11. Haz ruido mediático

TUS RECURSOS CREATIVOS

12. Conoce tus números



PARTE 1

TU ESENCIA EMPREENDEDORA

CAPÍTULO 1

RECONOCE TU POTENCIAL

(Año 2010 - primer semestre)

*Si hiciéramos todo lo que somos capaces de hacer,
nos quedaríamos atónitos.*

- Thomas Alba Edison, Inventor

EL VIAJE QUE LO CAMBIÓ TODO

Empezaba el año 2010, cuando decidí junto a mi esposa hacer un cambio radical; no sé si por el aburrimiento mismo que tenía o por el simple hecho de creer que había una vida mejor de la que tenía. Fue así como una tarde de enero decidimos dejar atrás nuestro país, nuestros amigos y nuestra familia.

Con la fe como único aliciente real, un par de maletas que pesaban justo el peso permitido, un mes de supervivencia pagado por anticipado y un pasaporte por estrenar, cruzamos el Atlántico hacia el descubrimiento de un nuevo mundo. Londres era nuestro destino y el lugar que sin saberlo en ese momento se convertiría en la plataforma para convertirnos en emprendedores.

Los objetivos inicialmente eran tres: aprender a hablar inglés, hacer un MBA en una universidad británica y viajar por las principales capitales de Europa, de los cuales se pudieron cumplir todos e incluso dejó espacio para convertirme por primera vez en padre y empezar una empresa en una estancia que duró casi cuatro años.

Tengo que admitir que he sido afortunado, que cada reto que tenemos en vida nos da la oportunidad de crecer y convertirnos en verdaderos emprendedores.