

Tu propio negocio

Muchos empresarios exitosos comenzaron su negocio desde que eran niños y fueron desarrollando habilidades de manera importante.

Un negocio es un proyecto que debe tomarse con mucha seriedad y responsabilidad, por muy pequeño que sea.

1 SELECCIONA EL TIPO DE NEGOCIO QUE QUIERES PONER. ES DECIR, A QUÉ TE VAS A DEDICAR. Aquí es importante que respondas las siguientes preguntas:

- ✓ ¿Existen posibles compradores para tu mercancía?
- ✓ Imagínate vender paletas heladas en el polo norte, o corbatas en el desierto. Nadie compraría.

2 ¿HAY COMPETENCIA EN LOS ALREDEDORES? Si quieres poner un puesto de dulces y enfrente tienes una tienda de abarrotes, tendrías muy pocas posibilidades de tener éxito.

★ El secreto es atender tu negocio y tener paciencia.

★ No esperes recuperar tu capital inicial de un día para otro.

★ No regales tu mercancía, aunque sean tus familiares.

★ No gastes el dinero de tu negocio, la clave es que lo reinviertas y hagas crecer tu empresa.

★ Nunca vendas a un precio más bajo que de lo que compras.

3 ¿TIENES POSIBILIDADES DE COMPETIR CON LAS EMPRESAS QUE YA EXISTEN? ¿Esto es, puedes comprar la mercancía a un precio que te permita tener ganancias?



4

¿ES ADECUADA LA UBICACIÓN DE TU EMPRESA?

Ahora sí, listo para el siguiente paso

★ En el caso de un pequeño negocio, la primera regla es: entender que antes de poder tener el primer peso de ganancia, tienes que invertir un capital inicial para tu local físico y tu mercancía.