

# Tu propio negocio

Muchos empresarios exitosos comenzaron su negocio desde que eran niños y fueron desarrollando habilidades al paso del tiempo.



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

## SIGUE ESTOS CONSEJOS

AHORA SÍ,  
LISTO PARA EL  
SIGUIENTE PASO

El secreto es atender tu negocio y tener paciencia.

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



SELECCIONA EL TIPO DE NEGOCIO QUE QUIERES PONER. Es decir, a qué te vas a dedicar. Aquí es importante que respondas las siguientes preguntas:

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

Nunca vendas a un precio más bajo que al que compras.

1 ¿EXISTEN POSIBLES COMPRADORES PARA TU MERCANCÍA?  
Imagínate vender paletas heladas en el polo norte, o corbatas en el desierto. Nadie compraría.



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

No regales tu mercancía, aunque sean tus familiares.



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.



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?

