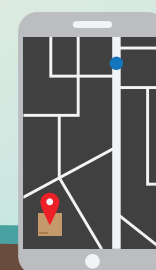


Tu propio negocio

Muchos empresarios exitosos comenzaron su negocio desde que eran niños y fueron desarrollando habilidades importantes.



concamin



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

Selecciona el tipo de negocio que quieres poner; es decir, a qué te vas a dedicar. Aquí es importante que respondas las siguientes preguntas:



1. ¿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 hay una tienda de abarrotes, son pocas las posibilidades de éxito.



3. ¿Puedes competir con las empresas que ya existen? Esto es, ¿comprar la mercancía a un precio que te permita obtener ganancias?



4. ¿Es adecuada la ubicación de tu empresa?

Ahora sí, listo para el siguiente paso.

El secreto es atender tu negocio y armarte de paciencia.

- En el caso de uno pequeño, la primera regla es: entender que antes de tener ganancias, debes invertir un capital inicial para tu local físico y tu mercancía.
- No esperes recuperar tu capital inicial de un día a otro.
- Nunca vendas a un precio más bajo del que compras.
- No gastes el dinero, la clave es que lo reinviertas y hagas crecer tu negocio. No regales tu mercancía, aunque sean tus familiares.