



LOS 5 HABITOS IMPRESCINDIBLES PARA ALCANZAR

EL EXITO EN TU NEGOCIO



Factura2.com

Los 5 hábitos que deberás seguir para alcanzar el éxito en tu negocio

Seguro que habrás leído y te habrán contado miles de fórmulas para hacerse millonario, para vender como nunca nadie lo ha hecho antes, y en general para volverse rico de la noche a la mañana.

Siento decepcionarte, pero **no existe un camino infalible** para esto, y seguramente todo aquello que has escuchado al respecto tiene su parte de razón, pero en ocasiones es muy complicado hacerlo y en otras son procesos muy específicos para un tipo de negocio concreto.

Nosotros no creemos que haya una fórmula exacta para este éxito, pero **lo que sí sabemos es que es mucho más factible alcanzarlo** si seguimos una serie de pautas.

La dificultad no reside en realizar las acciones que te vamos a contar a continuación, **la clave es hacerlo de forma constante y con verdadero interés**, no es una cuestión de tus habilidades o conocimientos, es un tema de **actitud y fuerza de voluntad**.

Hábito nº1: No perder el Foco

Por nuestro trabajo, hemos tenido la suerte de conocer a numerosos emprendedores de diferentes sectores, en muchas **ocasiones rebosan optimismo y energía**, son lo que muchos llaman proactivos.

Esto es un **arma de doble filo**, ya que muchas veces les hace tratar de abarcar demasiados frentes o cambiar frecuentemente su línea de negocio.

En cambio hay **otro prototipo de emprendedor** que en muchas ocasiones coincide con que además es **un empresario de éxito**, y suele ser aquel que lleva años fiel y constante a una idea de negocio que ha ido adaptando poco a poco en función de la evolución de su mercado.

Estoy seguro que todos conocéis directa o indirectamente al típico emprendedor que **comienza su negocio vendiendo líneas de teléfono** con una operadora, va cambiando de una a otra según las ofertas que van apareciendo, poco a poco **prueba a vender también servicios de internet** ya que le parece más interesante, de repente conoce a un cliente que tiene una inmobiliaria y al cabo de un tiempo **termina montando él mismo una inmobiliaria** que además vende líneas de teléfono.

Seguramente este emprendedor monte infinitos negocios a lo largo de su vida, pero ninguno le proporcionará unos beneficios lo suficientemente grandes como para centrarse en el mismo.

Y probablemente sea un grandísimo trabajador, con unas cualidades excepcionales, pero **su problema es que no dedica el 100%** de estas cualidades ni el total de su tiempo y recursos a hacer fuerza en una única dirección o negocio.

¿Conoces a algún futbolista de élite que además juegue en un equipo de baloncesto profesional, o que corra en fórmula 1 o que haya ganado algún gran slam de tenis?

La base imprescindible para tener éxito es que concentres el **100% de tus esfuerzos, conocimientos y energías** en un único negocio.

Esto no significa que no puedas abrir varias líneas dentro del mismo, o que tengas capacidad de pivotar en base a su rendimiento, pero siempre con unos **objetivos claros y coherentes**

Hábito nº2: Márcate unos objetivos claros

Este hábito **parece muy sencillo**, pero créeme si te digo que es bastante complicado hacerlo de una forma realista y efectiva.

¿Quién no se ha marcado objetivos en su vida?, seguro que todos nosotros, pero esa no es la pregunta clave, la cuestión es **¿Quiénes de nosotros ha logrado alcanzar más del 50% de esos objetivos?**

Por favor, si conoces a alguien que esté por encima de ese 50%, preséntamelo, estaré encantado de hacer negocios con él/ella.

Hay varios errores que nos hacen plantearnos unos objetivos no funcionales o inalcanzables, estos suelen ser los más habituales:

1. **Excesiva dificultad**, en muchas ocasiones generados por un excesivo optimismo, marcamos objetivos muy complicados y terminamos por desilusionarnos y cesar en nuestro empeño por alcanzarlos.
2. **Plazos poco realistas**, otras veces, el objetivo marcado tiene sentido, pero en nuestro afán de éxito nos marcamos unos tiempos tan breves que hacen imposible su consecución
3. **Demasiado sencillo**, si pecamos de ser poco ambiciosos, terminaremos por perder el ‘hambre’
4. **Complejos de medir**, son aquellos que se basan en criterios tan complicados que perdemos el interés, ya que cada vez que queremos saber cómo estamos en el cumplimiento de este objetivo tenemos que dedicar una tarde entera a hacer cálculos.

Además de las aquí enumeradas, hay otros muchas causas que **nos pueden echar por tierra el tener unos objetivos motivadores.**

Las claves para generar unos buenos objetivos son estas:

1. **Dificultad progresiva**, comienza con metas fácilmente alcanzables que te motiven al principio y que despierten tu afán de lucha según las vayas haciendo un poco más complejas de conseguir.
2. **Periodos variables**, entre tus grandes objetivos ves intercalando pequeñas metas, para que no pase más de 3-4 semanas sin que tengas algo por lo que luchar y con lo que motivarte al conseguirlo.
3. **Prémiate**, asigna un premio proporcional a cada objetivo conseguido, y disfrútalo cuando lo alcances, esto te hará luchar por el siguiente.

Hábito nº3: Optimiza tu tiempo y delega tareas

Si te has dado cuenta, todos los hábitos que hemos ido viendo por ahora están **amenazados en muchas ocasiones por nuestro exceso de proactividad** o afán de hacer más y más cosas.

Este hábito es posiblemente el que más amenazado se ve por esta actividad sin control.

Las claves para poder exprimir al máximo nuestro tiempo y de esa forma poder centrarnos en hacer crecer nuestro negocio, y por lo tanto nuestro éxito, son fáciles de entender, pero difíciles de llevar a cabo, prueba con estas:

1. Entendemos que al llegar aquí, ya estás familiarizado con los objetivos, pues bien, para optimizar tu tiempo **debes de ser capaz de distribuir estos objetivos** entre tu equipo, no tienes por qué tener empleados, a veces tu equipo puede ser **tu gestor, el diseñador** que te hace la web, **tu programa de facturación**, como Factura2.com, que **te lleva tus facturas periódicas y se las envía a tus clientes por ti...** La clave es que no asumas tú el 100% de los objetivos y que sepas delegarlos en los demás.
2. **Clasifica tus tareas bajo prioridades**, y trata de poner las más complicadas a primera hora del día, cuando estás más fresco para llevarlas a cabo.
3. **Haz pausas**, hay muchos estudios que demuestran que rendimos mucho más si establecemos pequeñas pausas durante nuestro trabajo, no es necesario mucho más de 3-5 minutos para desconectar brevemente.
4. **Utiliza un calendario**, y distribuye tus tareas en el mismo, de forma que puedas tener controladas todas ellas y una idea general de cuándo tienes planteado ejecutarlas.
5. **Céntrate en una única tarea**, al igual que hablamos sobre no perder el foco en tu negocio, con las tareas debes hacer lo mismo, no comiences una nueva hasta que no hayas terminado la que estás haciendo ahora.

Hábito nº4: Analizar y corregir

Todos nos equivocamos, pero es muy difícil que nos demos cuenta de ello de forma rápida... a veces ni de forma lenta.

La única vía para evolucionar y por lo tanto de mejorar, es **revisar lo que hacemos y mejorarlo**.

Para esto se necesitan dos pasos, el primero de ellos consiste en **analizar nuestras acciones** y llegar a la conclusión del resultado de las mismas, si ha sido positivo, negativo o simplemente mejorable, en la mayoría de las ocasiones **siempre se podrá optimizar cualquier proceso** que revisemos.

Una vez encontrados los posibles puntos a mejorar, es imprescindible encontrar la forma de optimizarlos y **sobre todo, poner en marcha esa optimización**.

Os cuento un ejemplo de uno de nuestros clientes del que obviamente no daré datos identificativos.

En NetWorkPlace nos dedicamos al desarrollo de software, y uno de nuestros clientes tiene **una tienda online que le genera unos más que notables ingresos** y donde todo funciona lo suficientemente bien como para que nuestro cliente no sienta demasiada presión en ningún sentido.

Hace poco le propusimos hacer una auditoria para la mejora de su negocio, y él nos comentaba que estaba tan optimizado que sería imposible lograr nada relevante, hay que tener en cuenta que lleva años con la tienda y conoce muy bien el negocio.

Después de analizar en profundidad los datos de su tienda, sus clientes, productos, frecuencia de ventas, márgenes de beneficio y demás, le **planteamos un total de 22 cambios** en su tienda.

Cada uno de estos cambios era de una dificultad muy baja, y a simple vista de una trascendencia mínima sobre el negocio, pero...

Después de hacer efectivos estos **pequeños 22 cambios**, la tienda paso a aumentar **su beneficio neto en más de un 18%** respecto al mes anterior, algo que no hacía desde los primeros meses de vida de su negocio.

Actualmente nuestro cliente está encantado con **unos resultados que no esperaba**, el trabajo no ha sido excesivamente complejo, pero si **exhaustivo y meticuloso**, se ha basado en dos puntos:

1. Analizamos sus procesos
2. Optimizamos aquellos susceptibles de ser mejorados, aunque sea en un pequeñísimo porcentaje

La suma de esas pequeñas acciones de análisis + corrección es lo que nos da el factor éxito, PRUEBALO ¡!

Hábito nº5: Ser constante y perseverante

Este sí que es fácil de entender, además es el que nos cuenta hasta nuestro queridísimo cuñado, sí, ese que tiene la respuesta adecuada y tajante para cualquier duda que nos surja.

Pues lamento contarte que **también es el hábito más complicado de cumplir**, tendrás millones de excusas, tropecientos problemas que te harán dejar de luchar por ese objetivo que te trae loco.

Pero, también es el más determinante de todos ellos, conozco a algún 'fuera de serie' que llevando este hábito al extremo, y a pesar de no cumplir al 100% con los primeros 4 que te he contado, lleva sus negocios a unos niveles de rendimiento excepcionales... así que ya sabes

Espero que este documento te haga replantearte algo sobre la marcha de tu negocio y que **te resulte de gran ayuda**, y por supuesto, si además te da un empujoncito para probar nuestro software y ayudarte a automatizar tus tareas y optimizar tu tiempo, pues mucho mejor.