

# Responda estas tres preguntas antes de lanzarse a emprender

Grandes Pymes  
[www.grandespymes.com.ar](http://www.grandespymes.com.ar)

Todo el mundo ha tenido al menos una vez en la vida una idea de un millón de dólares. La parte complicada es decidir si esta idea realmente tiene piernas y podría ser un negocio viable.

Como propietario de una pequeña empresa durante una década, he identificado tres preguntas cruciales que debe hacerse para ayudar a decidir si vale la pena seguir el concepto o no.

Estas preguntas pueden ayudar a determinar lo que me gusta llamar "El triángulo del éxito", un enfoque para ayudar a los empresarios en ciernes a decidir si aprietan el gatillo de esa idea de pequeña empresa.

## Concepto

---

*¿Es una buena idea? Empecemos por lo obvio. No todas las ideas son buenas*

---

¿Es una buena idea? Empecemos por lo obvio. No todas las ideas son buenas y el hecho de que tu mamá piense que es genial no significa que lo sea. Demasiados de nosotros sufrimos de la mentalidad de "si lo construimos, vendrán", que puede ser igualmente tentadora y peligrosa. El hecho de que esté obsesionado con sus perros y piense que el mundo está clamando por la introducción de los bolígrafos blanqueadores de dientes caninos no significa que será un éxito. Es fácil que algo parezca una gran idea al principio, pero se deben hacer varias preguntas clave para ayudar a determinar si la idea es realmente sólida:

- » ¿Hay alguna necesidad? ¿Qué tan importante es la necesidad?
- » ¿Cuánta competencia existe actualmente en este espacio?
- » ¿Qué tan grande es su base de clientes potenciales?
- » ¿Tiene una capacidad única para proporcionar este producto/servicio?
- » ¿Tiene experiencia/pasión en esta área?

- » ¿Existen tendencias en el mercado/industria que podrían hacer que mi producto/servicio sea más o menos atractivo en el futuro?

## Ejecución

---

*Si bien es genial tener una idea de negocio sólida, ejecutarla bien es otra cosa.*

---

¿Qué tan bien se puede ejecutar el concepto? Si bien es genial tener una idea de negocio sólida, ejecutarla bien es otra cosa. Su idea sobre la venta de blanqueamiento de dientes para perros podría ser un concepto viable que el mercado necesita, pero ¿qué tan bien puede ejecutarlo? ¿Cómo se fabrica el producto? ¿Qué tan bien funciona? ¿Con qué facilidad se aplica? ¿Cómo comercializa y entrega el producto?

Estas preguntas y otras son cuestiones críticas a considerar al contemplar qué tan bien puntúa su idea de negocio en la ejecución:

- » ¿Cómo brindará un excelente servicio al cliente?
- » ¿Cuál es el nivel de calidad de su producto/servicio?
- » ¿Con qué eficiencia puede producir su producto/servicio?
- » ¿Cuál es su tiempo de comercialización?
- » ¿Cómo se produce su producto/servicio?
- » ¿Qué tan fácil/difícil es comercializar el producto?

## Rentabilidad

¿Es rentable su modelo de negocio? A menos que esté iniciando una organización sin fines de lucro, la mayoría de los emprendedores esperan ser rentables. (Si no está administrando sus niveles de ganancias, lo más probable es que no viva por mucho tiempo). Como parte de este análisis,

es importante evaluar su modelo comercial general.

Para su producto blanqueador para perros, ¿debería considerar su estructura de precios? ¿Vende bolígrafos blanqueadores individualmente o al por mayor? ¿Solo vende bolígrafos o también ofrece un servicio de blanqueamiento? ¿Dónde venderá: en línea, a través de veterinarios y spas o en tiendas minoristas? Considere estas preguntas para ayudar a evaluar su modelo de negocio y su potencial de ganancias:

- » ¿Cuál es su estructura de costos?
- » ¿Cuáles son tus gastos?
- » ¿Cuánto “cuesta” ganar un cliente?
- » ¿Cuál es la demanda anticipada (cuantificada)?
- » ¿Cómo venderás? ¿En línea, física, utilizando el concepto de fiesta, a través de revendedores?
- » ¿Está enfocado en la venta B2B o B2C?
- » ¿Vende a individuos o grupos? ¿Productos a granel o individuales?
- » ¿Utiliza un modelo de franquicia?
- » ¿Vende productos, servicios o ambos?

---

*Estas preguntas no sustituyen el desarrollo de un plan de negocios completo, pero actúan como una guía simple para ayudar al emprendedor*

---

Estas preguntas no sustituyen el desarrollo de un plan de negocios completo, pero actúan como una guía simple para ayudar al emprendedor en ciernes a comenzar ese proceso crítico de investigación. ■

Fuente: [www.grandespymes.com.ar](http://www.grandespymes.com.ar)

N. de la R.:

Si bien la nota está enfocada a productos, es válido hacerse estos cuestionamientos para los servicios que brindan los instaladores.