

# ROI Agile International

---

- Consultoría de calidad, organización, procesos y capital humano
- Especialistas en procesos de incubación y coaching empresarial
- Capacitadores en múltiples especialidades
- Expertos en metodologías
- Gestores de servicios de apoyo externo (RH, TI, Proyectos entre otros)



# 20 Recomendaciones para un emprendimiento exitoso

Daniel Sachi

CEO – ROI Agile International

Capital Humano, Organización y Procesos

*Recreando empresas a partir de sus propias fortalezas internas*



# Emprendedores y Emprendimientos

- A nivel mundial, 80% fracasa antes de 5 años
- En Argentina, solo el 7% llega al 1er. año y solo el 3% al 5to.
- Según estudios, el 97% fracasa por una mala gestión

El éxito de una micro, pequeña o mediana empresa está fuertemente condicionado por los conocimientos de su dueño

La buena noticia?

**Los conocimientos se adquieren!**



# 1

## TENER UN SERVICIO O PRODUCTO CON VALOR REAL PARA EL PÚBLICO OBJETIVO

- Conocimiento profundo del producto o servicio
- Necesidad de lo que se vende
- Existencia de un público objetivo
- **Clave:** Asegúrese de que existe la necesidad de su producto o servicio, si no existe, intente crearla y luego, vuélquese a satisfacerla



# 2

## CREAR SU NEGOCIO COMO MARCA

- Comenzar un negocio no solo requiere un producto o servicio y el dinero para la inversión
- Contar con una marca propia es primordial
- **Clave:** Conocer la esencia del emprendimiento es el primer paso para establecer una Marca de Valor y posicionarse frente a su público objetivo



# 3

## EMPRENDIMIENTO RENTABLE Y CONECTADO CON SUS PASIONES

- Cuando la pasión está presente, sus posibilidades de crecimiento se potencian
- Cuando el emprendedor la siente y es capaz de trasmitirla, los resultados no se hacen esperar
- **Clave:** Las probabilidades de éxito aumentan cuando los emprendimientos nacen a partir de la pasión y son llevados a cabo con excelencia



# 4

## COMPROMISO CON EL EMPRENDIMIENTO

- Sentir pasión por lo que se hace no es suficiente para alcanzar el éxito
- Los emprendedores deben estar comprometidos, dispuestos a perseverar y trabajar arduamente para llevar su negocio a buen puerto
- Emprender es un maravilloso camino que requiere de una inquebrantable voluntad
- **Clave:** El éxito nunca llega por casualidad. Es el resultado del trabajo dedicado y sostenido de quien vive su negocio con pasión y convicción.



# 5

## CONOCIMIENTO DEL VALOR DE LO QUE SE OFRECE

- El primer paso para el crecimiento radica en el conocimiento
- Nadie puede comunicar aquello que desconoce ni mucho menos, comprometerse con ello
- **Clave:** El valor de cada marca radica en su esencia. La búsqueda profunda de las propias claves es el primer paso para transmitir a su público objetivo el valor de lo que se está ofreciendo



# 6

## SABER QUÉ SE QUIERE COMUNICAR

- El conocimiento de la esencia deja claro al emprendedor lo que quiere comunicar, su valor, su sentido más profundo
- Se trata de algo más que las características de un producto o servicio
- Hablamos de los beneficios medulares del emprendimiento, aquello que lo hace único
- **Clave:** Sólo se puede comunicar lo que se conoce bien



# 7

## CONOCER LA MEJOR MANERA DE COMUNICAR LO QUE SE QUIERE DECIR

- Algunas veces, los emprendedores saben lo que quieren decir, pero desconocen la mejor forma de hacerlo
- Ningún emprendedor debería perder la gran oportunidad de utilizar cada encuentro para transmitir su valor y hacer que éste sea recordado y multiplicado
- **Clave:** No alcanza con saber lo que se quiere decir, hay que encontrar una forma efectiva de decirlo



# 8

## CONTROLAR LA COMUNICACIÓN

- La coherencia es un factor clave en el momento de comunicar
- Una Marca de Valor se construye conscientemente, no en base a impulsos erráticos llevados adelante por cualquier persona, sin importar si conoce o no la esencia de la marca
- **Clave:** El emprendedor debe ser consciente de la importancia de elegir personas capacitadas para llevar adelante la comunicación de su empresa



# 9

## ATREVERSE A INNOVAR

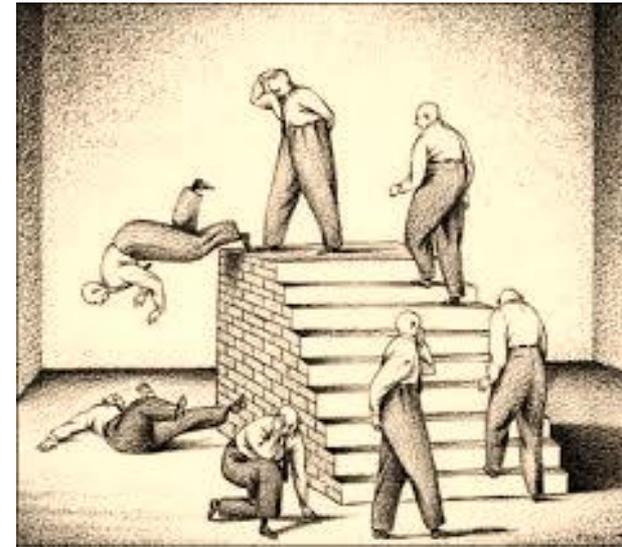
- No permitir que el miedo se adueñe de nosotros y rija nuestras emociones y decisiones
- Incorporar el cambio como parte de nuestra realidad actual es necesario para el crecimiento en el mundo de hoy
- **Clave:** La innovación permanente que potencia las diferencias resulta esencial para el crecimiento. Lo que hace que algunos triunfen sobre los demás son sus diferencias, no sus similitudes.



# 10

## APRENDER DE LOS ERRORES

- Si contempla las dificultades únicamente como experiencias negativas, no se podrá extraer de ellas el aprendizaje
- Todo obstáculo es una oportunidad de crecer. Debemos buscar la enseñanza en cada paso
- **Clave:** Analizar, aprender y continuar avanzando. Evitar cometer el mismo error dos veces



# 11

## APRENDER DEL ENTORNO

- Ningún emprendedor está encerrado en una esfera de cristal sino que forma parte de un entorno global y se debe estar atento y aprender de él
- **Clave:** Viajar, suscribirse a revistas especializadas, relacionarse con emprendedores de otros rubros y países o simplemente navegar por internet nos permite estar actualizados sobre tendencias y oportunidades, ver hacia dónde va el mundo y actuar



# 12

## FORMARSE CONSTANTEMENTE

- La formación y actualización constantes revitalizan la mente
- Permiten incorporar nuevos conocimientos, generar ideas y dar vida a su negocio
- **Clave:** La educación es la mejor inversión. Todo emprendedor debería hacer de su formación personal un compromiso disfrutable, permanente e ineludible



# 13

## REALIZAR INVERSIONES

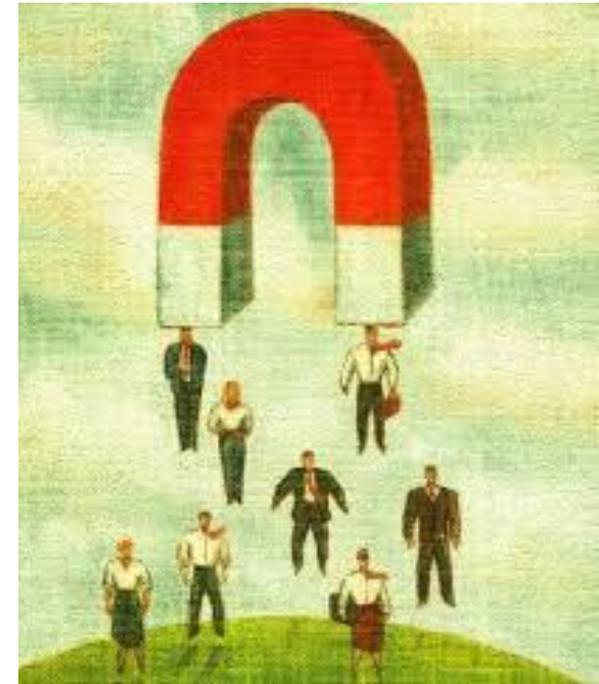
- El escaso presupuesto y el temor a perder limitan a muchos emprendedores en el momento de invertir
- Esto puede llevar a una seguridad ficticia, donde no se pierde pero tampoco se gana
- **Clave:** Hay que saber diferenciar los simples gastos de las inversiones necesarias para crecer. El dinero aplicado al crecimiento personal o del emprendimiento, volverá. Los resultados no llegan solos. Hay que invertir



# 14

## NO APOSTAR AL PRECIO COMO FACTOR DE ATRACCIÓN DE CLIENTES

- Un producto o servicio cuya única diferencia es el precio, tiene pocas posibilidades de crecimiento ya que apenas aparezca un similar más barato, dejará de existir
- Los clientes no temen pagar por un buen producto cuando son capaces de percibir con claridad su valor y diferencia
- **Clave:** Comunicar su diferencia es lo que brinda verdadero valor a su marca. Esto es lo que le permitirá cobrar lo que realmente vale su producto o servicio



# 15

## RECURRIR A GENTE CAPACITADA CUANDO ENFRENTA PROBLEMAS QUE REQUIEREN ESPECIALIZACIÓN

- Muchos emprendedores creen que pueden cumplir todos los roles dentro de su negocio
- Numerosos emprendimientos fracasan solamente porque su dueño no supo o no quiso buscar la ayuda adecuada
- **Clave:** Invertir en profesionales que lo asesoren en diversos aspectos puede resultar determinante y salvar su negocio



# 16

## APRENDER A SELECCIONAR EL EQUIPO ADECUADO

- La elección de las personas que lo acompañarán en su emprendimiento es un elemento básico para lograr el éxito
- Es importante que los integrantes de su equipo compartan sus valores y comprendan la esencia de su negocio
- **Clave:** Como dueño puede cumplir todos los roles que desee, pero es importante que permanezca en la dirección para que su empresa no pierda el rumbo y sus colaboradores cumplan con sus roles



# 17

## MANTENER EL FOCO EN LOS OBJETIVOS DE LARGO PLAZO SIN PERDERSE EN LOS PROBLEMAS INMEDIATOS

- Los problemas cotidianos suelen colmar el tiempo y las preocupaciones de los emprendedores
- El día a día tracciona todo el tiempo hacia la operación
- **Clave:** Determinar los aspectos verdaderamente vitales y los objetivos a largo plazo permite mantener el rumbo del emprendimiento y tener una visión positiva



# 18

## RODEARSE DE GENTE POSITIVA Y OPTIMISTA

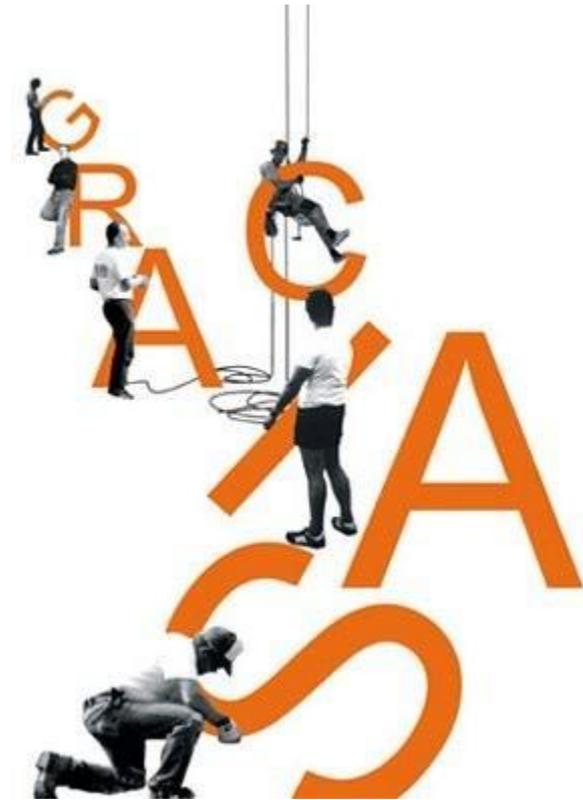
- Un elemento fundamental para alcanzar el éxito de un emprendimiento es tener una visión positiva y confiar en el futuro
- Las personas pesimistas son una mala influencia y funcionan como imanes para situaciones negativas
- **Clave:** Para crecer, es necesario rodearse de gente con visión, que busque avanzar hacia el futuro y no tema a los desafíos



# 19

## PRACTICAR LA GRATITUD Y EL RECONOCIMIENTO

- En algunas ocasiones los problemas cotidianos son tantos que los emprendedores se sienten agobiados
- No consiguen hacer un alto para reconocer y expresar su gratitud ante los logros y avances
- **Clave:** Se deben buscar soluciones para los problemas cotidianos manteniendo una visión positiva y reflexiva que nos permita avanzar, agradeciendo siempre a los colaboradores su trabajo



# 20

## SENTIRSE MERECEDOR DEL ÉXITO

- La energía de nuestros pensamientos es clave para crecer. Ellos pueden conducirnos al éxito absoluto o al mayor de los fracasos
- Mucha gente no logra sus objetivos porque cree que no merece alcanzarlos
- Cambiar esa línea de pensamientos es el primer paso para abrir las puertas al éxito
- **Clave:** El éxito está disponible para cualquiera que quiera alcanzarlo con suficiente pasión. El único que pone límites a los sueños es uno mismo. Lograrlo depende de Usted



# Conclusiones y Preguntas

---

ROI Agile International

[www.roiagile.com](http://www.roiagile.com)

[info@roiagile.com](mailto:info@roiagile.com)

Facebook:

<https://www.facebook.com/ROI.Agile.International>

LinkedIn:

[www.linkedin.com/company/roi-agile-international](http://www.linkedin.com/company/roi-agile-international)

Personal: Daniel Sachi

[dsachi@roiagile.com](mailto:dsachi@roiagile.com)

