



De empleado a emprendedor:

7 pasos hacia la libertad explicados por alguien que lo hizo.



El despertador sonó a las seis de la mañana el viernes 30 de junio del año 2017.
El día comenzaba como cualquier otro...

Pero aquel día era diferente.

Sería un día como ningún otro.

Era mi último día como empleado,
y mi primer día como emprendedor.

Había salido de la Universidad en el año 2003, directo a trabajar en la compañía más grande de productos de consumo masivo: Procter & Gamble. Había sido una gran escuela que durante más de doce años me permitió desarrollarme profesionalmente y como líder, desde posiciones de supervisión, hasta gerencia de marcas con ventas por encima del billón de dólares.

Luego de Procter & Gamble me había movido a Office Depot, otra empresa gigante con ventas para el momento superiores a los catorce billones de dólares, con el objetivo de liderar un proyecto muy emocionante: el lanzamiento de la «tienda del futuro», un concepto al cual la compañía apostaba, podría hacer crecer las ventas en las más de mil cuatrocientas tiendas que teníamos en Estados Unidos.

Mi carrera profesional había sido magnífica y me sentía muy afortunado de haber tenido tantas oportunidades en la vida que me permitieron crecer como profesional, como líder y como ser humano.

Sin embargo, unos años antes de ese viernes de cambio, me había confrontado con la realidad de que la carrera profesional que llevaba no me estaba llenando del todo. Me sentía subutilizado, me sentía vacío, y sentía que mi trabajo no estaba teniendo la trascendencia que yo esperaba.

La inmortalidad es un concepto interesante. La mayoría de las personas, cuando escuchan esta palabra piensan en la «imposible posibilidad» de que alguien viva para siempre. Yo siempre he creído en la inmortalidad, es más creo que es nuestro trabajo convertirnos en seres inmortales: personas que con sus acciones dejen una huella que perdure a la vida misma.

Mi día a día, mi trabajo, no me estaba llevando a ser una persona inmortal, una persona de trascendencia.

Por eso es que, años antes, había comenzado el blog www.LiderazgoHoy.com con el objetivo de desarrollar algo con trascendencia. Este blog se había catapultado a una plataforma mucho más grande con cursos, podcasts y dos libros.

Lo que una vez nació como un esfuerzo para llenar ese vacío de trascendencia, se estaba transformando en un negocio capaz de sostenerme financieramente, permitirme dejar atrás una carrera profesional y comenzar una vida de emprendedor, al cien por ciento.

Personas como tú y yo tenemos una manera diferente de ver la vida. Tenemos un nivel de ambición distinto al de la mayoría.

Lo que una vez nació como un esfuerzo para llenar ese vacío de trascendencia,
se estaba transformando en un negocio capaz de sostenerme financieramente.

¿Alguna vez te has sentido de esta manera?:

- ? Siempre crees que hay una manera mejor de hacer las cosas.
- ? Te gusta estar a cargo de las situaciones. Sientes que estando a cargo las cosas se harían mejor.
- ? En muchas ocasiones sientes que estás mejor preparado que tu jefe. Estás convencido de que harías un mejor trabajo que las personas que están por encima de ti.
- ? Te sientes subutilizado.
- ? Si fueras el dueño de la empresa donde trabajas, harías las cosas diferente.
- ? No estás contento con la cantidad de dinero que te pagan por un esfuerzo que le produce muchísimo más a la compañía. No sientes que eres remunerado proporcionalmente a tu impacto en el negocio.



Si respondiste «sí» a una o varias de las afirmaciones de arriba, entonces tienes esa característica única de los emprendedores, personas capaces de ver oportunidades y tomarlas hasta alcanzar el éxito.

Si eres una persona con hambre de vivir la vida en tus términos, de ser tu propio jefe y de crear algo con trascendencia, entonces bienvenido al club. Tú y yo somos iguales. Dar el salto de empleado a emprendedor es un proceso que se debe planear y ejecutar con disciplina y perfección. No es un salto al vacío y no es un riesgo mortal. Siempre y cuando lo hagas bien.

Uno de los errores más comunes de las personas que quieren dar el salto de empleado a emprendedor es que tienen un pensamiento binario: o soy empleado, o soy emprendedor.

La pregunta más común en mi blog y podcast es la siguiente: «Víctor Hugo, tengo el sueño de ser mi propio jefe, de comenzar mi propio negocio. El problema es que tengo una familia que mantener y no sé que hacer. ¿Continúo en un trabajo que no me gusta y logro darle techo y comida a mi familia... o construyo el negocio propio de mi pasión mientras mi familia atraviesa una crisis financiera?»

Si quieres convertirte en un emprendedor de éxito necesitas eliminar el pensamiento binario. La respuesta a los grandes problemas de la vida no es «a» o «b»: a) trabajo en lo que no me gusta y tengo dinero, o b) desarrollo mi pasión, pero mi familia sufre), sino pueden ser «c» o «d» o «e».

Como emprendedor, no permitas encajonarte en solo dos opciones, aprende a desarrollar múltiples opciones. En la mayoría de los casos, ahí está la respuesta.

Si eres una persona con hambre de vivir la vida en tus términos, de ser tu propio jefe y de crear algo con trascendencia, entonces bienvenido al club.

Tú y yo somos iguales.

**Para moverte de empleado a emprendedor,
necesitas tres cosas:**



- 1** **Hambre de éxito**
(necesitas desarrollarla tú, yo no puedo ayudarte en esto).
-



- 2** **Mentalidad de emprendedor.**
-



- 3** **Un plan (de eso se trata este capítulo).**



7 pasos
hacia la libertad.

¿Y si tu trabajo, lejos de impedirte ser un emprendedor, **se convierte en la catapulta para lanzarte al mundo del emprendimiento?**

Desde las siete de la noche, cada domingo, comenzaba a sentirme triste. Mi energía bajaba y mi ser entraba en un estado emocional negativo porque mis pensamientos se enfrascaban en la «triste» realidad de que ya iba a llegar el lunes.

Mi estado emocional del viernes a las cinco de la tarde era exactamente el opuesto que el del domingo en la noche. El primero estaba lleno de energía, felicidad y optimismo, mientras el segundo, de tristeza, ansiedad y hasta depresión.

Mi sentir no es muy diferente al de millones de personas en todo el mundo. Su trabajo es como una penitencia que haces cinco o seis días a la semana, para poder tener uno o dos días de libertad y poder disfrutar la vida.

Pero, un día, todo cambió. Hubo una pregunta que transformó mi estado emocional de los domingos en la tarde. Esta pregunta cambió mi camino de empleado a emprendedor. Y la pregunta fue la siguiente:

¿Y si tu trabajo, lejos de impedirte ser un emprendedor, se convierte en la catapulta para lanzarte al mundo del emprendimiento?

¿Qué tal si tu trabajo, que creías era tu enemigo, realmente es tu mejor amigo?

Esa pregunta cambió mi vida para siempre.





Paso #1

Tu trabajo actual:
pasión y agradecimiento.

Uno de los errores más comunes de los futuros emprendedores es ver su trabajo actual como un enemigo.

Su mente se enfoca en: a) su situación ideal (ser su propio jefe, hacer más dinero, tener libertad de tiempo) y b) su trabajo actual está obstaculizando la posibilidad de vivir la vida de «a».

El problema con esta mentalidad es lo que ocurre a nivel psicológico: cuando la mente define un estado ideal (estado «a»), automáticamente todo lo que no sea «a» es asociado con fracaso y, por esa razón, los estados emocionales de frustración, rabia y hasta depresión surgen de manera constante. Si, por el contrario, ves a tu trabajo actual como «el que está pagando las cuentas» para permitirte desarrollar tu emprendimiento, el mismo se convierte en tu aliado y no en tu enemigo.

El primer paso que debes dar en tu proceso de empleado a emprendedor es ser agradecido por la oportunidad de pagar tus cuentas mientras desarrollas el negocio de tus sueños. Y mejor aún, debes descubrir pasión en tu trabajo porque siempre existe algo en tu día a día que te apasiona.

Un par de años antes de que renunciara a mi posición de Procter & Gamble me enteré de lo siguiente: Always®, una marca de cuidado femenino de la empresa, estaba buscando una manera de conectar su producto con las pasión de los empleados y con un propósito.

Para muchos empleados de productos del cuidado femenino resultaba difícil conseguir un propósito o pasión en su día a día. Sí eran apasionados por entregar un producto de calidad y por hacer crecer los resultados del negocio, pero faltaba algo de trascendencia.

El primer paso que debes dar en tu proceso de empleado a emprendedor es **ser agradecido por la oportunidad de pagar tus cuentas mientras desarrollas el negocio de tus sueños.**



Líderes del negocio se enteraron de un grave problema que sucedía en África cuando las niñas comenzaban la pubertad. Debido a su desconocimiento y la incapacidad económica de comprar productos de cuidado femenino, las niñas faltaban al colegio de tres a cinco días cada mes durante su período menstrual. Con el tiempo, ellas se iban retrasando en sus estudios hasta el punto de que dejaban el colegio y se dedicaban a ayudar a sus madres en el hogar. Lo cual las destinaba a una vida sin educación y las ataba aún más a la pobreza.

La marca Always® pudo ver una oportunidad de conectar el día a día a un propósito superior, y desarrolló el programa «manteniendo a las niñas en el colegio»; por medio de este programa les regalaban toallas femeninas a las niñas, a la vez que les daban educación sobre su pubertad en miles de colegios africanos. Luego de años, pueden decir que han ayudado a más de un millón de niñas a permanecer en sus colegios y han colaborado de una manera clara para sacar a familias de la pobreza.

Y al mismo tiempo han creado un sentido de propósito y pasión para los empleados de la marca. Su producto está ayudando a comunidades a salir de la pobreza. Historias como esta se pueden desarrollar para, proactivamente, buscar pasión en lo que haces día a día y ver tu trabajo como tu aliado en el proceso de conseguir la vida que sueñas.

Ahora bien, no todos contamos con un liderazgo en nuestra empresa que está buscando cómo conseguir propósito en el día a día. En esos casos, necesitamos conseguirlo nosotros mismos.





¿Cómo podemos descubrir el propósito en nuestro trabajo?

Existen tres aspectos de tu vida de donde surge el propósito: **tus actitudes, tus habilidades y tus valores**. En el área común entre tu empleo, tus actitudes, habilidades o valores es que nace el propósito.

Por ejemplo, si uno de tus valores es el trabajo en equipo, una de tus habilidades es la creatividad y una de tus actitudes es el diálogo, podrías liderar un grupo de «lluvia de ideas» para innovar en la compañía, mejorar los productos y servicios, etc.

Digamos que una de tus actitudes es el optimismo, uno de tus valores es la salud física y una de tus habilidades la enseñanza, podrías crear un grupo o competencia interna para inspirar a los empleados a mejorar su estado de salud.

El punto es que siempre puedes crear algo para conseguir tu propósito en tu empleo de día a día.

Siempre puedes
crear algo para
**conseguir tu
propósito en tu
empleo de día a día.**





A continuación te dejo una lista de actitudes, habilidades y valores para que puedas hacer el ejercicio de descubrir el propósito en tu trabajo:

Actitudes		Habilidades		Valores	
<input type="checkbox"/> Proactivo	<input type="checkbox"/> Compromiso con el desarrollo sostenible del país y de sus comunidades	<input type="checkbox"/> Comunicación	<input type="checkbox"/> Comunicación	<input type="checkbox"/> Éxito	<input type="checkbox"/> Paciencia
<input type="checkbox"/> Independiente	<input type="checkbox"/> Compromiso de actuar como agentes de cambio	<input type="checkbox"/> Negociación	<input type="checkbox"/> Manejo del rechazo	<input type="checkbox"/> Logro	<input type="checkbox"/> Poder
<input type="checkbox"/> Respetuoso	<input type="checkbox"/> Respeto a la dignidad de las personas y a sus deberes y derechos inherentes, tales como el derecho a la verdad, a la libertad y a la seguridad jurídica	<input type="checkbox"/> Asertividad	<input type="checkbox"/> Relaciónarse	<input type="checkbox"/> Autonomía	<input type="checkbox"/> Productividad
<input type="checkbox"/> Tolerante	<input type="checkbox"/> Respeto por la naturaleza	<input type="checkbox"/> Relaciónarse	<input type="checkbox"/> Cooperación	<input type="checkbox"/> Reto	<input type="checkbox"/> Prosperidad
<input type="checkbox"/> Compromiso institucional	<input type="checkbox"/> Aprecio por la cultura	<input type="checkbox"/> Empatía	<input type="checkbox"/> Empatía	<input type="checkbox"/> Comunicación	<input type="checkbox"/> Riqueza
<input type="checkbox"/> Innovación	<input type="checkbox"/> Compromiso con el cuidado de su salud física	<input type="checkbox"/> Desarrollo de perspectiva	<input type="checkbox"/> Desarrollo de perspectiva	<input type="checkbox"/> Competencia	<input type="checkbox"/> Calidad
<input type="checkbox"/> Optimismo	<input type="checkbox"/> Visión del entorno internacional	<input type="checkbox"/> Toma de decisiones	<input type="checkbox"/> Toma de decisiones	<input type="checkbox"/> Coraje	<input type="checkbox"/> Reconocimiento
<input type="checkbox"/> Altruismo	<input type="checkbox"/> Otra:	<input type="checkbox"/> Solución de problemas	<input type="checkbox"/> Solución de problemas	<input type="checkbox"/> Creatividad	<input type="checkbox"/> Respeto
<input type="checkbox"/> Curiosidad	<input type="checkbox"/> Otra:	<input type="checkbox"/> Comprensión de consecuencias	<input type="checkbox"/> Comprensión de consecuencias	<input type="checkbox"/> Curiosidad	<input type="checkbox"/> Riesgo
<input type="checkbox"/> Apoyo	<input type="checkbox"/> Otra:	<input type="checkbox"/> Determinación de soluciones y alternativas	<input type="checkbox"/> Determinación de soluciones y alternativas	<input type="checkbox"/> Disciplina	<input type="checkbox"/> Seguridad
<input type="checkbox"/> Entusiasta		<input type="checkbox"/> Pensamiento crítico	<input type="checkbox"/> Pensamiento crítico	<input type="checkbox"/> Diversidad	<input type="checkbox"/> Servicio
<input type="checkbox"/> Abierto		<input type="checkbox"/> Análisis de influencia	<input type="checkbox"/> Análisis de influencia	<input type="checkbox"/> Efectividad	<input type="checkbox"/> Simplicidad
<input type="checkbox"/> Disponibilidad		<input type="checkbox"/> Autoevaluación	<input type="checkbox"/> Autoevaluación	<input type="checkbox"/> Igualdad	<input type="checkbox"/> Espiritualidad
<input type="checkbox"/> Aceptación		<input type="checkbox"/> Clarificación de valores	<input type="checkbox"/> Clarificación de valores	<input type="checkbox"/> Empatía	<input type="checkbox"/> Trabajo en equipo
<input type="checkbox"/> Diálogo		<input type="checkbox"/> Capacidad de aprender por cuenta propia	<input type="checkbox"/> Capacidad de aprender por cuenta propia	<input type="checkbox"/> Familia,	<input type="checkbox"/> Confianza
<input type="checkbox"/> Integración		<input type="checkbox"/> Capacidad de análisis, síntesis y evaluación	<input type="checkbox"/> Capacidad de análisis, síntesis y evaluación	<input type="checkbox"/> Flexibilidad	<input type="checkbox"/> Variedad
<input type="checkbox"/> Unificación		<input type="checkbox"/> Pensamiento crítico	<input type="checkbox"/> Pensamiento crítico	<input type="checkbox"/> Amistad	<input type="checkbox"/> Sabiduría
<input type="checkbox"/> Servicio		<input type="checkbox"/> Creatividad	<input type="checkbox"/> Creatividad	<input type="checkbox"/> Libertad	<input type="checkbox"/> Verdad
<input type="checkbox"/> Mente abierta		<input type="checkbox"/> Capacidad de identificar y resolver problemas	<input type="checkbox"/> Capacidad de identificar y resolver problemas	<input type="checkbox"/> Crecimiento	<input type="checkbox"/> Otro:
<input type="checkbox"/> Cordialidad		<input type="checkbox"/> Capacidad para tomar decisiones	<input type="checkbox"/> Capacidad para tomar decisiones	<input type="checkbox"/> Felicidad	<input type="checkbox"/> Otro:
<input type="checkbox"/> Experimentación		<input type="checkbox"/> Trabajo en equipo	<input type="checkbox"/> Trabajo en equipo	<input type="checkbox"/> Armonía	<input type="checkbox"/> Otro:
<input type="checkbox"/> Atención al entorno		<input type="checkbox"/> Alta capacidad de trabajo	<input type="checkbox"/> Alta capacidad de trabajo	<input type="checkbox"/> Salud	
<input type="checkbox"/> Persistencia		<input type="checkbox"/> Cultura de calidad	<input type="checkbox"/> Cultura de calidad	<input type="checkbox"/> Honestidad	
<input type="checkbox"/> Responsable		<input type="checkbox"/> Experticia en la tecnología	<input type="checkbox"/> Experticia en la tecnología	<input type="checkbox"/> Integridad	
<input type="checkbox"/> Actitud emprendedora		<input type="checkbox"/> Manejo de un segundo idioma	<input type="checkbox"/> Manejo de un segundo idioma	<input type="checkbox"/> Esperanza	
<input type="checkbox"/> Cultura de trabajo		<input type="checkbox"/> Otro:	<input type="checkbox"/> Otro:	<input type="checkbox"/> Humor	
<input type="checkbox"/> Conciencia clara de las necesidades del país y de sus regiones		<input type="checkbox"/> Otro:	<input type="checkbox"/> Otro:	<input type="checkbox"/> Independencia	
		<input type="checkbox"/> Otro:	<input type="checkbox"/> Otro:	<input type="checkbox"/> Innovación	
				<input type="checkbox"/> Inteligencia	
				<input type="checkbox"/> Amor	
				<input type="checkbox"/> Lealtad	



Ahora conecta tus tareas diarias con las actitudes, habilidades y valores que seleccionaste.



Actitudes/Habilidades/Valores	Actividades diarias en tu empleo

Cambia tus expectativas por apreciación, **y toda tu vida cambiará.**

Luego que hayas logrado hacer la conexión de ciertas actividades diarias con tus actitudes, habilidades y valores (igual a propósito) es importante que empieces a ver cada día con agradecimiento.

La vida te está dando la oportunidad de hacer algo con propósito mientras logras crear la vida que sueñas con tu negocio. Cambia tus expectativas por apreciación, y toda tu vida cambiará.



Paso #2

Define el estilo de vida que deseas.

Juan y Sabrina eran una pareja muy trabajadora. Ambos tenían muy buenos trabajos, pero soñaban con tener su propio negocio y ser sus propios jefes. Un día, les surgió la gran idea.

Sabrina cocinaba de maravilla, tanto su esposo como sus amigos siempre estaban alabando su comida. La habilidad de Sabrina les había abierto los ojos para comenzar un gran negocio que les permitiría ser sus propios jefes: un *food truck* o camión de comida ambulante.

Ambos habían ahorrado lo suficiente para renunciar, invertir en un buen camión, y les quedaba un poco de ahorros para un colchón financiero, en caso de que las cosas no salieran como esperaban.

Un día, celebrando con champaña, dieron el paso. El *food truck* empezó a hacer muy buen dinero. Al poco tiempo habían igualado sus salarios anteriores, aunque mucho mejor porque ahora eran sus propios jefes. Por un tiempo.

Al cabo de unos meses empezaron a extrañar sus respectivos empleos. Antes trabajaban de ocho de la mañana a cinco de la tarde, y tenían las noches y los fines de semana libres para disfrutar.

Tenían tres semanas pagas al año de vacaciones, cuando podían visitar a la familia o conocer algún lugar nuevo con tranquilidad.

El *food truck* hacía aproximadamente un treinta por ciento del dinero al mediodía y el otro setenta por ciento entre las ocho de la noche y la una de la madrugada.



La idea de ser emprendedores y comenzar su propio negocio nubló una pregunta más importante aún: **¿Cuál es el estilo de vida que quieres tener?**

Era un magnífico negocio en el cual había que comprar los ingredientes en la mañana, comenzar a cocinar a las once de la mañana para estar listos a la hora del mediodía, luego recibir pocos clientes hasta las ocho de la noche, cuando hacían el botín, hasta la una de la mañana. Para después manejar hasta el estacionamiento. Limpiar la cocina del camión y manejar su vehículo nuevamente a su hogar, y llegar a dormir cerca de las tres de la mañana.

¿Descansar fines de semana? Ni soñarlo. Por el contrario, las noches de los sábados y los domingos eran sagradas por la cantidad de dinero que producían. ¿Qué pasó? La idea de ser emprendedores y comenzar su propio negocio nubló una pregunta más importante aún: ¿cuál es el estilo de vida que quieres tener?

Responder esta pregunta es neurálgica en el proceso de pasar de empleado a emprendedor. Fallar en responderla puede atraparlos en un negocio como el de Juan y Sabrina que, aunque muy rentable, les amargó la vida.

Los emprendedores no deben comenzar un negocio para luego alcanzar un estilo de vida; ellos deben definir un estilo de vida y luego desarrollar un negocio que les dé ese estilo de vida que desean.



¿No quieres trabajar los fines de semana y las noches? Entonces no comiences un restaurante.

¿Sueñas con viajar por el mundo? Entonces no comiences un negocio que dependa de ti y de un lugar específico, por ejemplo, un consultorio médico.

¿Prefieres un negocio pequeño, fácil de manejar y que te dé lo necesario para vivir, o prefieres un negocio grande, con cientos de empleados, mucho dinero, pero mucha más responsabilidad? Todas estas son preguntas que debes hacerte. Por eso, antes de definir el negocio, necesitas definir tu estilo de vida.

Ahora bien, siendo realistas, es difícil conseguir una oportunidad de negocio o ejecutar una idea que cumpla exactamente con todas y cada una de nuestras expectativas del estilo de vida. Sin embargo, sí existen algunos aspectos de nuestro estilo de vida que, aunque no sean los ideales, podemos definirlos como aceptables.

Y otros aspectos que son inaceptables o no negociables.

Para alguna persona es ideal tener un estilo de vida donde está viajando todo el tiempo; para otra será inaceptable porque desea estar en su casa con su familia. Por eso necesitas definir el estilo de vida que para ti es ideal, aceptable o inaceptable:

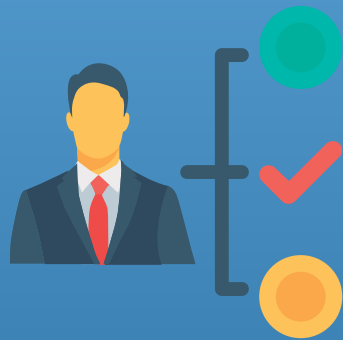




	Ideal	Aceptable	Inaceptable
Lugar			
Ingreso			
Días de trabajo por semana			
Horario de trabajo			
Tamaño del negocio			
Otro			
Otro			

Después que tienes claridad en el estilo de vida que deseas, es necesario definir la idea del negocio.





Paso #3
Define la idea.



El secreto de un negocio exitoso está en **conseguir la unión perfecta entre tu capacidad, tu pasión y una necesidad en el mercado.**

El proceso de definir la idea del negocio comienza con detectar las áreas en común entre las actitudes, habilidades y los valores que definiste antes con tus áreas de interés y pasiones.

Muy similar al ejercicio que hiciste para descubrir el propósito en tu empleo, ahora necesitas hacerlo con mayor libertad para conseguir áreas de interés para comenzar un negocio.

Como no estás confinado a tu empleo, puedes darte espacio para pensar con mente abierta donde quisieras comenzar tu negocio. De la siguiente lista de industrias y actividades, escoge varias donde sientas que reside tu pasión.

El secreto de un negocio exitoso está en conseguir la unión perfecta entre tu capacidad (actitudes, habilidades y valores), tu pasión y una necesidad en el mercado.





Es de suma importancia que sea una unión entre las tres y no solo dos. Una de las razones principales del fracaso de los negocios es que los futuros emprendedores definen muy bien su pasión y su capacidad (actitudes, habilidades y valores), pero no tienen un mercado (no existen personas interesadas en pagar por ese producto o servicio).

Industrias

- Agricultura, alimentos y recursos naturales
- Caza y pesca
- Arquitectura y construcción
- Artes, audio y vídeo, tecnología y comunicaciones
- Administración y gerencia de empresas
- Educación y entrenamiento
- Finanzas y seguros
- Administración pública y gobierno
- Ciencias de la salud
- Turismo
- Tecnología de información
- Leyes, seguridad y protección
- Manufactura y producción
- Mercadeo y ventas
- Ciencia, tecnología, matemáticas e ingeniería
- Distribución, transporte y logística
- Comunidad y servicio social
- Entretenimiento y medios
- Deportes
- Fuerzas armadas y militar
- Cuidado personal y servicios
- Bienes raíces
- Religión y fundaciones sin fines de lucro
- Energía
- Otro

Actividades o pasatiempos

- Aerografía
- Actuación
- Aeromodelismo
- Aeromodelismo con madera
- Astronomía
- Radioaficionados
- Animales / Mascotas / Perros
- Artes
- Astrología
- Béisbol
- Baloncesto
- Playa / Tomar el sol
- Caminar por la playa
- Manualidad con collares
- Música
- Danza
- Andar en bicicleta
- Observación de aves
- Origami
- Acrobacias con bicicletas (BMX)
- Herrería
- Blogging
- Juegos de mesa
- Canotaje
- Disfraces
- Cuidado de bonsáis
- Bolos o bowling
- Llevar comida al necesitado
- Construir una casa para el necesitado
- Construcción de Muñecas
- Observador de mariposas
- Coleccionista
- Caligrafía
- Escribir poemas o cuentos cortos
- Campamento
- Hacer vela
- Piragüismo o canotaje
- Carrera de carros
- Casino (Apuestas)
- Buceo
- Cheerleading
- Ajedrez
- Actividades de la Iglesia
- Componer música
- Actividades Informáticas
- Cocina
- Artesanías
- Bricolaje o trabajar con madera
- Crucigramas
- Baile
- Dardos
- Reciclaje
- Fotografía Digital
- Dominó
- Dibujo
- Comer afuera
- Cursos
- Electrónica
- Bordado
- Entrevistar a gente en la calle
- Ejercicio
- Coches rápidos
- Esgrima
- Pesca
- Fútbol
- Maquillaje artístico
- Acuarios
- Frisbee
- Juegos de cartas
- Jardinería
- Venta de Garage
- Genealogía
- Ir al cine
- Golf



- Racing Kart
- Hacer una película casera
- Guitarra
- Análisis de escritura a mano
- Ser Boy Scout
- Excursionismo
- Vender jugos o pasteles
- Reparación
- Paseos a caballo
- Globo de aire caliente
- Hula hoop o hula hula
- Caza
- Magia
- Internet
- Fabricación de Joyas
- Rompecabezas
- Malabarismo
- Llevar un diario
- Cocina Química
- Volar cometas
- Tejido
- Póker
- Aprender un idioma
- Aprender un instrumento
- Aprender a pilotar un avión
- Legos
- Escuchar la música
- Hacer carros de modelo
- Meditación
- Modelado de cohetes
- Modelado de los buques
- Modelos
- Motocicletas
- Ciclismo de Montaña
- Montañismo
- Instrumentos Musicales
- Ser propietario de un coche antiguo

- Pintura
- Paintball
- Fabricación de Papel
- Paracaidismo
- Observar a la gente
- Piano
- Reproducción de música
- Jugar deportes de equipo
- Cerámica
- Títeres
- Pirotécnica
- Rafting
- Fan de los trenes y carriles
- Lectura
- Relajarte
- El alquiler de películas
- El rescate de animales maltratados o abandonados
- Robótica
- Recopilación de Rock
- Conocer Funcionamiento de las cosas
- Acuarios de agua salada o dulce
- Scrapbooking
- Coser
- Pesca del tiburón
- Tiro al aire
- Compras
- Cantar en el coro
- Patineta
- Dibujar
- Paracaidismo
- Sueño
- Pipas
- Snorkel
- Fabricación de Jabón o velas
- Fútbol
- Socializar con los amigos / vecinos
- Pintura digital

- Pasar tiempo con la familia / hijos
- Filatelia o colección de sobre y sellos
- Narración de Cuentos
- Hacer nudos
- Surf
- Pesca
- Natación
- Degustación de té
- Tenis
- Tetris
- Los mensajes de texto
- Herramienta de Recolección
- Recogida de juguetes
- Crear un negocio
- Arreglar computadores a domicilio
- Ir de viaje
- La caza del tesoro
- Tutoría para niños
- Ver la televisión
- Video Juegos
- Voluntario
- Caminar por la ciudad
- Leer o inventar historias de fantasía
- Mirar los acontecimientos deportivos
- Windsurf
- Vinificación
- Trabajos en madera
- Trabajo en una despensa de alimentos
- Trabajo en los coches
- Escritura
- Yoga
- Yo Yo
- Otro





HOBBY

Definir algo que te da pasión, y para lo cual tienes la capacidad, pero no el mercado, es básicamente un pasatiempo, no un negocio.

FRACASO

Definir algo que te da pasión y tiene mercado, pero no tienes la capacidad (es decir, no eres bueno en ello), trae fracaso porque tus competidores te ganarán.

ABURRIMIENTO Y FRUSTRACIÓN

Tener la capacidad (ser bueno) y tener un mercado (hay personas dispuestas a pagar), pero no tener pasión, trae aburrimiento y frustración. De hecho, este caso es exactamente lo mismo que tienes en tu empleo: eres bueno (por eso te pagan), el mercado (la empresa) te necesita (por eso te paga), pero no tienes pasión.



Ahora bien, ¿cómo puedo detectar si existe un mercado que esté dispuesto a pagar?
Por regla general, las personas siempre están dispuestas a pagar cuando tu producto o servicio les resuelve un problema real.

Quieres crear un nicho de mercado: resuelve un problema de un nicho del mercado, y te pagarán por ello. La gran pregunta de tu idea de negocio es la siguiente: ¿cuál es el problema REAL que estoy resolviendo? Responde a continuación:



¿Cuál es el problema REAL que vas a resolver en el mercado?

Si quieres crear un nicho de mercado: **resuelve un problema de un nicho del mercado, y te pagarán por ello.**





Paso #4

Comprueba que es una buena idea con preguntas.

En el año 2005 íbamos a lanzar en el mercado de Venezuela el producto «Downy libre enjuague».

Era un producto perfecto para el mercado venezolano donde la mayoría de las personas no tenían una lavadora que ayudara a quitarle el jabón a la ropa durante el ciclo de lavado.

Por el contrario, las personas tenían que lavar su ropa en un tobo de agua para luego utilizar agua adicional para quitarle el jabón a la ropa antes de guindarlas para el secado. Nuestro producto eliminaba el jabón de la ropa inmediatamente, evitando que se necesitara agua limpia adicional en el proceso.

Uno de los grandes problemas en Venezuela era que, como la mayoría de las personas no tenían agua corriente en sus hogares, tenían que cargar con pesados contenedores de agua hasta sus casas y, si las ayudábamos a ahorrar agua al lavar la ropa, estaríamos resolviéndoles un gran problema en sus vidas.



Estábamos convencidos de que nuestro producto sería un gran éxito. Cuando salimos a comprobar nuestra idea de negocios con los potenciales clientes nos dimos cuenta de un gran problema: ellos no tenían un problema de agua.

Aunque parezca descabellado, ellos no creían tener un problema de falta de agua. A pesar de que cada mañana tenían que caminar horas para llenar sus contenedores y llevarlos a sus hogares, su percepción era que su capacidad de conseguir agua era ilimitada. En consecuencia, no tenían un problema de falta de agua.

Para nosotros que habíamos crecido en hogares con agua corriente y constante en el grifo, el simple hecho de pensar que para obtener agua necesitábamos ir a buscarla y traerla era impensable, pero para las personas que habían nacido y crecido bajo ese modelo, así era su vida. No tenían ningún problema.

Entonces, ¿cómo íbamos a resolver un problema que no existía? ¿Cómo íbamos a vender una solución para «ahorrar» agua si, en la mente de nuestros clientes, ellos tenían agua ilimitada? El lanzamiento iba a ser un fracaso. Al final se decidió enfocar el lanzamiento como un producto que suavizaba la ropa dejándole un aroma irresistible, y nunca mencionamos lo de ahorrar agua.

El gran aprendizaje de esta historia es que lo que crees es un problema puede que no lo sea. Aunque en realidad sí sea un problema, la percepción de tu potencial cliente puede ser que no lo sea. Por ello necesitas sentarte a conversar con tu cliente potencial.

Cuando tengas una idea de negocios, no la discutas con tu familia y amigos si ellos no son tu cliente potencial. No la van a entender, y el consejo que te den puede llevarte al fracaso. Nunca lo harán por mal, sino que no son tu cliente, y no entienden cómo piensa tu cliente.

Define quién es tu cliente idea y búscalo, invítalo a un café, intercéptalo y regálale algo para que te responda unas preguntas. Busca conocer sus necesidades y problema para que luego puedas ajustar tu producto o servicio a su necesidad y lo vendas utilizando su lenguaje.

Necesitas sentarte
a conversar con tu
cliente potencial.



Paso #5
Define tu punto diferenciador.

Cuando vas a lanzar un producto o servicio al mercado, necesita estar diferenciado.

Otro error común de los aspirantes a emprendedor es lanzar al mercado un producto igual (o muy parecido al de la competencia) esperando simplemente conseguir unos clientes o robar participación del mercado.

Hacer esto es prácticamente imposible. Cuando lanzas un producto igual al de la competencia, por la estructura financiera de la competencia, normalmente puede bajar precios más agresivamente que tú mientras te ahoga financieramente y te saca del mercado. Sin embargo, si logras ir al mercado con un punto diferenciador, algo que solo tú haces o haces mejor, te proteges de la competencia y puedes adueñarte del nicho de mercado.

Antes de lanzar tu producto, hazte la pregunta: ¿qué voy a traer único al mercado? ¿Si con el tiempo dejara de existir, mis clientes lo notarían? ¿O simplemente se irían a la competencia? Estas preguntas te permiten asegurar que estás trayendo algo único al mercado.

El punto diferenciador puede ser un nuevo beneficio, un modelo de negocio diferente, un nivel de servicio mucho mejor, etc. Si el punto diferenciador solo se limita al precio (somos iguales a la competencia, solo que más baratos) normalmente resulta una receta para el fracaso.



¿Qué voy a traer único al mercado?



Paso #6

Desarrolla tu producto (o servicio) mínimo viable, y mejora en el camino.

El producto mínimo viable se refiere a **crear un producto o servicio que tiene las características mínimas para generar una venta y recibir retroalimentación de nuestros clientes.**

Como aspirantes a emprendedores, y dominados inconscientemente por el miedo, podemos pasar meses y años trabajando en ser emprendedores sin lanzar nada al mercado.

Nos inscribimos en cursos, compramos libros, nos registramos en conferencias para emprendedores, etc., y creemos que estamos avanzando por el simple hecho de que estamos ocupados.

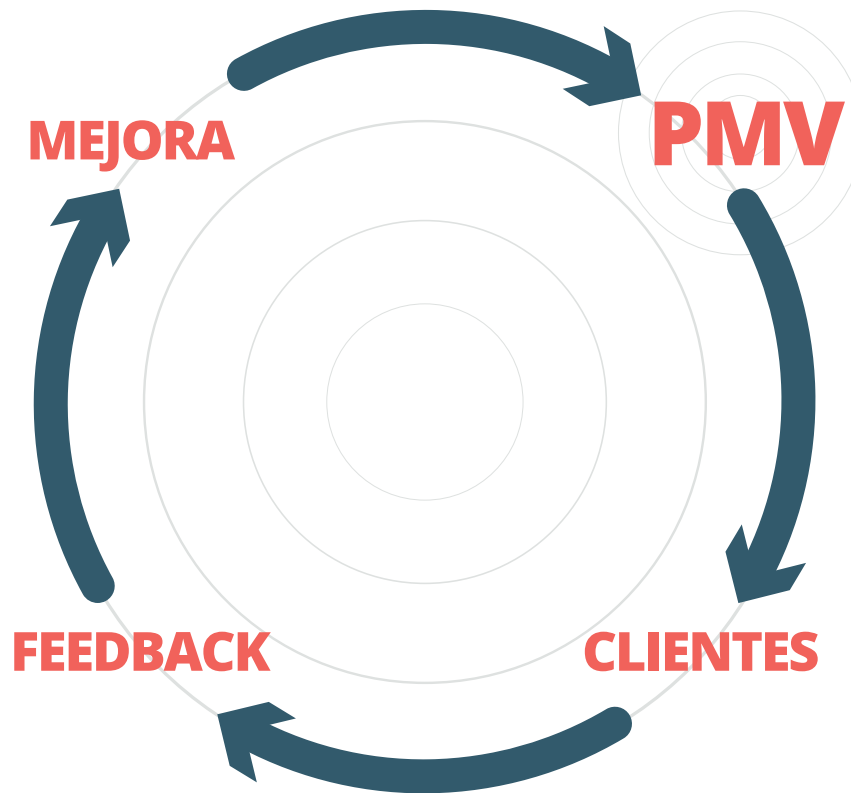
También podemos caer en la trampa de querer hacer el producto (o servicio) perfecto. Y, buscando perfección, nos pasamos años y años de nuestra vida con el sueño de emprender en eso: un sueño.

El producto mínimo viable se refiere a crear un producto o servicio que tiene las características mínimas para generar una venta y recibir retroalimentación de nuestros clientes.

En vez de esperar meses o años en desarrollar el producto perfecto, es preferible lanzar el producto mínimo viable (PMV) y observar las ventas y el feedback de los clientes para priorizar lo que hay que mejorar y trabajar en ello.

Esta manera de salir al mercado permite entrar en el ciclo de mejora continua:







| Paso #7
Planifica el salto al emprendimiento.

Aquel viernes 30 de junio de 2017 no estaba asustado. Muchos amigos y familiares me preguntaban si me daba miedo dejar finalmente la seguridad de un buen salario por lanzarme al emprendimiento. La realidad era que no estaba preocupado.

Mi negocio en paralelo estaba produciendo similares cantidades de dinero que mi empleo. Mi negocio, como concepto, había sido probado con éxito por un buen tiempo, y tenía en frente de mí una lista de ideas que podían expandir los ingresos de mi nuevo negocio. Yo no me estaba lanzando al vacío, estaba pasando de un vagón más lento, a uno más rápido.

Para el momento en que hayas caminado estos pasos, hayas desarrollado el PMV, hayas facturado ventas y recibido una buena retroalimentación de tus clientes, sabrás que vas por buen camino. No te estarás lanzando ciego a un vacío sino, por el contrario, estarás ejecutando a mayor capacidad un plan comprobado de éxito, y tu camino al emprendimiento habrá comenzado con un buen pie.

Trabaja tu proyecto personal en las noches y los fines de semana. Toma tiempo de vacaciones para hacer crecer tu negocio. En su momento, negocia con tu jefe para trabajar menos horas por menos paga para poder dedicar más a tu proyecto, o renuncia a tu trabajo a tiempo completo por un trabajo a tiempo parcial que te permita enfocarte en el crecimiento de tu negocio.

Haz lo que tengas que hacer para que funcione **y asegúrate de que tienes una idea ganadora antes de dar el paso definitivo.**

DA EL PASO!



Haz lo que tengas que hacer para que funcione y asegúrate de que tienes una idea ganadora antes de dar el paso definitivo.

Llegaron las cinco de la tarde de mi último día como empleado, entregué mi computadora y mi gafete de acceso, un amigo me acompañó a la puerta y me dio un abrazo. Salí del edificio y caminé como unos treinta o cuarenta pasos cuando volteé la mirada y vi este gigante edificio con más de dos mil empleados.

Muchos de ellos soñando con un día poder hacer lo mismo. Pero muy pocos haciendo algo para hacerlo realidad.

Pero esto no es sobre mi historia, sino sobre la tuya. ¿Utilizarás estas páginas para engordar tu conocimiento del emprendimiento y de lo que una vez será? o ¿Comenzarás hoy a trabajar en pro del día que caminarás fuera de tu empleo y transformarás tu vida para siempre? No son muchas decisiones las que tienes que tomar. Es solo una.

Da el paso.

Otros libros de Victor Hugo Manzanilla

Para más información de Victor Hugo Manzanilla y otros programas, visitar:

www.liderazgohoy.com





De empleado a emprendedor:
7 pasos hacia la libertad explicados por alguien que lo hizo.

V I C T O R H U G O M A N Z A N I L L A

WWW.EMPRENDEDORUNIVERSITY.COM

Icons made by Vectors Market
from www.flaticon.com