

CÓMO
INICIAR UN
NEGOCIO DE
MANERA
SIMPLE Y ÁGIL



CÓMO INICIAR UN NEGOCIO DE MANERA SIMPLE Y

INTRODUCCIÓN

A lo largo de mi carrera como mentora y consultora en diferentes industrias, he escuchado repetidamente las mismas preguntas: **¿Cómo inicio mi negocio?** ; "Tengo la motivación, pero no sé por dónde empezar" , "Quiero hacer para mí lo que actualmente hago para otros" . Permítanme compartir un enfoque sistemático y práctico para emprender, donde cada elemento se conecta armónicamente con los demás.

Myrja Ceballos M.



EL CAMINO DEL EMPRENDIMIENTO EN 8 PASOS

1. DEFINE TU PROPÓSITO

Todo emprendimiento nace de una razón profunda. Comienza por identificar claramente por qué quieres emprender. Para encontrar este propósito, puedes utilizar herramientas como el Ikigai japonés o el Círculo Dorado de Simon Sinek.

Este ejercicio no solo te dará claridad, sino también la motivación necesaria cuando enfrentes obstáculos.

Aquí deseo agregar algo que mueve mi pensamiento en un libro que leí y se llama *Cambie su mundo* hay que tener un sentido de urgencia porque eso llama a la acción. Los empresarios más exitosos no solo tienen valentía e imaginación, también tienen un sentido de urgencia no están dispuestos a esperar.



2. ANALIZA EL MERCADO Y VALIDA TU IDEA

Quizás en este punto tengas una idea de negocio y sino te comparto algunas técnicas que me sirvieron a mí:

- Haz una lista de todas las cosas que te gustan
- Lee noticias y escúchalas siempre hablan de un problema en particular
- Lee revistas, periódicos.
- Forma parte de comunidades o grupos de interés

Es fundamental entender que rara vez somos los únicos en nuestro nicho. La competencia no es un obstáculo sino una oportunidad para fortalecerte, renovarte y agilizar tu desarrollo. Estudia sistemáticamente a tus competidores preguntándote:

- ¿Qué hacen bien? (para adaptar)
- ¿Qué hacen mal? (para aprovechar)
- ¿Qué podrían mejorar? (para implementar)

Valida tu idea con el mercado objetivo formulando tres preguntas clave:

¿Qué te gustó?, ¿Qué no te gustó? y ¿Qué se podría mejorar?

Cuando inicias un negocio lo más relevante es tener demanda, gente que te compre por eso es importante construir un buyer person y un lienzo de propuesta de valor que ayude a convencer a tus clientes que compren tu producto o servicio.



3. DESARROLLA UN MODELO DE NEGOCIO SÓLIDO

Un plan de negocio bien estructurado no solo te ayuda a visualizar cómo generarás ingresos, sino que también resulta indispensable para atraer posibles inversionistas. Debe mostrar claramente tu propuesta de valor, tu ventaja competitiva y tus proyecciones financieras. Una de las herramientas que puedes usar es el lienzo canvas a través de nueve cuadrantes podrás crear un modelo de negocio.

4. IMPLEMENTA UNA PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA

Esta guía te ayudará a alcanzar los objetivos del negocio mediante cuatro etapas esenciales:

- Análisis del entorno externo e interno, evaluando recursos y capacidades
- Formulación de estrategias (¿Qué vamos a hacer?)
- Implementación de acciones concretas (¿Cuáles serán los pasos para seguir?)
- Monitoreo y evaluación continua

5. COMPRENDE LOS NÚMEROS DE TU NEGOCIO

Este aspecto es crucial para tomar decisiones acertadas. Elabora un presupuesto detallado, realiza proyecciones de ingresos y gastos, determina tu punto de equilibrio y establece precios estratégicos. Recuerda: el precio lo determinas tú según tu propuesta de valor, no la competencia. Infórmate también sobre los posibles beneficios fiscales aplicables a tu sector.

6. GESTIONA LOS ASPECTOS LEGALES

Investiga los requisitos legales específicos de tu industria, como patentes o licencias. Te recomiendo enfáticamente registrar tu marca, preparar modelos de contratos para servicios y considerar seguros apropiados que protejan tu inversión. Analiza la industria en la que te encuentras y fíjate si puedes gozar de ciertos beneficios fiscales o incentivos tributarios

7. DESARROLLA TU ESTRATEGIA DE MARKETING

Un producto extraordinario necesita ser conocido. Comienza aprovechando tu red de contactos existente—tus primeros clientes probablemente estén en tu lista de contactos telefónicos. Paralelamente, mantente actualizado sobre las estrategias de marketing contemporáneas más efectivas para tu sector.

8. FOMENTA EL APRENDIZAJE CONTINUO

Nunca dejes de aprender y actualizar tus conocimientos. Los libros, cursos, mentorías y comunidades profesionales son fuentes inagotables de sabiduría que impulsarán tu crecimiento empresarial.

Emprender es un viaje de descubrimiento y crecimiento. Siguiendo estos pasos de manera sistemática, estarás construyendo bases sólidas para un negocio próspero y sostenible.

Para que tu negocio o emprendimiento sea ágil sigue éstos pasos, así podrás arrancar rápido, fracasar menos y los costos no serán tan alto

1. ADOPTA LA MENTALIDAD ÁGIL DESDE EL INICIO

Cambia tu enfoque mental hacia la experimentación continua en lugar de planificar todo a la perfección. Acepta que el fracaso rápido y barato es mejor que el fracaso tardío y costoso. Enfócate en solucionar problemas reales de clientes específicos, no en crear productos perfectos.

2. IMPLEMENTA ESTRUCTURAS ORGANIZACIONALES FLEXIBLES

Crea equipos pequeños y multidisciplinarios. Dale autonomía completa a cada equipo para tomar decisiones rápidas. Establece roles fluidos donde las personas puedan cambiar de responsabilidades según las necesidades del proyecto.

3. ESTABLECE CICLOS DE FEEDBACK ULTRA-CORTOS

Programa reuniones breves de 15 minutos cada mañana para sincronizar equipos. Implementa sprints de trabajo de 1-2 semanas máximo. Busca feedback de clientes cada semana, no cada mes. Usa herramientas de comunicación instantánea para decisiones rápidas.

4. CONSTRUYE UN MVP (PRODUCTO MÍNIMO VIABLE) EN SEMANAS

Identifica la funcionalidad básica que resuelve el problema principal. Lanza una versión simple en 2-4 semanas máximo. Prueba con 10-20 clientes reales antes de invertir más recursos.

5. IMPLEMENTA SISTEMAS DE MEDICIÓN EN TIEMPO REAL

Define 3-5 métricas clave que reflejen la salud de tu negocio. Usa dashboards simples que se actualicen diariamente. Establece alertas automáticas cuando las métricas se desvíen. Toma decisiones basadas en datos cada semana, no cada trimestre.

DESARROLLA CAPACIDADES DE PIVOTEO RÁPIDO

6.

Mantén costos fijos bajos usando servicios tercerizados inicialmente o alianzas estratégicas eficaces. Diseña procesos sencillos que puedan cambiar sin afectar toda el negocio o emprendimiento. Conserva efectivo suficiente para 6 meses de operación durante transiciones. Mantén contratos flexibles con proveedores y empleados.

7. CULTIVA UNA CULTURA DE APRENDIZAJE CONTINUO

Programa sesiones semanales de "lecciones aprendidas" de 30 minutos. Celebra los experimentos que fallan pero aportan conocimiento. Documenta decisiones y sus resultados para aprender de ellas.

HERRAMIENTAS PRÁCTICAS RECOMENDADAS

Para gestión de proyectos:

Trello 
Asana 
Monday.com 

Para comunicación:

Slack  
Microsoft Teams

Para desarrollo rápido:

Bubble  
Webflow
Zapier

Para análisis:

Google Analytics 
Mixpanel 

Para feedback de clientes:

Typeform 
Hotjar 

