



Emprendimiento

Estrategias de negocio

Las estrategias de negocio son la formulación e implementación de los objetivos y planes adoptados para el crecimiento de la empresa, con base en los recursos disponibles y en el ambiente interno y externo.

Esto le da a la compañía unos lineamientos y le delimita los objetivos a corto, mediano y largo plazo para que se pueda desarrollar un plan enfocado y definido para alcanzarlos, según los recursos con los que se cuenta.

Cómo formular la estrategia de negocio

Se debe hacer un análisis del entorno donde se encuentra la empresa para tomar las decisiones de cómo se va a competir en ese mercado.

Después de analizar el entorno político, social, tecnológico, ecológico y legal; el comportamiento de los competidores, los riesgos en ese sector, el ambiente interno y las fortalezas y debilidades de la organización podrás crear una serie de metas y objetivos para seguir.

Algunas preguntas que debes hacerte para crear una buena estrategia de negocio son:

- ¿Cuál es el negocio central de la empresa?
- ¿Quién es el cliente principal que va a comprar mi producto?
- ¿De dónde son y la edad de mis clientes?
- ¿Cuáles son los hábitos de compra de mis clientes?
- ¿Qué productos debo incluir o excluir en mi lista de venta?
- ¿Cuál es la ubicación dónde venderé mi producto?
- ¿Oportunidades y riesgos en el desarrollo de mi negocio?
- ¿Cómo y cuánto crecerá mi empresa?
- ¿Qué habilidades y capacidades necesito dentro de mi empresa?

Después de que formules la estrategia de negocio, lo que debes hacer es implementarla y llevas a cabo todas las decisiones que planeaste tomar. Debes hacerle un seguimiento a los progresos que la estrategia vaya teniendo.

¿Cómo elegir el equipo de trabajo?

La elección de un buen equipo de trabajo será fundamental para el éxito y crecimiento de tu compañía. Se puede decir que es la columna vertebral de la empresa ya que gracias a él las metas y objetivos se podrán cumplir o no.

Lo primero que debes tener en cuenta es la cantidad de tareas que tienes en tu compañía para así saber cuál es la cantidad de personas que necesitas para desarrollar cada una.

Después de tener claro cuántas personas necesitas, debes determinar qué habilidades y capacidades deben tener esas personas para que realicen las tareas asignadas lo mejor posible.

Mira algunas características que puedes buscar en personas para escoger un buen equipo de trabajo son:

- ✓ Siempre están dispuestas a hacer nuevas tareas.
- ✓ Saben trabajar en equipo y están atentas a ayudarles a sus compañeros.
- ✓ Aceptan responsabilidades y no trata de esquivarlas.
- ✓ Defienden sus puntos de vista sin ofender a quienes piensan distinto.
- ✓ Son responsables y hablan siempre con la verdad.

MANTÉN TU EQUIPO

En el momento en que ya elegiste tu equipo de trabajo, es importante que lo mantengas tanto para el bienestar del colaborador como el de la empresa.

Algunas recomendaciones para conservar un buen equipo de trabajo:

- Según las habilidades de cada persona, dale una responsabilidad a cada miembro.
- Deja las reglas claras desde el principio y lo que se espera de cada persona.
- Comenta con el equipo cuáles son las metas específicas y generales.
- Organiza regularmente reuniones para hacer una retroalimentación del desempeño de cada persona del equipo.
- Da reconocimientos que exalten el buen trabajo para generar motivación.
- Encárgate de que tu equipo de trabajo siempre esté superándose académica y personalmente.

10 CARACTERÍSTICAS DE LOS EMPRENDIMIENTOS DE ALTO IMPACTO

Los emprendimientos de alto impacto son aquellos que crecen de manera rentable, rápida y sostenida y que son capaces de lograr un nivel de ventas bastante significativo en un corto tiempo.

Las siguientes son características que un emprendimiento debe tener para llegar a ser considerado de alto impacto:

1. Son desarrollados por equipos multidisciplinarios:

Los emprendimientos de alto impacto cuentan con equipos apasionados y multidisciplinarios en los que las habilidades y conocimientos de cada quien se

complementan con las de los demás, siendo capaces de desarrollar proyectos mucho más interesantes de los que cada uno podría hacer de manera individual.

2. Resuelven problemas de manera efectiva:

Su principal objetivo es solucionar problemas y satisfacer necesidades de la manera más efectiva posible, haciendo que la vida del consumidor sea más fácil.

3. Aprovechan la tecnología:

Los emprendedores usan la tecnología para reducir costos, incrementar beneficios, romper barreras geográficas y llegar a nuevos mercados.

4. Tienen un impacto Global:

Este tipo de emprendimientos tienen el potencial de impactar globalmente su entorno. No importa en qué lugar te encuentres, gracias a la tecnología puedes encontrar clientes, proveedores, aliados y socios para tu negocio en cualquier lugar del mundo.

5. Son económicamente rentables:

Toda iniciativa empresarial debe generar una rentabilidad económica, de lo contrario será imposible que se mantenga en el mercado.

6. Son ambientalmente sostenibles:

Los emprendedores están apostándole a desarrollar propuestas de valor que contribuyan positivamente con el medio ambiente.

7. Son escalables:

Un modelo de negocios escalable es aquel que tiene la capacidad de crecer de tal manera que sus ingresos se incrementen más rápido que sus costos, pero también tiene la característica de dirigirse a mercados con tendencia a crecer.

8. Son innovadores:

Los emprendedores se arriesgan a hacer las cosas de manera diferente, pero siempre teniendo el objetivo de crear valor para el cliente. Algo importante es que la innovación no

solo se puede hacer en el producto como tal sino en cualquier elemento del modelo de negocios.

9. Generan un impacto social:

Estos emprendimientos impactan diferentes elementos de la sociedad. Crean valor para sus clientes, se alían con otros emprendedores para crecer mutuamente, generan empleo, crean oportunidades para poblaciones vulnerables y contribuyen a la solución efectiva de problemas latentes de la sociedad.

10. Crean valor:

Un modelo de negocios crea valor cuando sus productos y servicios se convierten en algo importante para el consumidor. Por lo tanto, es importante vender emociones, sentimientos, beneficios, soluciones y valores reales.

FUENTES

<https://edu.gcfglobal.org/es/emprendimiento/estrategias-de-negocio/1/>

<https://www.uniandinos.org.co/enterate/10-caracteristicas-de-los-emprendimientos-de-alto-impacto>