



# KIT PARA EMPRENDER

guía + plan de acción  
para sentar las bases y hacer  
crecer tu negocio



## GUIA DE EMPRENDIMIENTO

En esta guía encontrarás los primeros pasos para sentar las bases de tu proyecto, no importa si aún no inicia o si ya lo iniciaste, pero no está dan los resultados esperados.



# I

## P O R Q U É

Este es un paso que no se debe saltar, pero el hacerlo será el motivo por el cuál vas a dejar tu negocio antes de que haya podido despegar siquiera.

Uno de los motivos es el dinero. Quieres que tu negocio te dé un salario para poder vivir dedicándote a algo que te gusta, y con un poco de suerte, que algún día te dé algo más que un salario.

Tener el dinero como motivo para abrir y seguir con tu negocio está genial (el dinero va a ser el oxígeno de tu negocio), así que es algo totalmente necesario y válido.

El problema es que, a veces, tu negocio se va a quedar todo el dinero, y cuando no haya dinero para ti, vas a necesitar un motivo de peso que te motive a seguir hacia adelante.



### P L A N D E A C C I Ó N

- ¿Qué resultados quieres conseguir en tu vida a raíz de tu negocio?
- ¿Por qué quieres estos resultados?
- ¿Te gusta la idea de tu negocio?
- ¿Te apasiona? ¿Encaja con tus valores?
- ¿Qué crees que te hará seguir adelante en los días difíciles?



## 2

### Q U É

Una vez has definido tu porqué, es momento de definir tu qué, es decir, tu producto. Muchas veces, tu porqué y tu qué van a ir muy de la mano, así que estos dos pasos puedes hacerlo juntos o irlos descubriendo simultáneamente.

En líneas generales, hay tres tipos de productos:  
Producto físico, digital y servicio.

Si aún no tienes ni idea de qué producto te gustaría crear, no te preocupes. Lo más importante es que no crees algo simplemente por vender o sacar cualquier cosa al mercado, sino que intentes aportar valor y solucionar un problema. Si ya iniciaste tu proyecto o si lo empiezas porque has tenido una idea para tu producto, ya tienes hecha esta parte (aunque responder a las siguientes preguntas te aportará mucha más claridad)



### P L A N D E A C C I Ó N

- ¿Qué producto/s vendes?
- ¿Qué necesitas para crear este producto y ponerlo a la venta?
- ¿Qué problema soluciona tu producto?
- ¿De qué forma tu producto hace la vida de tus clientes mejor?
- ¿Cuánto cuesta tu producto?
- ¿Qué modelo de negocio encaja mejor con tu producto?

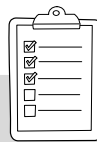


# 3 QUIÉN

Es una de las cosas más importantes, y también la que más te puede ayudar a progresar si se pone en práctica: definir a mi audiencia ideal.

“Tu Cliente Ideal”, se puede hacer un personaje creado de este cliente respondiendo preguntas muy específicas sobre esta persona.

Aunque es un ejercicio que ayuda a clarificar tu mensaje e incluso tu producto, creo que es mejor y más inclusivo definir a tu grupo de personas/clientes ideales.



## PLAN DE ACCIÓN

- ¿Qué características específicas tiene tu cliente ideal?
- ¿Cuáles son sus aspiraciones y deseos?
- ¿Qué obstáculos se anteponen a esas aspiraciones?
- ¿Qué estilo de vida le gustaría tener a tu cliente ideal?
- ¿Qué acciones específicas debería tomar tu cliente ideal para conseguir los resultados que quiere?
- ¿Qué otros productos/marcas/influencias conoce tu cliente ideal relacionadas con el problema que tu producto soluciona?



# 4

## PRECIO

Decidir el precio correcto para tus productos puede ser difícil.

¿Te fijas en los precios de tu competencia? ¿Lo haces más barato?  
¿Lo haces por intuición? ¿Pensarán que es muy caro? ¿Cómo puede hacerlo “X” a un precio tan bajo?

Es un proceso complicado, pero esta regla es simple: **NO compitas por precio.**

Aunque ser el más barato del mercado puede parecer una buena idea al principio, es la peor que podrías tener :

- Siempre va a aparecer alguien que lo haga más barato
- Vas a acabar quemándote por trabajar más que nadie por menos que nadie
- No vas a poder tener un margen de beneficio para que tu negocio pueda avanzar y crecer
- Tienes otros puntos fuertes y mejores para diferenciarte de la competencia. No lo hagas más barato, hazlo mejor y diferente.



### PLAN DE ACCIÓN

- ¿Qué precios vas a ponerle a tus productos?
- ¿Has calculado este precio estratégicamente y dejando margen suficiente?
- ¿Cuál es el costo para producir esos productos?
- ¿Qué margen de beneficio tienes en cada uno de esos productos?



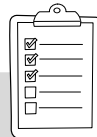
# 5

## DOMINIO + PÁGINA WEB

Es importante tener el nombre de tu negocio de esta manera tener un dominio.

Tener el dominio de tu empresa es uno de esos primeros pasos, pequeños pero significativos, con los que empiezas a tener “propiedad” de tu negocio.

En cuanto a la web, aunque no sea 100% necesaria en todos los casos, siempre hace las cosas mucho más fáciles para ti y tus clientes, te aporta más fiabilidad y, si lo haces bien, tu web puede trabajar por ti y darte ventas sin que tengas que hacer nada activamente para conseguir las.



### PLAN DE ACCIÓN

- Decide el nombre de tu negocio
- Elige la plataforma en la que crearás tu página web (Squarespace, Wordpress, Prestashop, Shopify...)
- Asegúrate de que el nombre que has elegido no es propiedad de otra empresa y que el dominio está disponible
- Compra el dominio de tu web en RaiolaNetworks (mi recomendación si quieres hacer tu web en Prestashop o Wordpress), en Squarespace si vas a hacer tu web allí, o en Hostinger



# 6

## R E G I S T R A R

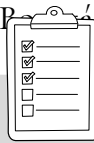
### T U N E G O C I O

Es importante iniciar por lo menos pensando que tipo de persona jurídica quiero y puedo constituir, de esta forma podrás investigar el proceso que se debe llevar a cabo para constituir tu negocio.

Por lo general los pasos básicos son los mismos hoy en día este trámite se puede desarrollar por internet de la siguiente manera en el caso de constituir una sas:

Ingresar a [www.ccb.org.co](http://www.ccb.org.co) y acceder a los servicios registrales de Constitución Virtual de SAS a través de la opción tramites y consultas.

- Validar su identificación.
- Hacer clic en crear una nueva solicitud en la que el servicio le solicitará la información del número del formulario del pre RUT y el número de teléfono relacionado en ese formulario. • El sistema verificará que corresponda a un pre RUT válido y de ser el caso el solicitante podrá hacer clic en aceptar y confirmar.
- Posteriormente el solicitante deberá diligenciar cada uno de los formularios exigidos.
- Una vez diligenciados la totalidad de los formularios el sistema realizará la liquidación del valor a cancelar por la constitución de la sociedad y la eventual matrícula de un establecimiento de comercio.
- El solicitante envía las notificaciones a los accionistas con el fin que se lleva a cabo la revisión de los formularios y de los estatutos, cuya aprobación y consentimiento se realiza a través de la firma digital de los constituyentes.
- Finalmente, el solicitante efectúa el pago vía electrónica (PSE).
- La Cámara de Comercio de P notificará de la culminación exitosa del trámite.



### P L A N D E A C C I Ó N

- Investiga qué requisitos debes cumplir antes de empezar a vender
- Decide qué tipo de persona jurídica quiere constituir
- Dirígete a la camara de comercio para dar inicio al tramite
- Investiga sobre los impuestos y tiempos les vas a tener que presentar.
- Decide esto lo harás tu o contrataras a alguien.





# 7

## C U E N T A

### B A N C A R I A

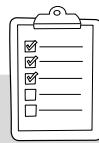
Uno de los mayores errores que puedes cometer cuando empiezas a emprender: mezclar tu dinero personal con el dinero de tu empresa.

Llega un momento en el que es muy difícil distinguir qué dinero te has gastado tú, cuál ha sido para gastos del negocio, cuánto te puedes gastar tú y qué parte no deberías tocar, cuál es la parte de impuestos...

Cuando hayas registrado tu negocio, es muy importante abrir una cuenta bancaria exclusiva para tu negocio además que será obligación para la constitución, donde van a entrar todos tus ingresos del negocio y de donde van a salir los gastos.

De igual manera es importante empezar manejar todas las formas que nos ofrece el mercado para movilizar el dinero, esto te facilitara la vida y a tus clientes, las opciones son:

Daviplata  
Nequi



### P L A N D E A C C I Ó N

- Elige el banco en el que te gustaría abrir tu nueva cuenta bancaria
- Puntos extra si abres una segunda cuenta para separar los impuestos
- Transfiérete de forma periódica un salario (aunque sea muy pequeño) de tu cuenta de negocios a tu cuenta personal



# 8

## T U P L A N D E

## M A R K E T I N G

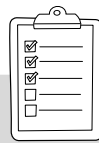
Hay una regla que aplica a cualquier negocio: el dinero y el flujo de ingresos es el oxígeno de tu empresa. Si no entra dinero, no tienes negocio.

Para poder dar paso a este oxígeno, necesitas hacer acciones de marketing diarias.

Hay muchísimas formas en las que puedes promocionar tu negocio, y NO, no hace falta que las hagas todas ni que estés en todos sitios, especialmente cuando estás empezando.

Pero sí que necesitas un plan, tener claridad en cuál va a ser tu estrategia, y comprometerte con ella (en ir mejorándola y ajustándola) hasta que te dé resultados.

Es mejor que elijas solo una forma de promocionar tu negocio o una plataforma en la que hacerlo y hacerlo bien, que no intentar hacerlo todo, terminar frustrado y no ser constante en ninguna de ellas.



## P L A N D E A C C I Ó N

- ¿Qué tipo de contenido te gustaría crear y en qué plataforma o red social lo podrías compartir/alojar?
- ¿Qué acciones de marketing vas a tomar para dar a conocer tu producto?
- ¿Qué información crees que tu cliente ideal está buscando relaciona da con tu producto (o su problema para el que quiere una solución)?



# 8

## MENTALIDAD

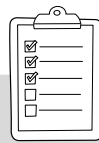
Algo similar al primer punto, (“tu porqué”), la mentalidad es de las cosas a las que menos importancia le damos, pero de las que más la tiene.

La mentalidad es eso que te hará ver:

- soluciones en lugar de problemas
- aprendizajes en lugar de fracasos
- oportunidades para crecer en lugar de limitaciones.

Tu negocio irá tan lejos como llegue tu mentalidad y tu crecimiento personal, así que es imprescindible que te dediques tiempo a diario para desarrollar estas áreas y seguir aprendiendo a diario.

Además, emprender es una montaña rusa, y necesitarás una mentalidad fuerte para las bajadas (y para gestionar bien las subidas).



## PLAN DE ACCIÓN

- Dedica al menos 15 minutos al día a tu crecimiento personal (algunas ideas: lee libros, haz un curso)
- Rodéate de una comunidad positiva de personas que tengan una situación, visión y/u objetivos similares a los tuyos
- Identifica qué partes de tu mentalidad y qué áreas de tu vida necesitan más trabajo y analiza cómo puedes mejorarlas