

10 ERRORES QUE TODOS LOS PROPIETARIOS DE PEQUEÑAS EMPRESAS COMETEN Y CÓMO

EVITARLOS



Comenzar y administrar un negocio es difícil, sin importar quién sea o cuál sea su negocio. Al final del día, no hay duda de que cometerás algunos errores a medida que avances en el proceso de iniciar tu negocio , y no hay nada de malo en eso (especialmente si puedes aprender de ellos). Dicho esto, sin embargo, con toda la experiencia histórica de otras empresas y empresarios, **una de las acciones más ventajosas que puedes tomar para tu negocio es aprender de los errores comunes que han cometido las pequeñas empresas.** De esta manera, darás lo mejor de tí y tendrás la libertad de cometer tus propios errores de los que los futuros propietarios de negocios puedan aprender.

Como hemos dicho, los errores suceden y seguramente te sucederán a lo largo del ciclo de vida de tu negocio. Sin embargo, al explorar los errores más comunes de las pequeñas empresas que otros han cometido, y aprender qué hacer para evitarlos, puede comenzar su esfuerzo de la manera más inteligente posible.

Analicemos 10 de los errores más comunes de pequeñas empresas cometidos por startups y emprendedores:



1.-NO PLANIFICAR

El dicho dice: "Cuando no planificas, planeas fracasar". Uno de los errores más comunes de las pequeñas empresas es no planificar, especialmente al comenzar tu negocio por primera vez. **Sin un plan de negocios para guiar tu inicio y crecimiento, tendrás dificultades para tomar decisiones, obtener préstamos o atraer inversores.**

Solución : existen muchas herramientas para ayudarlo a redactar un plan de negocios . Por ejemplo, [BPlans.com](https://www.bplans.com) ofrece planes de negocios de muestra gratis y una plantilla de plan de negocios gratis que puede usar.





2.-SALTARSE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADO

Algunos emprendedores comienzan negocios basados en una encuesta superficial de amigos y familiares que dicen que es una "buena idea". Pero los amigos y la familia no son suficientes para mantener una startup en el futuro, y sin un mercado objetivo bien definido, su negocio tendrá dificultades competir.

Solución : en su lugar, realiza una investigación de mercado exhaustiva para identificar a tus clientes objetivo ideales de la manera más limitada posible. Utiliza fuentes secundarias, como datos del censo u **organiza grupos focales para investigar y reunir la mayor cantidad de información posible.**



3.-ELEGIR LA FORMA INCORRECTA DE NEGOCIO

Seleccionar apresuradamente tu forma de negocio puede exponerlo a riesgos legales, dificultar la obtención de capital o enredarlo en la burocracia.

Además, existen ventajas y desventajas para elegir cada tipo de entidad comercial, y puede haber un tipo que sea más ventajoso para tu negocio.

Solución : *antes de iniciar tu negocio, habla sobre tus planes y objetivos con un abogado y un contador. Pueden ayudarte a evaluar tu situación actual y tus planes futuros para elegir la estructura empresarial que mejor se adapte a tus necesidades.*



4.-ESPERAR DEMASIADO PARA CONTRATAR

¿Estás tratando de ahorrar dinero o tienes dificultades para delegar? Esperar demasiado para contratar y apresurarse a través del proceso es uno de los errores comunes de las pequeñas empresas que pueden afectar significativamente el crecimiento empresarial. **Si no contratas la ayuda cuando la necesitas, o contratas al primer candidato que conoces porque estás abrumado, terminarás con más trabajo en lugar de la asistencia que tu negocio necesita.**

Solución: Ya sea para alistar a uno de tus hijos para llenar sobres o usar un servicio de diseño gráfico en línea para crear tu logotipo, debes obligarte a delegar pequeñas tareas desde el inicio. Esto facilitará el avance. **Además, reconoce cuándo es el momento de contratar a un trabajador más permanente y sé selectivo y cuidadoso a medida que avanzas en ese proceso.**



5.-CONSTRUIR EL EQUIPO EQUIVOCADO

Un error igualmente costoso, como acabamos de mencionar, es contratar demasiado rápido, de modo que contrates al equipo equivocado . **Contratar al equipo equivocado no solo te costará dinero, sino que comenzarás tu negocio con el pie equivocado y perjudicará la moral general .**

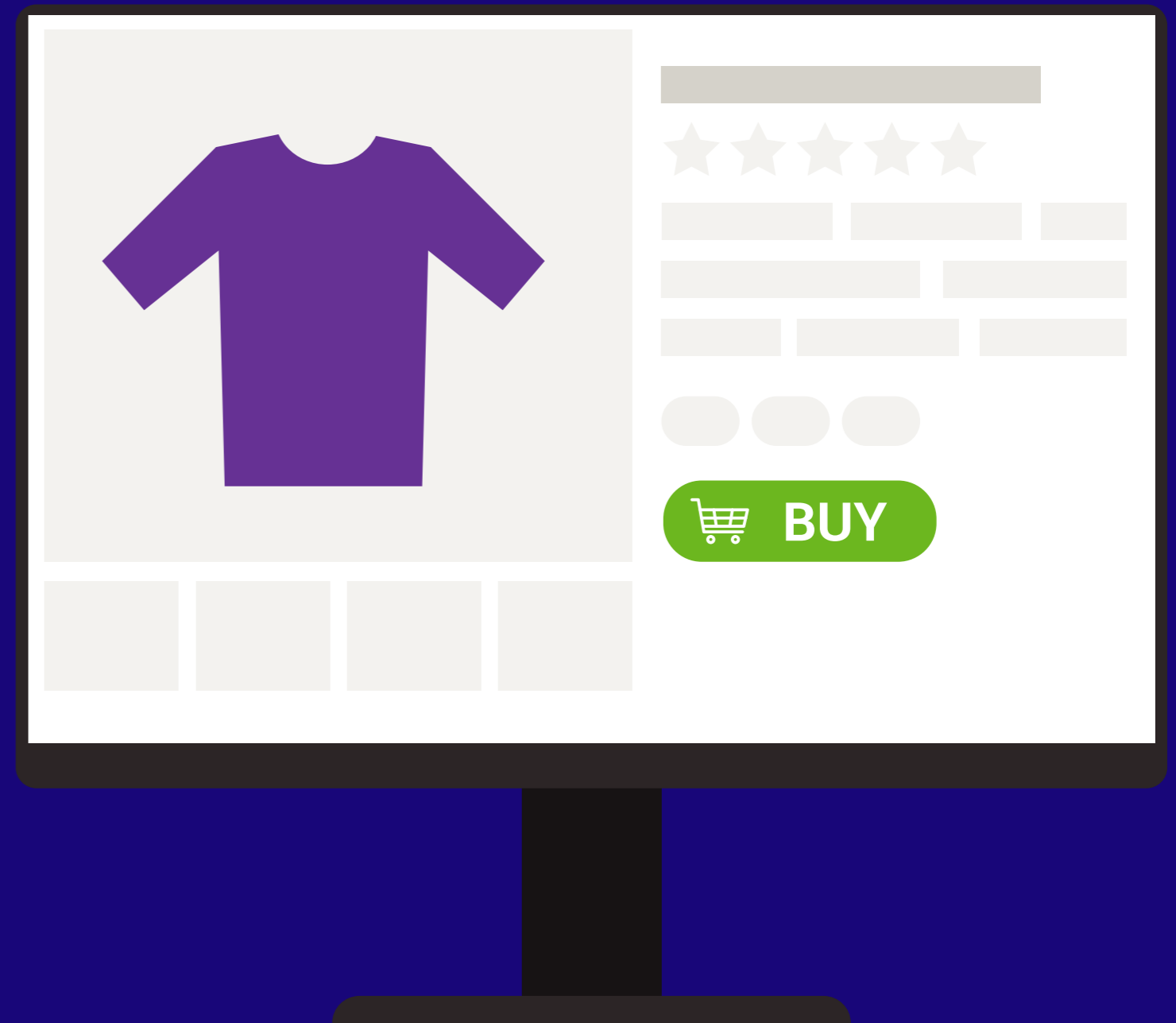
Solución: contrata con cuidado **y cuidado**. Realiza un proceso de entrevista con todos, **incluso si haz trabajado con la persona anteriormente o si el candidato es un amigo**. Además, antes de contratar a alguien solo por su habilidad, tomate un momento para evaluar si este candidato se ajusta o no a la cultura laboral. **Los equipos funcionan mejor cuando todos los que trabajan juntos se llevan bien.**



6.-NO TENER UN SITIO WEB

Según una encuesta reciente , **casi la mitad de los propietarios de pequeñas empresas no tienen un sitio web.** En la era digital, este error común de la pequeña empresa es como comenzar un negocio, pero no molestarse en contarle a nadie sobre ello, o no poner un letrero fuera de su tienda.

Solución : Hoy, la mayoría de las empresas de alojamiento web no solo alojarán tu sitio, **sino que también lo diseñarán, mantendrán y comercializarán para ti, a precios tan bajos como unos pocos dólares al mes.** Incluso si tienes poca o ninguna experiencia técnica, existen numerosas soluciones disponibles que pueden ayudarte a iniciar un sitio web comercial de manera rápida y fácil.



7.-ESPERAR DEMASIADO PARA BUSCAR FINANCIAMIENTO

Encontrar financiamiento para pequeñas empresas puede llevar mucho tiempo, **y si esperas hasta que realmente necesites el dinero, puedes verte obligado a conformarte con opciones menos que ideales.**

Solución : mantente al tanto de tu flujo de efectivo y crea pronósticos financieros continuos. Esto te ayuda a detectar posibles problemas de efectivo con bastante anticipación, por lo que puedes tomar medidas para buscar capital desde el principio. **Solicitar financiamiento mientras las finanzas de tu empresa aún están en buen estado aumenta tus posibilidades de aprobación.**



8.-SUBESTIMAR TU PRODUCTO O SERVICIO

Si tus precios no son lo suficientemente altos como para obtener un beneficio suficiente, tu negocio fracasará lentamente incluso a medida que atraigas a más y más clientes a bordo. **Este es uno de los errores comunes de las pequeñas empresas que a menudo afecta a las empresas basadas en servicios, donde la tentación es desilusionarse para conseguir sus primeros clientes. Desafortunadamente, esto puede ser un error perjudicial.**

Solución : utiliza los puntos de referencia de tu industria para obtener márgenes de beneficio, así como tus propias proyecciones de ventas y financieras, para calcular tus márgenes de beneficio deseados, **y luego fija el precio de tu producto o servicio en consecuencia.**



9.-PENSAR QUE UN PRÉSTAMO COMERCIAL ES TU ÚNICA RESPUESTA

Cuando tu empresa necesita financiación, **puedes pensar que no tienes remedio porque has tenido problemas para obtener un préstamo para pequeñas empresas en el pasado o no cumples con los criterios de los prestamistas.**

Solución : piensa fuera de la caja. Los préstamos bancarios tradicionales no son la única fuente de financiamiento. El financiamiento de equipos, el financiamiento de facturas, los adelantos comerciales en efectivo o incluso el uso de tarjetas de crédito podrían funcionar para ti, así que investiga todas tus opciones.

Además, si recuerdas nuestro consejo anterior, no esperes hasta que necesites la financiación para comenzar a buscar y explorar la financiación disponible para tu negocio: sea proactivo.



10.-NO INVERTIR EN MARKETING

Muchos propietarios de pequeñas empresas ven el marketing como un gasto innecesario y dudan en gastar fondos significativos, si es que lo hacen, para comercializar sus negocios. Como resultado, sin embargo, nunca crean conciencia de marca, generan clientes potenciales o crean rumores.

Solución : Recuerda, el marketing es una inversión, no un gasto. Dependiendo de tu industria, objetivos y etapa en el negocio, el porcentaje de ingresos que gastas en marketing puede variar del 2% al 20%. Investiga puntos de referencia para tu industria y ten disponibilidad de invertir. **Si una campaña publicitaria de \$ 2,000 podría atraer a un cliente de \$ 20,000, ¿no vale la pena?**





Blvd. Campestre 210 Int. 6, Col. Jardines del Moral. León, Gto. C.P. 37160

Tel. (477) 390 9248 Whatsapp (477) 159 4475

Mail: info@roest.com.mx