



¿Está tu plan de negocio preparado para el éxito?

Las personas que inician un negocio, o compran un negocio, o van a la escuela para aprender un oficio o profesión en la que se esfuerzan por trabajar, tienen algo en común: Todos quieren tener éxito. Una de las cosas que recomiendo es que se planteen un anteproyecto: Un plan o diseño que explique cómo se puede conseguir algo para su negocio.

Tómate el tiempo necesario para reexaminar tu proyecto empresarial dos veces al año. Es importante establecer tus objetivos para el año, Y es importante revisar esos objetivos en seis meses y tomar medidas para volver a centrarte en tus objetivos. Además, te recomiendo que analices por qué haces lo que haces. Por qué haces lo que haces es más importante que el propio hecho de hacerlo. Puede que creas saber por qué te dedicas a esto, pero quizá hace muchos años que no lo piensas seriamente.

¿Cuál es mi misión empresarial?

Más allá de ganarme la vida, ¿Cuáles son mis objetivos profesionales a largo plazo? ¿Es mi sueño ayudar a hacer del mundo un lugar mejor? Si es así, ¿Cómo quiero cambiar el mundo?

¿Hacia dónde va mi organización?

¿Estoy cumpliendo mi misión? ¿Estoy haciendo planes para cumplirla? ¿Cómo puedo cambiar las políticas, los procedimientos o el personal para mejorar mis posibilidades de lograr mi misión? Por cierto, no pasa nada si todavía no la has conseguido. Se trata de un viaje, no de un destino.

¿En qué entorno opera mi organización?

Dependiendo del tipo de empresa, el entorno puede influir en su actividad. ¿Afectan las tendencias sociales, económicas y tecnológicas actuales a mi forma de hacer negocios? ¿Cómo afectan al progreso hacia mis objetivos? Aunque las cosas sean difíciles, puedes seguir trabajando para cumplir con éxito tu misión.

¿Cuál es mi estrategia de marketing?

¿Qué tipo de marketing será más eficaz para mi empresa? ¿Tengo un plan de redes sociales para apoyar mi negocio y lo gestiono bien? ¿Ha llegado el momento de contratar a alguien para que me ayude?

¿Cuáles son mis competencias básicas?

Es importante que conozcas tus competencias básicas y las de tu empresa. ¿Me gusta hacer lo que hago? ¿Qué es lo que hago mejor que mis competidores? ¿Tengo las aptitudes necesarias para hacer crecer mi negocio, o necesito contratar a alguien con estas aptitudes?

¿Es compatible la misión de mi proyecto empresarial con mis valores?

En primer lugar, tienes que identificar tus propios valores personales. Estas son las cualidades que son importantes en tu forma de vivir y trabajar. Nuestros valores nos ayudan a determinar nuestras prioridades. Serán estables a lo largo de nuestra vida y normalmente no cambian en función de una situación concreta.

Personalmente, he visto a demasiados profesionales y empresas cometer el error de intentar ser todo para todos. Empezando con el objetivo fundamental de encontrar un nicho que les haga triunfar, a menudo se desvían cambiando de dirección cada vez que un cliente o socio sugiere un nuevo servicio o producto. La misión se pierde en una búsqueda desesperada de negocio antes de que la idea original tenga la oportunidad de dar sus frutos.

Aunque pienses que conoces tu misión, te vendrá bien hacer una pausa periódica para analizar tu plan de negocio y si es necesario, volver a centrarte en tu misión para mantener el rumbo. Asegúrate de que tu misión no ha cambiado y de que tus competencias básicas están alineadas con ella. Tu plan de negocio, el plan de acción detallado que creas, puede ser extremadamente valioso para ayudarte a alcanzar el éxito que deseas.