

## Título:

### **6 Consejos para hacer crecer tu negocio**

## Fuente:

**Infoautónomos. Autora: Laura Ribas**

## Enlace:

### **6 Consejos para hacer crecer tu negocio**

## Texto:

En éste artículo descubrirás 6 claves imprescindibles para consolidar y hacer crecer tu negocio como autónomo. Conoce cómo expandir tu empresa y vender más de forma sostenible y escalable, compatibilizando tu labor como empresario con tus aspiraciones personales y construyendo un proyecto con sólidos cimientos.

*21/06/2013. Artículo elaborado por Laura Ribas, consultora empresarial y experta en Marketing Online.*

No sé cuán grande quieres que sea tu empresa, cuán ambicioso eres y cuán lejos quieres llegar, **pero seguro que lo que tienes no es lo que quieres**. Vamos, que quieres más y mejor y tienes una clara idea de lo que éxito significa para ti. Éxito puede suponer franquiciar tu empresa y facturar 5 millones o quiere decir simplemente ganar lo suficiente para comprar lo que te de la gana sin remordimientos, estar tranquilo con suficiente independencia económica, dormir bien por las noches e ir a buscar a los niños al colegio. Cualquiera que sea el tipo de éxito que buscas, cualquiera que sea el concepto de éxito que tienes en mente, tu empresa debe estar construida con los elementos necesarios para permitirte alcanzarlo.

**Por lo tanto, tanto si te gusta como si no, tu empresa debe crecer.**

La pregunta es, ¿tiene tu empresa lo necesario para crecer de modo que llegues al tipo de vida que buscas? Muchos empresarios emprenden porque buscan libertad e independencia. Sin embargo, no pasa mucho tiempo hasta que son víctimas de su propio proyecto, terminan trabajando mil horas en un negocio que empiezan a

aborrecer porque les aporta **de todo menos tiempo, libertad e independencia** y terminas trabajando para tu empresa en lugar de tener una empresa que trabaje para ti.

A continuación comparto contigo 6 factores que te ayudarán a multiplicar exponencialmente el crecimiento de tu empresa.

## **1.- Un modelo de negocio sostenible y escalable**

A la hora de elegir un modelo de negocio, las mujeres, por ejemplo, tienden a implementar modelos poco escalables y, por tanto, condenados a tener poca rentabilidad con futuros inciertos. Lo recomendable es un modelo de negocio que te aporte altos márgenes de beneficio, además de no estar limitado por tu capacidad de producción. Es el típico intercambio de dinero por tiempo (como es el caso de los consultores y asesores) un claro ejemplo de empresa poco escalable en la que, además, si no trabajas, no facturas.

Aconsejo siempre crear **distintas fuentes de ingresos dentro de tu empresa** que no requieran de tu tiempo y presencia. Se trata de aprovechar tu conocimiento para crear distintos canales y modelos de distribución. De este modo consigues vender a más clientes y abarcando un mercado más amplio sin tener que trabajar más. Se trata de aprovechar y maximizar tus recursos.

Aunque no todo se reduce a la rentabilidad de tu empresa. Tener muy claro cuál es **tu Plan de Vida** es un aspecto fundamente para el crecimiento de tu empresa y, lo más importante, para tu satisfacción personal y profesional. ¿A qué me refiero con Plan de Vida? Me refiero a qué estilo de vida quieres tener y cómo quieres que sea en el futuro.

¿Quieres tener **una empresa que te haga viajar por todo el mundo**? ¿O quieres una empresa local con la que tener un trato personal con tus clientes? ¿Cuánto tiempo quieres trabajar? ¿Quieres un horario flexible? ¿Quieres tener tiempo para ir a buscar a tus hijos al cole? ¿Quieres evitar a toda costa una empresa que te obligue a estar colgado del teléfono todo el día? Las preguntas siguen y suman. Y es que pocas son las personas que tienen estos aspectos en cuenta. Luego, **cuando ya estás metido hasta arriba, llegan las sorpresas y los agobios y no tarda mucho hasta que empezamos aborrecer nuestro propio negocio** por el que tanto hemos luchado. ¿Te suena?

## **2.- Planta sólidos cimientos**

¿Qué hace a tu empresa diferente? ¿Cuál es tu mercado objetivo? **¿Quién es tu cliente idea**? ¡Y no me refiero a quien es tu cliente actual porque seguro que

buscas a mejores! ¿Cómo está posicionada tu empresa? **¿Cuál es su promesa y propuesta de valor?**

Estamos hablando de **principios del marketing**. Y se les llama principios porque son fundamentos atemporales que siempre funcionan no importa qué nuevo canal, medio o soporte surja con el tiempo. Todo esto son preguntas importantes que plantan los cimientos de tu negocio sobre los cuales construirás el resto. Tu marketing es ineficaz porque seguramente no tienes definido y claro el posicionamiento de tu empresa y quién es tu cliente ideal. Si no comienzas por el principio, si no defines con precisión estos elementos, tu marketing se convierte en algo reaccionario a merced de lo que venga y terminas por aplicar lo que yo llamo, **Marketing y Comunicación Errante**. Estos son fundamentos que vienen antes que cualquier estrategia o acción que realices.

### **3.- Apunta alto**

No lo consigue quien lo quieres sino quien lo cree posible. Lo diré otra vez porque el concepto es poderoso: No lo consigue quien lo quiere sino quien lo cree posible. No porque creerlo posible lo haga más fácil o manifieste tus objetivos por arte de magia ante tus narices, sino porque **al creerlo posible te conviertes en la persona que piensa y actúa como la persona capaz de conseguir esos objetivo**.

Cabe decir también la necesidad de operar siempre fuera de tu zona de confort ya que es ahí donde las oportunidades con gran potencial de éxito se encuentran. Sabes que **estás fuera de tu zona de confort cuando sientes miedo** y quieres volver al status quo al que estás acostumbrado pero que ya no te gusta. Lo importante es identificar ese miedo expansivo y positivo (como el que siente cuando montas en una montaña rusa) y tenlo como un señal de movimiento.

Y por último, no te conformes con quedarte pequeño. Todos comenzamos desde el principio con los medios con los que buenamente contamos, pero no por eso debes conformarte con menos. Acepta tu ambición y apunta alto, **márcate objetivos claros, define una estrategia**, ten un plan y ejecútalo. Procede como la persona o empresa que quieres ser en tres años. **Aspira a la excelencia en tus servicios, relaciones y trato**.

### **4.- Aplica marketing educacional**

¡Estás en la era de la información! En esta nueva economía ya **no funciona intentar vender tus servicios sin mostrar tu experiencia y profesionalidad**. Atrás quedaron los años en los que podías simplemente nombrar tu producto y decir que era el mejor. ¡Ahora debes demostrarlo! ¿Cómo? Mediante la creación de

contenido. Con el **marketing de contenidos**, no sólo educas a tu prospecto y haces que valore más tu trabajo sino que además **es más fácil convertir el desconocido en amigo, el amigo en cliente y el cliente en embajador de tu marca**. Puedes aplicar marketing de contenidos con la publicación de un blog, un newsletter, envíos por correo postal, vídeos, podcasts, seminarios, conferencias, ebooks, libros ide todo! El propósito de todo este contenido es atraer a más clientes con el perfil de tu cliente ideal. El contenido es para tu empresa, como la miel para las abejas.

## **5.- Domina el arte de las ventas**

Sí, lo sé. No te gusta vender. Sólo con pensar en esa situación donde toca dar un tarifa y negociar te pone enfermo. No te gusta lo que crees que es una confrontación y cedes a la mínima negociación. O quizás piensas que vender es manipulador y insistente y lo identificas con la llamada de la teleoperadora a las 22h pidiendo por el señor de la casa y ofreciendo un nuevo servicio para el gas. No me extraña que odies vender si esta es tu idea de vender. Y es que verás, el marketing no es suficiente. Las **ventas son la culminación de tus esfuerzos de marketing**. Me refiero a técnicas de ventas alineadas con tus principios e integridad ya que vender no es más que una conversación solicitada. Repito, solicitada. Porque si algo está condenado a tener bajos porcentajes de éxito es vender en puerta fría, cuando nadie te conoce ni te ha dado permiso expreso para llamar. Yo no hablo de ese tipo de ventas así que, si superas tu temor a las ventas y **perfeccionas tu habilidad para vender éticamente**, tus resultados se multiplicarán.

## **6.- Just Do it = Ejecuta**

La claridad sólo viene con la acción. Y créeme, nunca será el mejor momento o estarás suficientemente preparado. No por esperar más o pensarlo más reducirás el riesgo. Pasado un tiempo prudencial sólo tendrás las respuestas que buscas cuando actúes y te pongas en marcha. De hecho, en la mayoría de los casos, **la diferencia entre un empresario con éxito y otro sin, es que el primero pasó a la acción**. Punto. Quizás el segundo lo hubiera hecho mejor, pero eso nunca lo sabrá. Así que **no permitas que tus miedos frenen tu acción** y, por encima de todo, persevera. La vida recompensa aquellos que no tiran la toalla.

**Sobre la autora:** Laura Ribas, consultora y formadora en marketing y ventas, ayuda a autónomos y empresarios a hacer crecer sus negocios.