



FACILITY MANAGEMENT

30 pasos previos para emprender con éxito en las áreas de servicios

Una guía basada en nuestra experiencia.

PRODUCIDO POR FACILITY LATAM

www.facilitylatam.com

FACILITY  LATAM[®]

www.facilitylatam.com



Porque los casos de éxitos se comparten.

Cuando decidimos emprender en las áreas de prestación de servicios, lo hicimos en donde nuestra experiencia nos orientaba, pero hacía falta unos pasos previos; es un verdadero negocio lo que queremos y por ello creamos estos pasos que hoy compartimos contigo. Te servirán como guía previa para lograr el éxito en tu proyecto. ¡Que le Aproveches!



El camino hacia una empresa de Servicios.

Un emprendedor se caracteriza por poseer espíritu entusiasta y tomar riesgos, algunos dejan su trabajo estable para realizar un proyecto propio, mientras que otros reconocen desde temprana edad su habilidad para la innovación. En cualquier caso, es fundamental trazar un plan y ser analítico para enfrentar posibles adversidades y escenarios negativos. Así lo aseguran emprendedores y especialistas consultados sobre el arte de crear empresas sobre todo si éstas son de servicios.

Facility Latam

30 pasos previos para emprender con éxito en las áreas de servicios

1. Identificar el talento propio.

Desarrollar la propuesta con base en las habilidades, competencias y experiencia. Es indispensable definir las fortalezas y debilidades personales; si solo se piensa en lo lucrativo del negocio, se corre el riesgo de fallar por desconocimiento o carencia de entusiasmo.



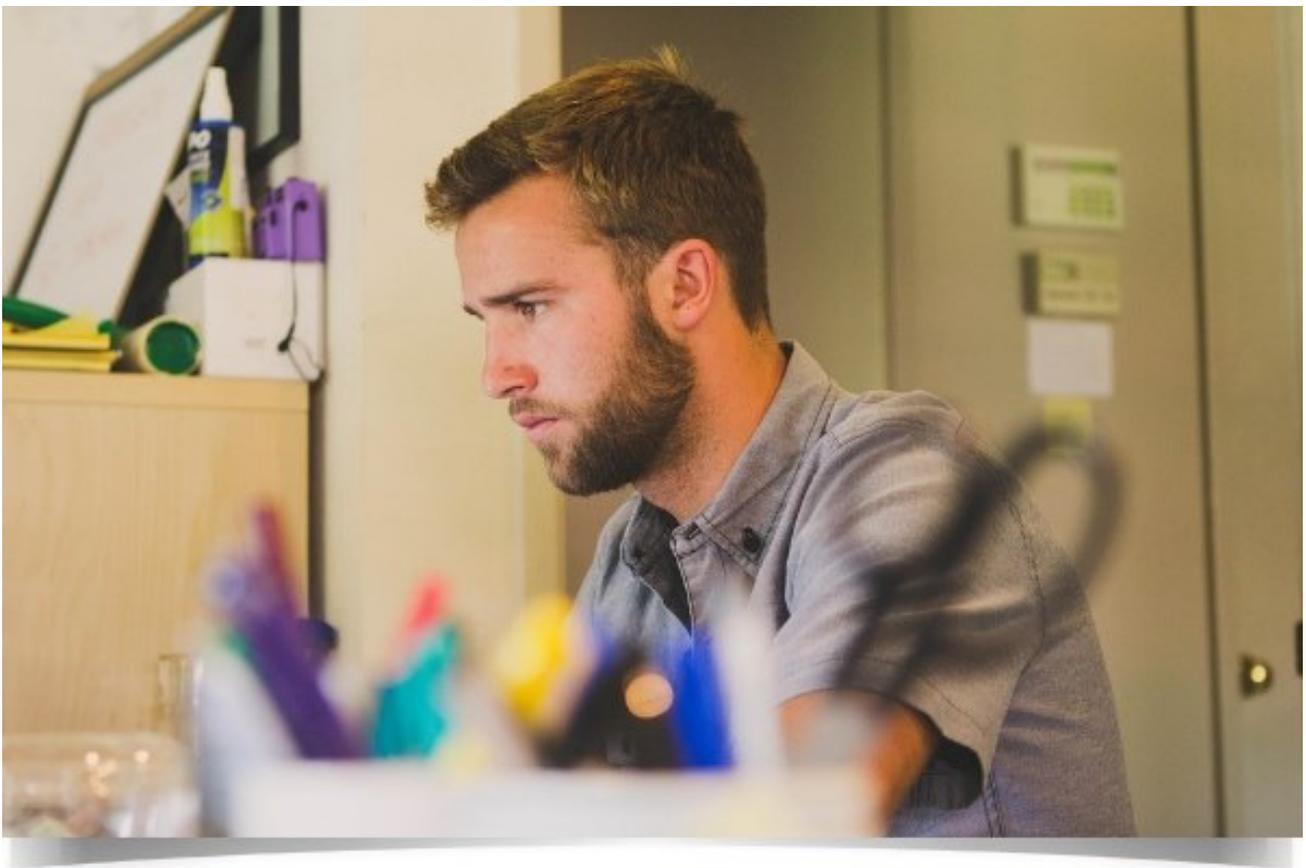
2. Captar la oportunidad.

El éxito de un emprendimiento depende de su efectividad para resolver un problema o cubrir una necesidad. La clave es observar el mercado e identificar vacíos para abordarlos con sentido de oportunidad y con criterio amplio de servicios de calidad.



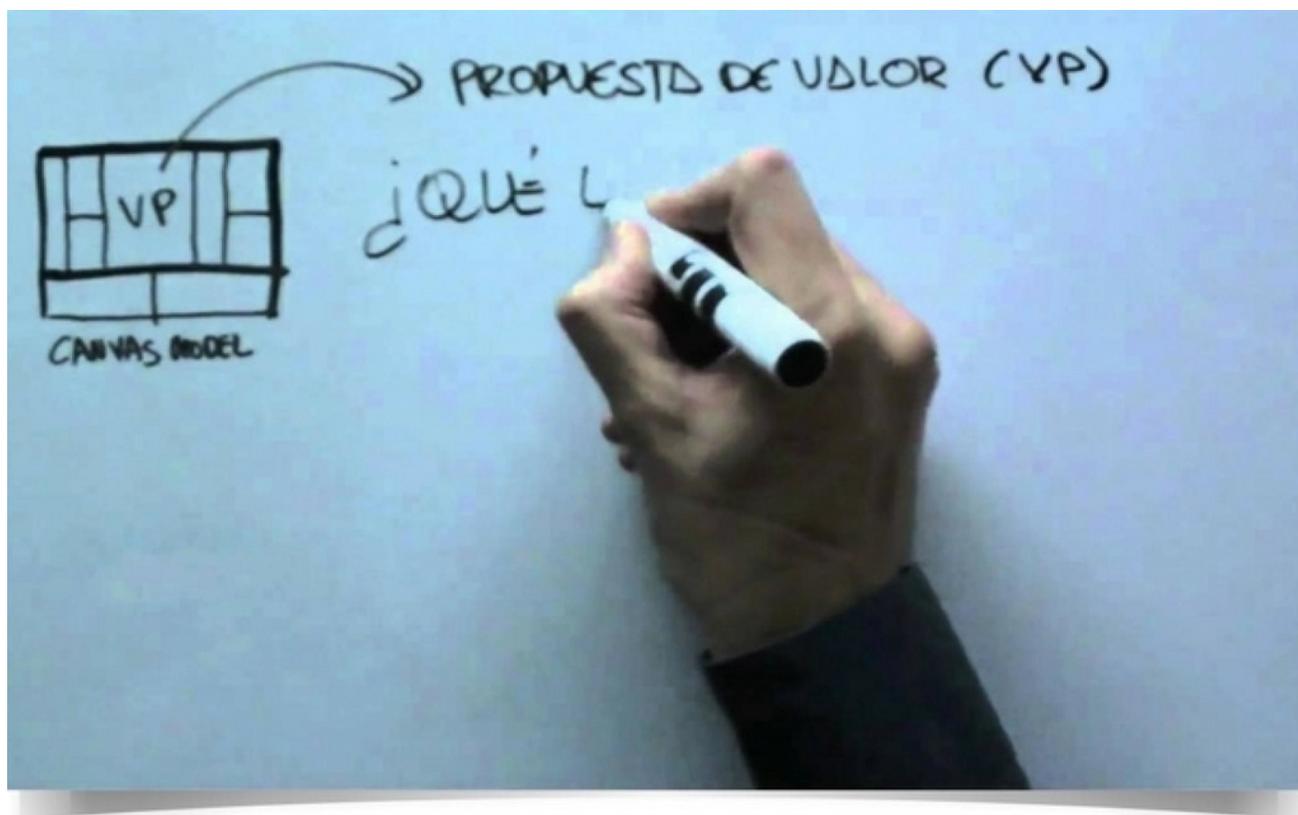
3. Reconocer el mercado.

Comprobar si existe un cliente que requiera y esté dispuesto a pagar por el producto o servicio, antes de desarrollarlo. Además, se debe identificar el perfil del consumidor o usuario para adaptar la idea a sus carencias.



4. Desarrollar la propuesta de valor.

La innovación es esencial, el emprendedor tiene que diferenciarse de lo existente en el mercado a través de principios como calidad, presentación, relación con los clientes, precio por los servicios o producción.



5. Considerar los recursos.

Reconocer el talento humano, materiales e infraestructura necesarios para realizar el producto o servicio. Luego, adquirir lo principal y realizar prototipos hasta alcanzar el producto o el servicio mínimo viable.



6. Validar.

La realización de pruebas a bajos costos permitirá confirmar que la idea es útil para el cliente. Se puede presentar una cantidad representativa del producto en bazares, ferias o tiendas, a fin de medir la receptividad. También es viable aplicar encuestas en línea mediante un blog o en redes sociales para cambiar los aspectos que el usuario o consumidor sugiera.



7. Definir la Inversión.

La estimación de los materiales y gastos que requieren para la puesta en marcha del ofrecimiento del servicio, permitirá evitar excesos. Los expertos recomiendan invertir prudentemente. Al principio los recursos financieros pueden obtenerse con la venta de un bien o el préstamo de un allegado.



8. Calcular.

Considerar los costos, sin evadir el valor del trabajo propio o variables como la inflación. Con esto se puede obtener un balance de ganancias y pérdidas para prevenir sorpresas.



9. Determinar la forma de venta.

Plantearse la vía en la que el servicio se ofrecerá al usuario. En el comienzo se puede emplear la venta directa y luego pensar en canales de información para alcanzar otros clientes.



10. Empezar por lo simple.

Esperar hasta disponer todos los implementos para lanzarse al mercado es un error. Una vez que se hayan implementado las pruebas, se puede arrancar para después crecer con los ingresos y experiencias iniciales que te ha entregado el servicio en plena operación.



11. Enfocarse.

Fijar metas específicas y cumplirlas según una planificación ayudará a desarrollar a propuesta por etapas. La visión del proyecto debe ser ambiciosa, pero no es apropiado cubrir más de lo que se pueda cumplir con eficiencia.



12. Organizarse.

Establecer los procesos del emprendimiento y cuando se ejecute cada tarea, anotar los tiempos para elaborar un manual operativo que incluya cronograma: la disciplina y constancia son garantes del éxito.



13. Consolidar el equipo.

Sumar personas apasionadas por el proyecto y con habilidades que cumplan sus requerimientos. Además, distribuir las responsabilidades contribuirá a que el emprendedor no se agote y pueda concentrarse en elaborar estrategias para la evolución del negocio.



14. Buscar asesoría.

La orientación y el acompañamiento experto en el área de la prestación de servicios -geolocalizado- del emprendimiento en el servicio al que apuntas pueden aplacar posibles fallas y generar ideas.



15. Forjar vínculos.

La búsqueda de socios favorecerá procesos como el suministro de materia prima, producción o distribución. También es positivo consolidar alianzas con otra empresa afín, en procura del crecimiento de ambas.



16. Reinvertir.

Los ingresos serán proporcionales al tiempo, constancia y esfuerzo. No obstante, es importante contar con un fondo de ahorro o destinar un porcentaje importante de las primeras ganancias para adquirir equipos y materiales que mejoren la propuesta, recuerda que los servicios crecerán en demanda.



17. Plan de negocios.

Identificar los aspectos del modelo CANVAS (propuestas de valor, actividades clave, recursos, costos, ingresos; canales, aliados, clientes), para conocer las necesidades, planificar y generar estrategias de crecimiento son sin duda el mapa a leer constantemente.



18. Financiamiento.

En función al plan de negocios y las variables del mercado, el emprendedor tendrá el promedio del capital requerido. Esta precisión produce confianza en los bancos al momento de solicitar un crédito.



19. Comunicar.

La conversación en las redes sociales (Instagram, Facebook y Twitter), permite acercarse a los clientes de forma creativa y a cero costos. Muestra tus servicios en acción, tu personal, tu oficina, las operaciones en plena marcha, eso te da credibilidad.



20. Competir.

Los concursos, ferias y exposiciones ayudan a ratificar la propuesta con expertos. Y son claves para la formación, conexiones y exposición mediática, sin contar que son un medio para ver que hacen tu competencia.



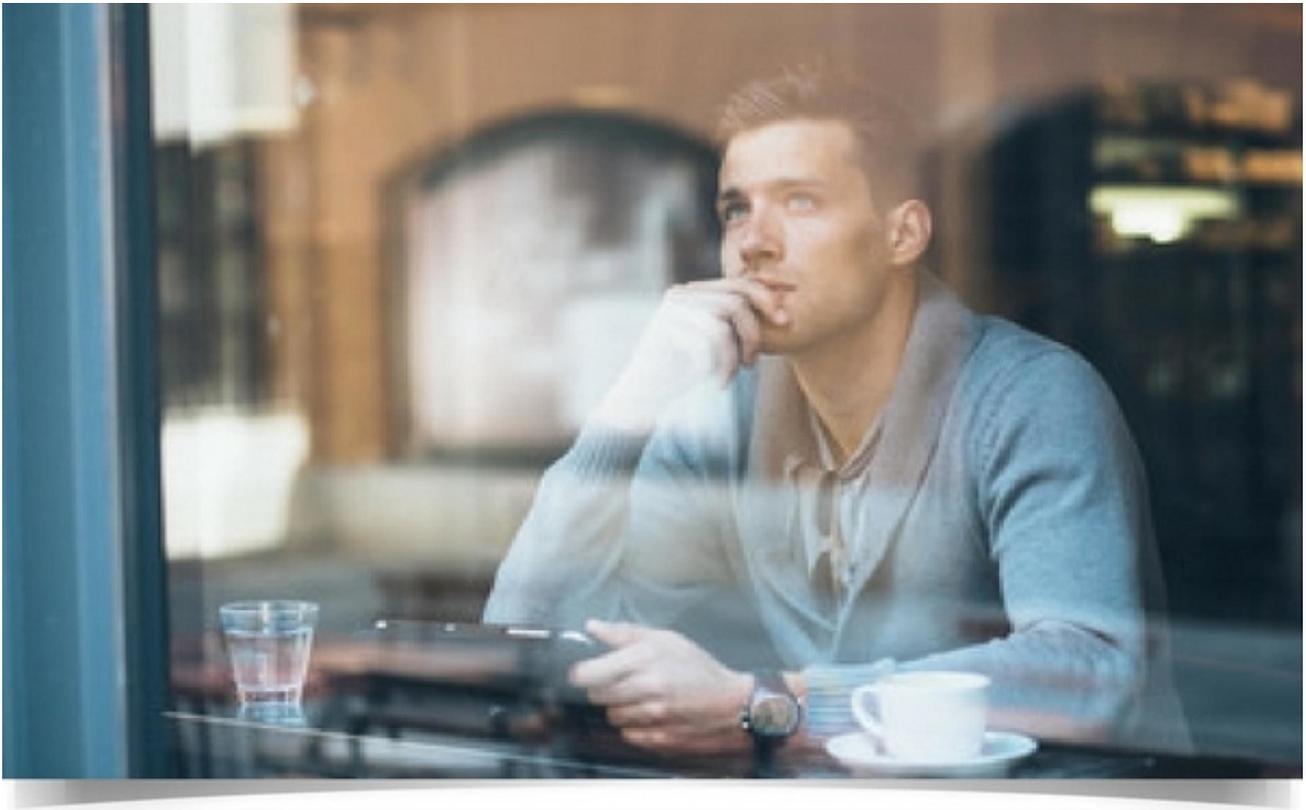
21. Evaluar.

La observación y el análisis deben ser constantes para conocer si se han cumplido las metas. De no ser así, lo mejor es aprender de los fracasos y saber lo que influyó negativamente.



22. Paciencia.

Los logros se forjan por periodos, no se trata de crecer abruptamente. Obsesionarse con el éxito es un error, el emprendedor debe disfrutar el camino. Todos necesitan de los servicios que ofreces, es cuestión de revisar cómo van tus expectativas versus las llamadas de los clientes.



23. Decidir.

Es sabio tomar determinaciones radicales cuando haya pérdidas. Ante un mal escenario, visualiza otras opciones en el mercado. No se trata de cambiar de negocio, se trata de acomodar tu propuesta de valor a los servicios que requieren tus clientes.



24. Equiparse.

El crecimiento y desarrollo son valores clave para el emprendimiento. Para alcanzarlos, es necesario optimizar recursos, materiales e infraestructura, de lo contrario tarde o temprano serás uno más de la fila y tú potencial cliente lo sabrá.



25. Formación.

Son cruciales los cursos de liderazgo, planificación, mercadeo, etc. Sobre todo en áreas de servicios donde constantemente hay cambios de formas, técnicas, equipamiento en actualización y tus colaboradores deben ser los primeros en enterarse de estos avances.



26. Mantener la autenticidad.

El análisis del mercado y de la competencia es vital para que la propuesta no pierda vigencia, y se modifique según las necesidades del cliente y la aparición de otros proyectos similares. Es algo que si nos permites lo podemos decir en primera persona ya que el Grupo Facility Latam nació y crece con personalidad propia.



27. Diversificar.

La incorporación de líneas de negocio o sub-proyectos son buenas opciones de crecimiento, siempre que estén vinculadas al concepto del emprendimiento y no comprometan su calidad.



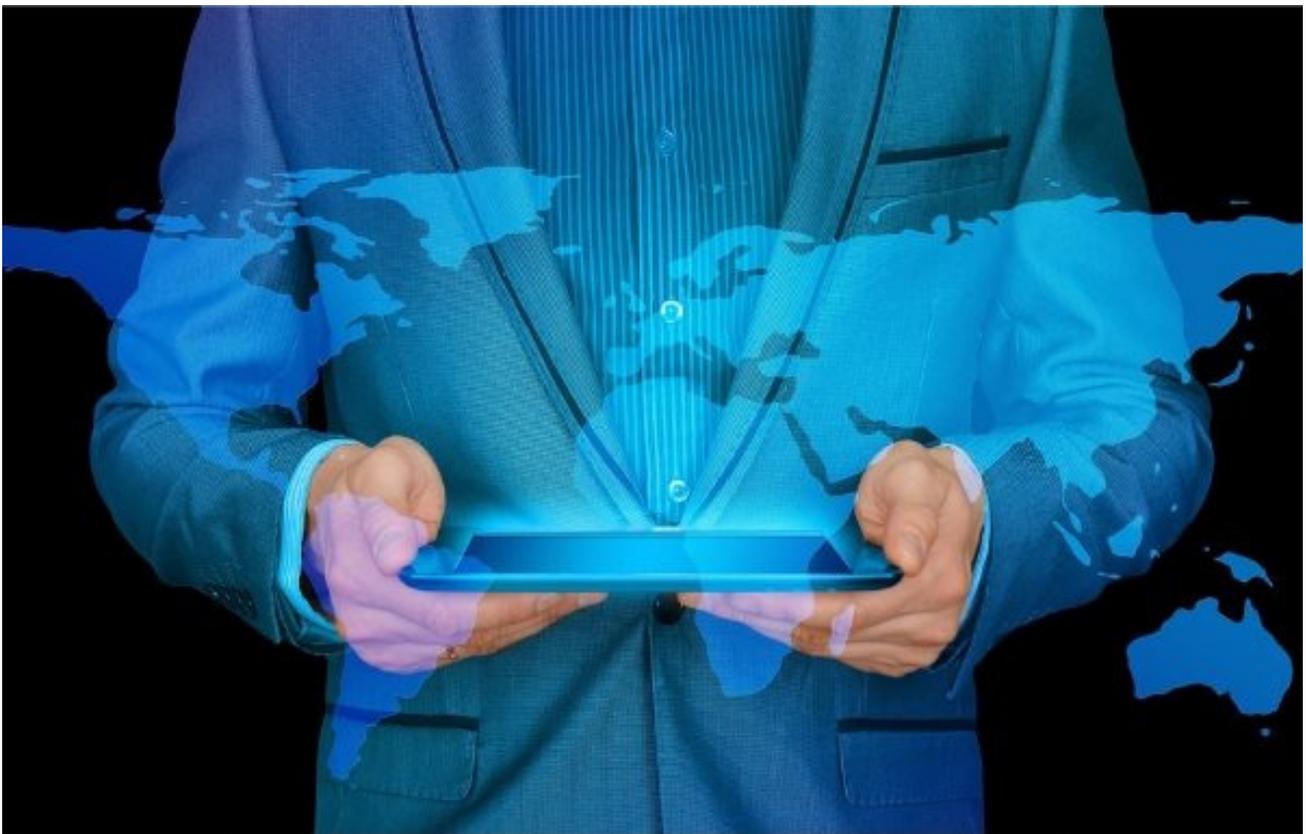
28. Crecer.

El aumento de la oferta puede hacer que la demanda ascienda. Antes hay que evaluar si es posible mantener la calidad y las bondades del servicio.



29. Expandir horizontes.

Evaluar si la propuesta puede calar en otros países, el mercado internacional es una gran opción para progresar. No por crear una empresa de servicios ésta no se puede ser internacionalizar, todo lo contrario, es una de las más amplias fuentes de negocios a exportar.



30. Convertirse en aliado.

La competencia no es el enemigo, un emprendimiento puede aportar a otros proyectos. Con estos vínculos es posible que surjan soluciones y nuevos enfoques que enriquezcan ambos negocios o iniciativas.





Busca las ideas: la mayor fuente está en tu mente.

Ya tienes claro principios que puedes implementar en el mundo de los servicios y eso es fantástico.

Esta lista a modo de guía que te hemos dado es una muestra de nuestro recorrido, ahora con tus ideas propias emprende hacia un mundo de oportunidades y de aprendizaje, además lleno de muchas satisfacciones, al ver que tu proyecto está naciendo.

Facility Latam

Por último, queremos decirte que si la guía te ha parecido útil, lo compartas a través de las redes sociales para que así pueda ayudar a cuanta más gente mejor. Del mismo modo, nos gustaría que si has tomado acción nos escribas a info@facilitylatam.com para compartir experiencias.

Hora de ponerte manos a la obra con tu proyecto de servicios para alcanzar los éxitos que anhelas y vivir la vida que sueñas. ¡Vamos adelante!



VER A FACILITY LATAM EN LAS REDES SOCIALES >>

BLOG >>

HERRAMIENTAS >>

TIENDA>>

www.facilitylatam.com