

10 Pasos para Arrancar Su Empresa Exitosa...con Menos Dinero que Nunca.

por Juan Chaparro
2010 © Copyrights [JuanChaparro](http://JuanChaparro.com)

- + Me mudé a E.U. hace 7 años buscando el Sueño Americano....pero no me convenció...así que lo renombré el [Sueño Latinoamericano](#).
- + Intenté negocios de multinivel, importaciones, venta directa..etc, nada funcionó.
- + Empezamos junto a mi esposa (a los 22 años) una compañía de limpieza por error...ahora conocida como [Gmaids.com](#). Hace 5 años, sin \$, sin conocimiento, sin apoyo...pero con un sueño. Ahora amo esta compañía.

1. Comience con un Destino en Mente.

+ Haga un plan de vida antes que buscar dinero de inversionistas. ([descargue plantilla](#))

- Olvídense de empezar empresa porque "es que da mucha plata".

+ Haga un Lista de Sueños - *defina Ser, Hacer y Tener.* ([descargue plantilla](#))

2. Desarrolle la Mente de Emprendedor.

- + **Imparable** - *no se va a dejar detener por nada.*
- + **Financiera** - *entienda como funciona el juego del dinero y los bancos .*
- + **Disciplina** - *tenga hábitos de éxito y cúmplalos.*
- + **Cuerpo/Mente Sana** - *lo que entra en su cuerpo determina el desempeño de su mente .*

3. Desarrolle estas Habilidades de Emprendedor.

- 1. Balance** - *en áreas mentales, espiritual, financiera, física, relaciones .*
- 2. Tratar con Personas** - *libro recomendado:*
[Como Ganar Amigos E Influir Sobre Las Personas](#)
- 3. Finanzas** - *no persiga el dinero...deje que el dinero lo persiga a ud. Entienda estados fin.*

4. Seleccione Modelo de Negocio.

- 1. En Casa** - *la forma mas sencilla/económica*
- 2. Online** - *mi favorito por costos y libertad*
- 3. Manufactura** - *intenso en capital y recursos*
- 4. Distribución** - *excelente si sabe vender*
- 5. Licenciar productos** - *si ud. puede inventar esto es super rentable.*
- 6. Franquicias** - *si admira una marca y tiene el capital.*
- 7. Retail** - *una locación/frente de su cliente.*

5. Seleccionando el Mercado y qué Vender.

- + Seleccione un mercado del cual ud. mismo es parte.
- + Haga una lista de sus hobbies, pasiones y vea cual es el tema que a ud. le encanta hablar, pensar, investigar más que todos.
- + Haga una prueba usando [Google Adwords](#) para ver si hay respuesta del mercado antes de gastar una fortuna.

6. Nombre su Compañía Correctamente.

1. Corto - *Audi, Apple, Gmaids*
2. Simple - *Amazon, Puma*
3. Sugerir Categoría - *Home Depot, DrugDepot.com*
4. Único - *Lexus, Google*
5. Rimar - Coca-Cola , Dirt-Devil
6. Fácil de pronunciar & oír - *Dell, Pepsi*
7. Escandaloso - *DieHard, Monster.com*
8. Global - *Colgate, Coca-Cola*
9. Registro de marca - *TM y despues ®*
10. Consiga el .com - *realmente tiene una marca*
([descargue plantilla](#))

7. El Dinero

- 1. Autosuficiente** - *la mejor opción, sin préstamos, ni inversionistas...su propio dinero.*
- 2. Deuda-Financiación** - *bancos e instituciones...le prestan a gente que no necesita (que curioso :)*
- 3. Familia/Amigos** - *buena opción si confía y conoce bien su familiar.*
- 4. Ángeles** - *muy buena opción si conoce a uno y además ellos aportan experiencia y contactos.*
- 5. Factoraje** - *buena opción...pero costosa.*
- 6. Capitalistas (VC's)** - *para negocios establecidos y de super rápido crecimiento*

8. Las Herramientas para Operar.

1. Operaciones:

Comunicaciones/Calendarios - [Google Apps](#),
[Basecamp](#)

2. Contabilidad & Finanzas:

[Quickbooks online](#) - *es un contador virtual*

3. Mercadeo & CRM:

[Highrise](#), [Mailchimp](#), [Wufoo](#)

Recomendados: *MacBook, iPhone, MajicJack, Jott*

9. Escoga un Equipo

- 1. Empleados/Contratistas** - *contrate solo aquellos que acepten hacer su trabajo como esta descrito (manual) y esten comprometidos al 100%.*
- 2. Mentores** - *siempre alguien ya ha hecho lo que ud. quiere hacer...tenga un mentor en su vida y empresa.*
- 3. Provedores** - *trabaje con aquellos que estan comprometidos a estar al mismo nivel de calidad.*
- 4. Asesores** - *contrate personas que le dan un conocimiento especifico a su empresa.*

10. Promoción & Mercadeo

- 1. Defina Mercado** - *conozca exactamente a quien quiere llegar...por edad, locación, gustos, entre más sepa ud. de ellos mejor.*
- 2. No gaste en publicidad** - *en cambio cree una comunidad de personas que "aman" su producto ...esto va acompañado de cumplir con la promesa de su marca.*
- 3. Haga a sus Clientes parte de su Equipo** - *aproveche las tendencias como [crowdsourcing](#) y la [democratización de la innovación.](#)*

Inversionistas de E.U para su Idea.

Y Combinator & Techstars - *inversionistas que dan desde \$11K a \$20K para arrancar su empresa en el area de tecnología...ellos se quedan con el 5-7%.*

Como recibir el Dinero:

- 1. Tener sus idea clara y definida.*
- 2. Aplicar en sus websites (Marzo 3, 2010).*
- 3. Viaje a E.U por unos meses.*

*Traducciones oficiales para las aplicaciones con Karen puede escribirle a **klaspina@odesk.com***

3 Errores Mas Grandes

1. No crear una base de datos con información al detalle de cada uno de sus clientes y actualizarla día a día. Use [highrise](#) o [trackvia](#).
2. No tener claridad total y absoluta de como esa empresa va a funcionar para generar ganancias.
3. Comenzar una empresa donde usted lo hace todo y nada funciona sin usted.

¿Preguntas? Alguna Opinión.

**¿Quiere una copia de
esta presentacion?**

Escribame y se la envio:

www.juanchaparro.com/contacto