



¿Qué Tipo De Negocio
Quieres Tener?

www.dianaruby.com

Qué Tipo De Negocio Quieres Tener?

Si no sabes para dónde vas o que tipo de negocio quieres tener, es como ir caminando en el desierto sin agua, sin mapa y sin brújula.

Puedes caminar y caminar sin llegar a ningún lado.

Para ayudarte a contestar esta pregunta, lo más importante es empezar a pensar en cuanto dinero quieres ganar, cuanto tiempo tienes para dedicar y cuantas ganas le vas a dar a este negocio todos los días. Si, dije todos los días.

También es importante pensar en la responsabilidad y puntualidad que se requiere de un dueño de negocio y cómo te va a cambiar el resto de tu vida.

¿Quién eres o quién quieres ser?

Escoge uno de los dos:

A

Tengo un talento que le vendo a la gente. Soy yo sola.

Ejemplos:

Estilista, Diseñadora, Fotógrafa,
Entrenadora, Maestra de Yoga

B

Quiero un negocio pequeño que vende algún producto o servicio.

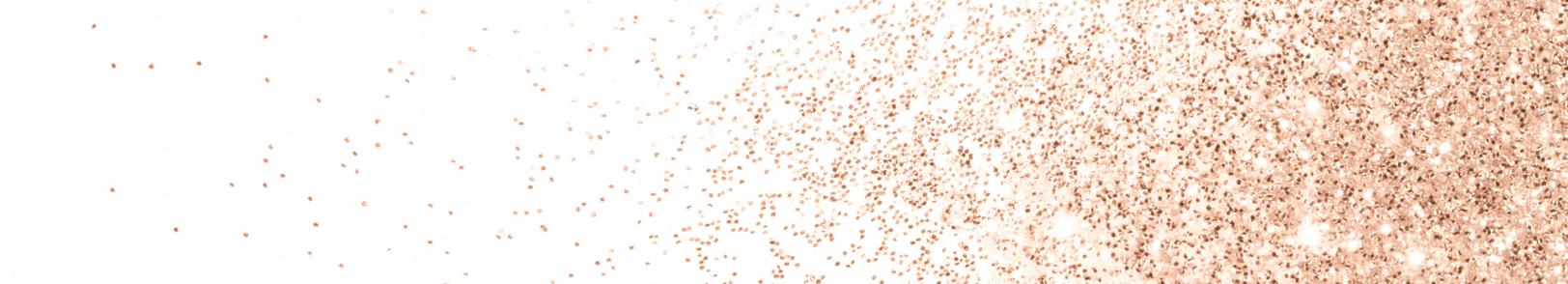
Ejemplos:

Dentista, Tienda de Ropa,
Dueña de Restaurante

Al entender la diferencia de estos dos tipos de persona te das una idea para saber en lo que te tienes que enfocar.

También te ayuda a saber cómo puede afectar tus logros y tu vida.

Es poner el primer puntito en el mapa, tu brújula.



El tener en cuenta que tan grande quieres que sea tu negocio, si quieres trabajar sola o tener empleados y saber cuánto quieres ganar, pone en expectativa los pasos que tienes que dar, el tiempo que tienes que dedicar y realmente cuanta pasión tienes para llegar a esta meta y llegar a tu destino.

Algo importante sobre ser dueña de un negocio:

- Tienes que dar el 100% o más si se puede.
- Tienes que dejar de ser una aficionada y convertirte en una experta.
- Tienes que tener entusiasmo. Darle toda tu atención, amor y respeto a lo que has escogido hacer. Dónde estés y con quién estés.

Tal vez te digas no es para tanto, o te preguntes ¿Por qué? Aquí esta la razón:

El tiempo que inviertas y el valor que le des, va a ser el resultado que tengas. Si solo le dedicas 10% sólo recibirás 10%. **Lo que des, recibes.**

Es como cualquier relación. Si no le das tiempo y valor tiene mas posibilidades de fracaso.

Piensa en esta aventura como una relación que tienes que mimar, darle atención, darle tiempo y estar presente.

Todos los resultados que salgan de este negocio van a ser fruto de cuanta atención le des, y cuanto tiempo decidas invertir.

Piénsalo cómo un jardín al que tienes que atender, dar y cuidar, para que este saludable y de flores.



Pon Tu Visión En Acción

Un negocio requiere tomar acción incómoda. Te va a tocar hacer cosas a las que no estas acostumbrada, que no conoces y que te hagan dudar de ti misma.

Pero, nuestro nivel más alto siempre esta al otro lado.

Vas a tener que decirle si a las cosas que te pongan incómoda.

Cualquier negocio exitoso empezó con alguien que esta en el mismo lugar que tú. Pero, esta persona decidió tomar esa acción incomoda para poder crecer.

Ahora, no te digo estas cosas para asustarte o llenarte de dudas.

Te las digo para prepararte para lo que viene y para guiarte hacia tu destino.

Lo más importante que necesitas para empezar un negocio, es empezar con el fin en mente.

Piensa que quieres lograr con este negocio, a quien quieres ayudar y qué valor les vas a dar a tus clientes.

¿Quieres un negocio tipo A o tipo B?

Cuando piensas en tus clientes ¿Cómo se ven? ¿Qué problemas les estas solucionando?
¿Cómo les puede mejor la vida tu producto o servicio? ¿Les estas ahorrando tiempo o dinero?
¿Por qué van a comprar de ti en lugar de alguien más?

Empieza con una lluvia de ideas y escribe todas las cosas que se te vengan en mente. No borres, no edites, no pienses en lo que van a decir los demás, solo escribe para que empieces a entender hacia donde vas.

*La duda es la señal para seguir adelante,
para seguir empujando*