

# 10

IDEAS DE INVERSIÓN

TÉCNICAS DE STEVE JOBS PARA

# INCREMENTAR TUS VENTAS

Paso a paso

A través de estos consejos podrás aumentar tus ventas en línea de forma fácil generando una comunidad que promoverá tu marca, aumentando tus seguidores y tus ventas.

Aplica estas técnicas para generar una marca, una comunidad, un producto diferenciado



**“ Puedes usar tu conocimiento para transmitir la energía a tus empleados y así fomentar la innovación y creatividad, todos los procesos se pueden optimizar y reinventar. ”**

#1

## Hacer lo que te apasiona



Si no reinventas y optimizas tus procesos constantemente, perderás visibilidad, mercado y oportunidades, no olvides que la competencia si lo hará.

Recuerda:

"Antes vender era una técnica, ahora es una ciencia"

Jurgen Klaric

Docente, escritor, e investigador estadounidense en neuromarketing y neuro-innovación.

No te olvides de:

Dedicarte a lo que te apasiona, marca la diferencia, no dejes que otros te digan que hacer, decídete a cambiar el futuro haciendo lo que te apasiona.

#2

## Seguir a tu intuición



El camino, el futuro no está escrito, no se visualiza, se escribe, se crea, algunos dicen que Steve Jobs predijo el futuro y la verdad es otra, él fue mucho más allá, él creó el futuro.

Debes crear el futuro de tu empresa, existirán muchas piedras en el camino que te ayudarán a crear un futuro más prometedor y con menos probabilidad de fracaso en el futuro, por algo existen.

Recuerda:

- La persona que conoce más del negocio eres tú.
- Las estrategias comunes las hacen todos, debes lograr tener estrategias que te diferencien de la competencia.
- Investiga, capacítate, todos los días aprende algo nuevo, lee, mira videos, observa tu competencia similares en otros países, no dejes de aprender e innovar.

#3

## Investigar, observar, aprender



"El verdadero éxito tras una batalla es ganar la batalla antes de comenzarla". Es una de las grandes lecciones del libro de El Arte de la Guerra de Sun Tzu, un famoso estratega militar chino. La base de estas lecciones es investigar, observar y aprender.

Debes Investigar a tu competencia, observar sus movimientos actuales y futuros, con ello podrás aprender para reinventar y mejorar las acciones de tu negocio pensando en un futuro lo que podría hacer tu competencia.

No olvides investigar, observar y aprender de tus victorias y fracasos.

Una vez hallas aprendido de la competencia y de tu negocio podrás estar un paso delante de ellos construyendo una estrategia para generar valor

Técnica para conocer cómo generar valor:

- Crea una matriz con tu competencia, sus fortalezas y debilidades, encontrarás que hace cada una, en que es buena y que es mala, también conocerás en donde estás y podrás reinventar capturando más clientes.

#4

## Estar con los mejores



Va más allá de tener el personal más capacitado, de hecho las empresas en países desarrollados están optando por contratar personas más creativas que personas con estudios especializados ya que las empresas deben innovar y un cartón no es garantía de creatividad e innovación.

Estar con los mejores consiste en cómo detectar el talento y potenciarlo en las personas que tienes a tu alcance, es muy probable que no tengas los recursos para contratar al mejor del mundo para un cargo de tu empresa. Lo que si puedes hacer es estar con las personas que con un poco de ayuda te ayuden a crecer tu negocio y cambiar el mundo.

Para detectar talento en tu empresa:

1. Observa quienes hacen más de la cuenta, investigan, profundizan, proponen ideas.
2. Olvida los títulos, las mejores pueden venir de quien conoce lo que hace muy bien, no de alguien con muchos títulos.
3. Aprende de todos, a veces las mejores ideas vienen de donde menos imaginas.

#5

## Arriesgar por tu idea



Dicen que el que no arriesga no gana, es verdad, y también puede perder todo, por ello debes tener precaución con las acciones que realices. No hay forma de eliminar totalmente el riesgo.

Recuerda que de tus acciones dependen el salario de algunas familias, no está en juego solo tu salario.

Lo que sí puedes hacer es reducir el riesgo, te mostramos algunas técnicas y formas de reducir el riesgo en las acciones que planees tomar y así reducir el riesgo de pérdidas mientras aumentas la probabilidad de éxito de tu negocio.

Para reducir el riesgo del fracaso:

1. Da a conocer tu idea, recoge diferentes puntos de vista, pide que sean sinceros con su respuesta.
2. Haz encuestas, mediante una llamada a un cliente actual o futuro sobre tu nuevo producto o servicio. Te sorprenderá la retroalimentación de tu futuro cliente.
3. Haz pruebas piloto o crea un MVP (Producto Mínimo Viable) usa poca inversión para validar si tu nuevo producto o servicio tendrá éxito.

#6

## Seduces a tus empleados



En buen sentido claro está, motívalos, piensa en ellos como unos niños pequeños, puedes darles ordenes y las realizarán como cualquier persona, hacer lo que hacen muchas empresas, o puedes motivarlos para que reinventen cada sección de tu negocio, tus clientes notarán la diferencia y te preferirán como comprador por la confianza que les generas desde las diferentes áreas de tu negocio.

Técnicas para motivar a tus empleados:

1. Sé un líder, haz que te sigan, que quieran ser como tu, apoyarte, contárgales tu sueño de la empresa, motívalos, coméntales que pueden ganar, un ascenso, dirigir más personas, aumentar salario, llegar a otros países, darles más tiempo libre. Tú conoces tu empresa, debes conocer cómo motivarlos.
2. Si lo crees conveniente y es posible dales una tarde libre, un día libre, cambiarán la forma en que te ven de jefe, a líder.
3. Invierte en ellos más que el salario, una vez al mes organicen una actividad de integración, como jugar bolos, almorzar en un lugar especial, salir a bailar, entre otros.



#7

## Mantén una plantilla reducida y una relación cercana con tus empleados



Dirigir tu negocio no es fácil, debes ser capaz de usar correctamente tus recursos. Es mejor pocos recursos de calidad que muchos de baja calidad ya que los pocos de calidad son los que generarán valor en tu empresa y te harán diferenciarte del resto del mercado.

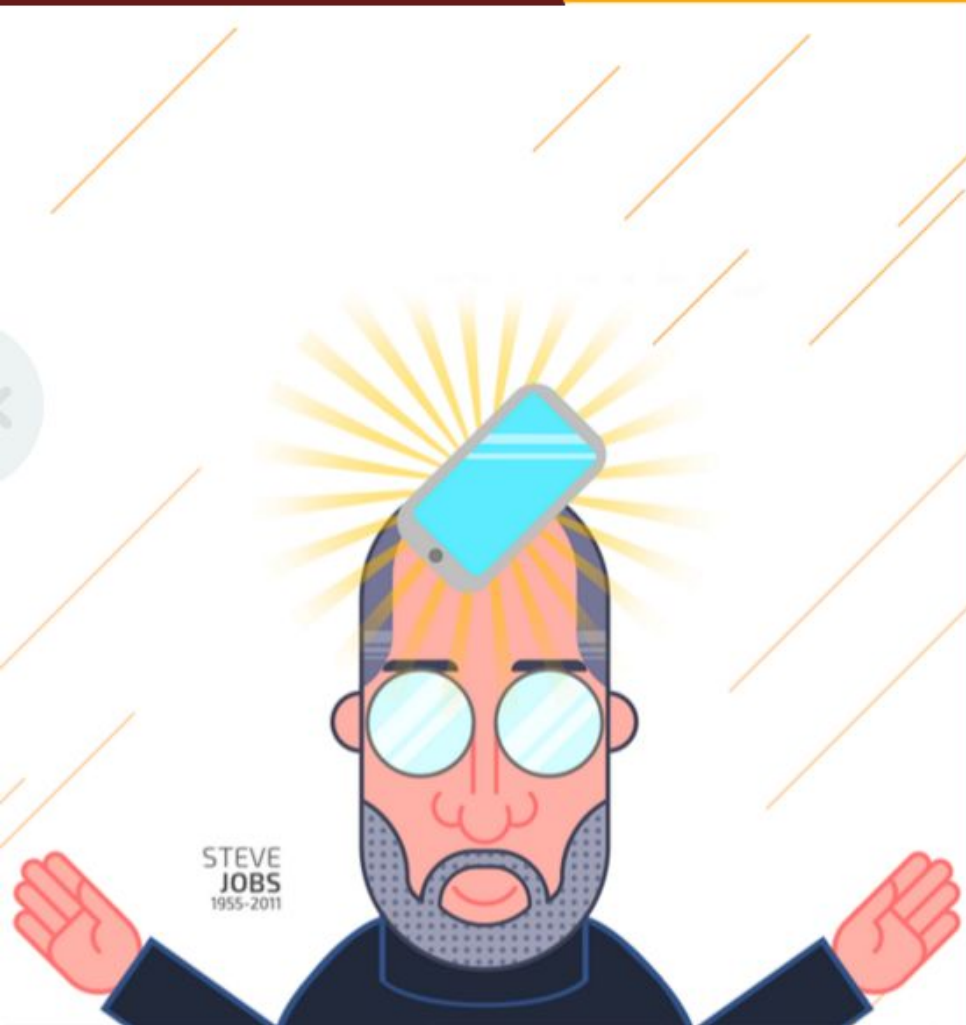
El tener pocos recursos de calidad te permitirá estar más pendiente del equipo y motivarlos por innovar y crecer.

No siempre tendrás los mejores recursos, posiblemente no los tengas ahora, así que es hora de obtener el potencial de tus empleados:

1. **Motivar:** déjalos investigar, mejorar procesos, si hacen los que les gusta y los autorizas para mejorar poco a poco los procesos e innovar hacia los clientes estarás generando valor, innovando, reinventando.
2. **Capacitar:** para mejorar como empleados, directores o lo que sean debes impulsarlos a investigar, puedes recomendarles cursos que conozcas, noticias, videos, casos de éxito, entre otros y motivarlos a que mejoren, puedes asignarles x horas a la semana a que investiguen e innoven, solicita un reporte y te sorprenderás de los resultados.

#8

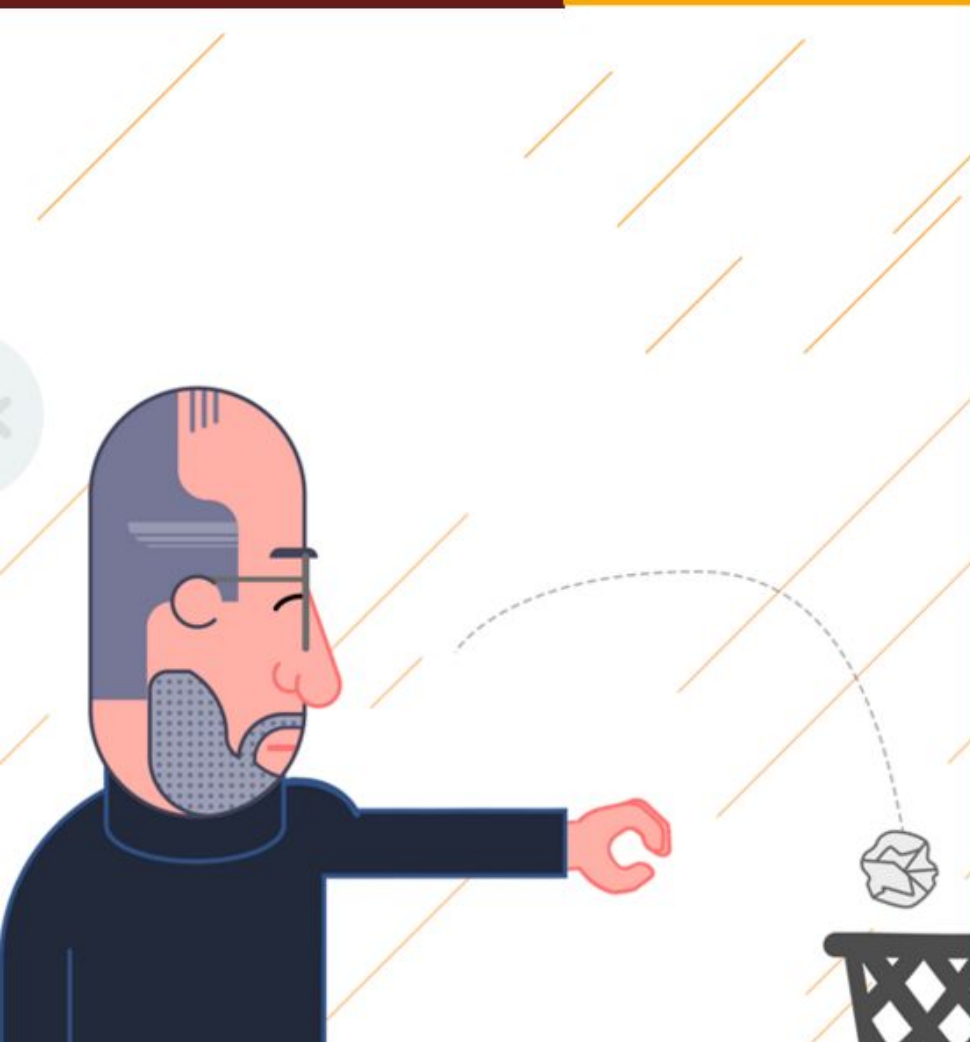
## La calidad como religión



La calidad, la perfección, los detalles son lo que te harán diferente, te permitirán crecer y posicionarte como una marca única, de calidad, por la cuál los usuarios están dispuestos a pagar un valor por tus productos o servicios evitando bajar los precios logrando vender más y generando más ganancias.

Para mejorar la calidad en tu negocio:

1. Lista todos tus procesos.
2. Especifica cada etapa de los procesos.
3. Revisa donde se gasta más tiempo del normal.
4. Revisa que factores se pueden optimizar



El fracaso es necesario, imagina que en tu primer acercamiento al mundo de los negocios llega un millonario y te dice te daré millones para tu proyecto. ¿Te imaginas todos los millones que perderías fallando en temas que no tenías experiencia? Temas como marketing, social media, relación con clientes, ventas, tus diferenciales, entre otros.

El fracaso te prepara y si lo asumes correctamente podrás aprender de este para potenciar tu empresa, te entregamos casos prácticos para conocer cómo el fracaso puede ayudar en tu empresa a través de nuestro ebook.

Casos prácticos:

1. Fallar permite conocer tus errores y mejorarlos, mejoras tu servicio y tu atención a los clientes.
2. Fallar y mejorar permite estar un paso delante, podrás crecer con menor posibilidad de ciertos errores.
3. Prever situaciones críticas, el haber fallado te permitirá ver riesgos antes de que ocurran y en caso de que ocurran minimizarlos mucho más rápido.

#10

## El momento es ahora



Si esperas hoy, esperarás mañana también, no des más esperas, el momento de actuar es ahora, organízate, planifica, hay personas que han dedicado mucho tiempo a crear programas de optimizar el tiempo y los proyectos, es muy fácil.

Herramientas para gestionar proyectos:

- Trello: Tableros colaborativos por proyectos.  
<https://trello.com/>

Recursos para innovar y emprender:

- Ideas de Inversión:  
<http://ideasinversion.com/>

- Emprende Negocios:  
<http://www.emprendenegocios.co/>

Imágenes Libres de Derechos:

<https://stocksnap.io/>  
<http://www.freedigitalphotos.net/>  
<https://unsplash.com/>  
<http://gratisography.com/>

## Ideas de Inversión

**“ La innovación es lo que distingue a un líder de los demás ”**

-Steve Jobs

