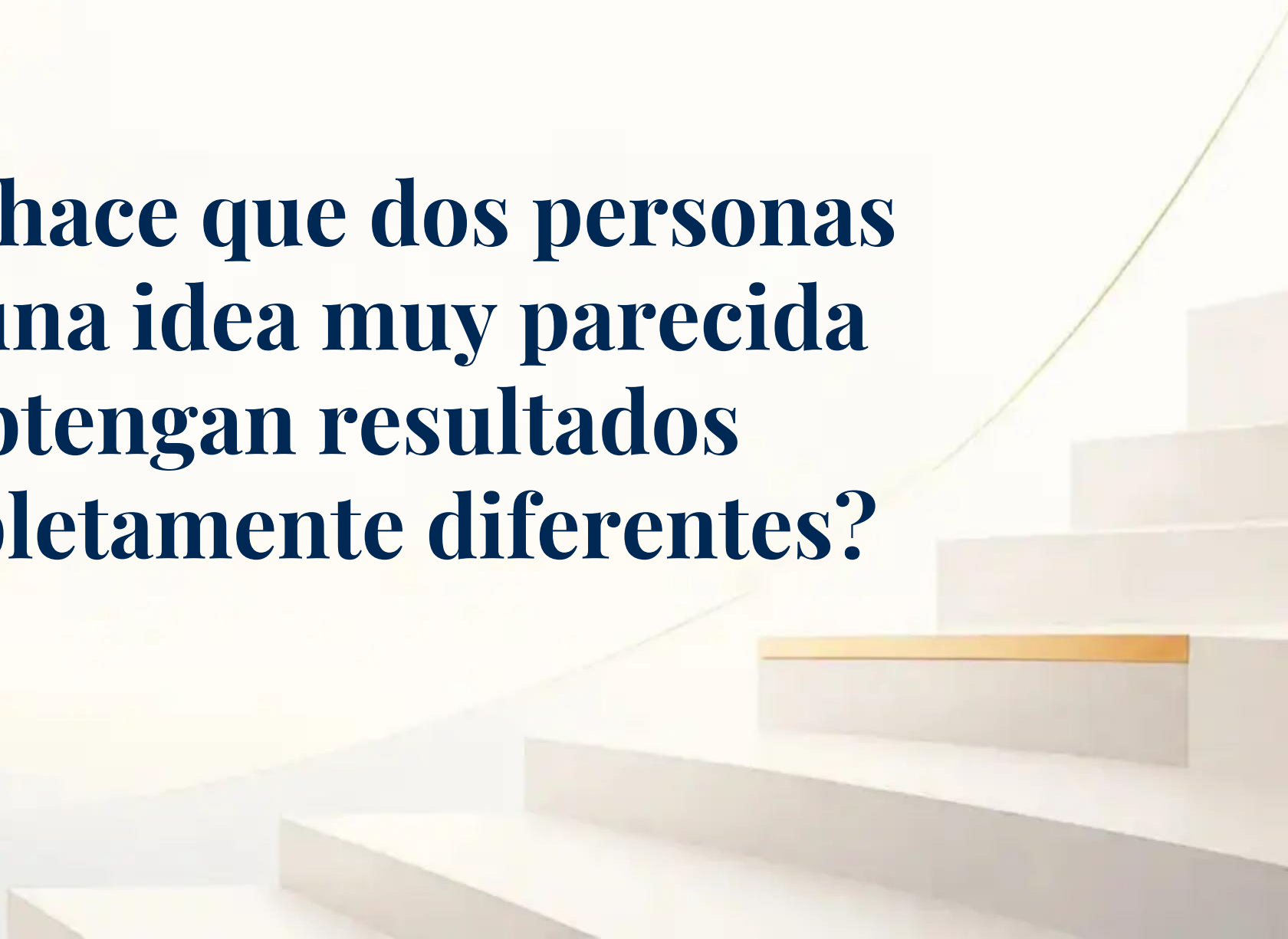


De Emprendedor a Empresario

La Escalera del Crecimiento Empresarial



**¿Qué hace que dos personas
con una idea muy parecida
obtengan resultados
completamente diferentes?**



Diagnóstico de tu negocio

Herramienta para descubrir la situación actual de la empresa/emprendimiento e identificar con precisión el siguiente paso
Necesario para avanzar en la escalera del crecimiento.



Escanea para realizar
tu diagnóstico



**¿Qué hace que un negocio
logre crecer
y otro se quede
estancado?**



La Escalera del Crecimiento Empresarial



El objetivo de hoy no es subir toda la escalera.

**Es descubrir cuál es
el siguiente escalón
que te corresponde subir.**



“La empresa solo puede subir hasta el escalón que su empresario está preparado para subir.”



Hoy, cuando te vayas a ir, habrás respondido estas preguntas:

1.



¿En qué escalón estoy hoy?

2.



¿Qué habilidad necesito
desarrollar para subir al siguiente?

3.



¿Qué decisión voy a tomar
esta semana para empezar a avanzar?

Escalón 1



Tengo una idea

*La primera decisión que transforma un sueño
en un negocio*

La habilidad que hará crecer a mi empresa

Iniciativa es.....

Es la capacidad de actuar, incluso cuando todavía existen dudas.

No significa no tener miedo.

Significa que el miedo deja de decidir por ti.

¿Por qué es importante la iniciativa?

Porque las oportunidades rara vez llegan cuando te sientes completamente preparado.

Quien espera demasiado, generalmente llega tarde.

En cambio, quien actúa, aprende, mejora y avanza.

¿Cómo puedes fortalecer esta habilidad?

✓ Cambia el "algún día" por una fecha.

✓ Da un paso pequeño cada semana.

✓ Recuerda que avanzar imperfectamente siempre será mejor que esperar perfectamente.

PROMPT RECOMENDADO

Actúa como consultor especializado en emprendimiento. Mi negocio consiste en _____. Ayúdame a descubrir cuál es el verdadero problema que resuelve mi negocio y qué necesidad práctica o emocional estoy solucionando para mis clientes. Antes de responder, hazme las preguntas necesarias para comprender mejor mi idea.

RESPONDE ESTA PREGUNTA:

¿Qué decisión has estado aplazando por miedo o por esperar el momento perfecto?

Escalón 2

Empiezo a vender

La primera venta no valida tu negocio.

Valida tu decisión de emprender.

La habilidad que hará crecer a mi empresa

Valentía es.....

Es la capacidad de actuar a pesar del miedo al rechazo, al error o a la incertidumbre.

La valentía no consiste en no sentir miedo.

Consiste en no permitir que el miedo tome las decisiones por ti.

¿Por qué es importante la valentía?

Porque ningún negocio crece si nadie conoce lo que ofrece.

Cada vez que hablas de tu producto, haces una cotización o respondes una inquietud, estás creando una oportunidad.

La venta es una conversación, no una confrontación.

¿Cómo puedes fortalecer esta habilidad?

✓ Habla de tu negocio todos los días.

✓ Haz preguntas antes de ofrecer soluciones.

✓ Recuerda que un "no" no te rechaza a ti; simplemente significa que esa persona aún no encontró el valor de tu propuesta o no era el momento adecuado.

PROMPT RECOMENDADO

Actúa como un cliente potencial muy exigente. Mi negocio vende _____ a _____.

Hazme diez preguntas difíciles que un cliente podría hacer antes de comprar. Después analiza mis respuestas, identifica oportunidades de mejora y dame recomendaciones para comunicar mejor el valor de mi producto o servicio.

RESPONDE ESTA PREGUNTA:

¿Qué miedo aparece cuando tengo que ofrecer mi producto o servicio?

Escalón 3

Organizo mi negocio

Crecer no depende de trabajar más.

Depende de tomar mejores decisiones.

La habilidad que hará crecer a mi empresa

Disciplina es.....

**La capacidad de hacer de manera constante aquello que ayuda a tu negocio a crecer,
incluso cuando nadie te lo exige.**

La disciplina no consiste en trabajar más horas.

Consiste en crear hábitos que te permitan tomar mejores decisiones.

¿Por qué es importante la disciplina?

Porque un negocio no crece gracias a un gran día de ventas.

Crece gracias a los pequeños hábitos que repites cada semana.

Registrar... Revisar... Analizar... Mejorar.

Eso también es emprender.

¿Cómo puedes fortalecer esta habilidad?

✓ Reserva un momento fijo cada semana para revisar tu negocio.

✓ Registra tus ventas y gastos de manera constante.

✓ Toma decisiones basadas en información, no únicamente en percepciones.

PROMPT RECOMENDADO

Actúa como mentor de pequeños negocios. Mi negocio vende _____. Ayúdame a identificar qué información debo registrar cada semana para tomar mejores decisiones. Explícame por qué cada dato es importante y proponme un formato sencillo que pueda utilizar, sin conocimientos técnicos. Antes de responder, hazme las preguntas necesarias para entender cómo administro hoy mi negocio.

RESPONDE ESTA PREGUNTA:

¿Qué acciones voy a empezar a realizar a diario, para lograr la sostenibilidad de mi emprendimiento?

Escalón 4

Conozco profundamente a mis clientes

*Las empresas que más crecen no son las que más hablan.
Son las que mejor escuchan.*

La habilidad que hará crecer a mi empresa

Empatía es.....

Es la capacidad de comprender las necesidades, expectativas y emociones de tus clientes para ofrecerles una mejor experiencia.

¿Por qué es importante la empatía?

Porque los clientes vuelven cuando se sienten comprendidos.

Y un cliente que vuelve vale mucho más que un cliente que compra una sola vez.

¿Cómo puedes fortalecer esta habilidad?

- ✓ Escucha más de lo que hablas.
- ✓ Haz preguntas antes de ofrecer soluciones.
- ✓ Solicita retroalimentación después de cada compra.

PROMPT RECOMENDADO

Actúa como consultor en experiencia del cliente. Mi negocio vende _____ y mis clientes son _____. Ayúdame a comprender mejor a mis clientes y recomiéndame acciones concretas para que quieran volver y recomendar mi negocio. Antes de responder, hazme las preguntas necesarias.

RESPONDE ESTA PREGUNTA:

¿Qué podría hacer para que mis clientes quieran regresar?

Escalón 5

Me formalizo

Formalizar un negocio no cambia quién eres.

Amplía las oportunidades que puedes alcanzar.

La habilidad que hará crecer a mi empresa

Visión de largo plazo es...

Es la capacidad de tomar decisiones pensando no solo en las necesidades de hoy, sino en la empresa que quieres construir mañana.

¿Por qué es importante la visión de largo plazo?

Porque las empresas sostenibles se construyen con decisiones que miran más allá del presente.

¿Cómo puedes fortalecer esta habilidad?

- ✓ Pregúntate dónde quieres ver tu empresa dentro de tres años.
- ✓ Toma decisiones pensando en ese futuro.
- ✓ Aprovecha el acompañamiento de instituciones como la Cámara de Comercio.

PROMPT RECOMENDADO

Actúa como consultor especializado en creación de empresa en Colombia. Tengo un negocio de _____. Quiero prepararme para formalizarlo. Primero hazme las preguntas necesarias para entender mi situación y haz un check list de lo que debería tener en cuenta para formalizar mi negocio.

RESPONDE ESTA PREGUNTA:

¿Qué oportunidad podría abrirse para mi negocio si hoy decido formalizarlo?

Escalón 6

Accedo a nuevas oportunidades

Las oportunidades no siempre aparecen.

Muchas veces se construyen.

La habilidad que hará crecer a mi empresa

Adaptabilidad es...

**Es la capacidad de aprender, ajustar y evolucionar
frente a los cambios del entorno.**

¿Por qué es importante la adaptabilidad?

Porque las empresas sostenibles se construyen con decisiones que miran más allá del presente.

¿Cómo puedes fortalecer esta habilidad?

- ✓ Mantente aprendiendo.
- ✓ Escucha a tus clientes.
- ✓ Atrévete a probar nuevas formas de hacer las cosas.

PROMPT RECOMENDADO

Actúa como mentor de crecimiento empresarial. Analiza mi negocio e identifica tres oportunidades de crecimiento que podría aprovechar durante los próximos doce meses. Antes de responder, hazme las preguntas necesarias para comprender mi contexto.

RESPONDE ESTA PREGUNTA:

¿Qué cambio necesito aceptar para seguir creciendo?

Escalón 7

Construyo una empresa

El mayor reto no es crear un negocio.

*Es construir una empresa que pueda crecer sin depender
únicamente de ti.*

La habilidad que hará crecer a mi empresa

Liderazgo es...

**Es la capacidad de influir positivamente en las personas
y dirigir el crecimiento de la empresa con propósito
y visión.**

¿Cómo puedes fortalecer esta habilidad?

- ✓ Dedicar tiempo a pensar estratégicamente.
- ✓ Aprender a delegar.
- ✓ Desarrollar a las personas que hacen parte de tu empresa.

PROMPT RECOMENDADO

Actúa como mi mentor de negocios. Ayúdame a identificar qué debo dejar de hacer como emprendedor y qué debo empezar a hacer como empresario. Hazme las preguntas necesarias y luego construye conmigo un plan de crecimiento para los próximos 90 días.

RESPONDE ESTA PREGUNTA:

¿En qué tipo de líder necesito convertirme para construir la empresa que sueño?

GRACIAS!!!

María José Melo Bahamón

@majomelo.ecc

Celular. 3164949942