

# 10 ERRORES QUE TODOS LOS PROPIETARIOS DE PEQUEÑAS EMPRESAS COMETEN Y CÓMO

EVITARLOS



**Comenzar y administrar un negocio es difícil, sin importar quién sea o cuál sea su negocio.** Al final del día, no hay duda de que cometerás algunos errores a medida que avances en el proceso de iniciar tu negocio , y no hay nada de malo en eso (especialmente si puedes aprender de ellos). Dicho esto, sin embargo, con toda la experiencia histórica de otras empresas y empresarios, **una de las acciones más ventajosas que puedes tomar para tu negocio es aprender de los errores comunes que han cometido las pequeñas empresas.** De esta manera, darás lo mejor de tí y tendrás la libertad de cometer tus propios errores de los que los futuros propietarios de negocios puedan aprender.

**Como hemos dicho, los errores suceden y seguramente te sucederán a lo largo del ciclo de vida de tu negocio.** Sin embargo, al explorar los errores más comunes de las pequeñas empresas que otros han cometido, y aprender qué hacer para evitarlos, puede comenzar su esfuerzo de la manera más inteligente posible.

**Analicemos 10 de los errores más comunes de pequeñas empresas cometidos por startups y emprendedores:**



## 1.-NO PLANIFICAR

**El dicho dice: "Cuando no planificas, planeas fracasar".** Uno de los errores más comunes de las pequeñas empresas es no planificar, especialmente al comenzar tu negocio por primera vez. **Sin un plan de negocios para guiar tu inicio y crecimiento, tendrás dificultades para tomar decisiones, obtener préstamos o atraer inversores.**

**Solución :** existen muchas herramientas para ayudarlo a redactar un plan de negocios . Por ejemplo, [BPlans.com](https://www.bplans.com) ofrece planes de negocios de muestra gratis y una plantilla de plan de negocios gratis que puede usar.





## 2.-SALTARSE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADO

**Algunos emprendedores comienzan negocios basados en una encuesta superficial de amigos y familiares que dicen que es una "buena idea".** Pero los amigos y la familia no son suficientes para mantener una startup en el futuro, y sin un mercado objetivo bien definido, su negocio tendrá dificultades competir.

**Solución :** en su lugar, realiza una investigación de mercado exhaustiva para identificar a tus clientes objetivo ideales de la manera más limitada posible. Utiliza fuentes secundarias, como datos del censo u **organiza grupos focales para investigar y reunir la mayor cantidad de información posible.**



### **3.-ELEGIR LA FORMA INCORRECTA DE NEGOCIO**

***Seleccionar apresuradamente tu forma de negocio puede exponerlo a riesgos legales, dificultar la obtención de capital o enredarlo en la burocracia.***

*Además, existen ventajas y desventajas para elegir cada tipo de entidad comercial, y puede haber un tipo que sea más ventajoso para tu negocio.*

***Solución :*** *antes de iniciar tu negocio, habla sobre tus planes y objetivos con un abogado y un contador. Pueden ayudarte a evaluar tu situación actual y tus planes futuros para elegir la estructura empresarial que mejor se adapte a tus necesidades.*



## 4.-ESPERAR DEMASIADO PARA CONTRATAR

¿Estás tratando de ahorrar dinero o tienes dificultades para delegar? Esperar demasiado para contratar y apresurarse a través del proceso es uno de los errores comunes de las pequeñas empresas que pueden afectar significativamente el crecimiento empresarial. **Si no contratas la ayuda cuando la necesitas, o contratas al primer candidato que conoces porque estás abrumado, terminarás con más trabajo en lugar de la asistencia que tu negocio necesita.**

**Solución:** Ya sea para alistar a uno de tus hijos para llenar sobres o usar un servicio de diseño gráfico en línea para crear tu logotipo, debes obligarte a delegar pequeñas tareas desde el inicio. Esto facilitará el avance. **Además, reconoce cuándo es el momento de contratar a un trabajador más permanente y sé selectivo y cuidadoso a medida que avanzas en ese proceso.**



## 5.-CONSTRUIR EL EQUIPO EQUIVOCADO

Un error igualmente costoso, como acabamos de mencionar, es contratar demasiado rápido, de modo que contrates al equipo equivocado . **Contratar al equipo equivocado no solo te costará dinero, sino que comenzarás tu negocio con el pie equivocado y perjudicará la moral general .**

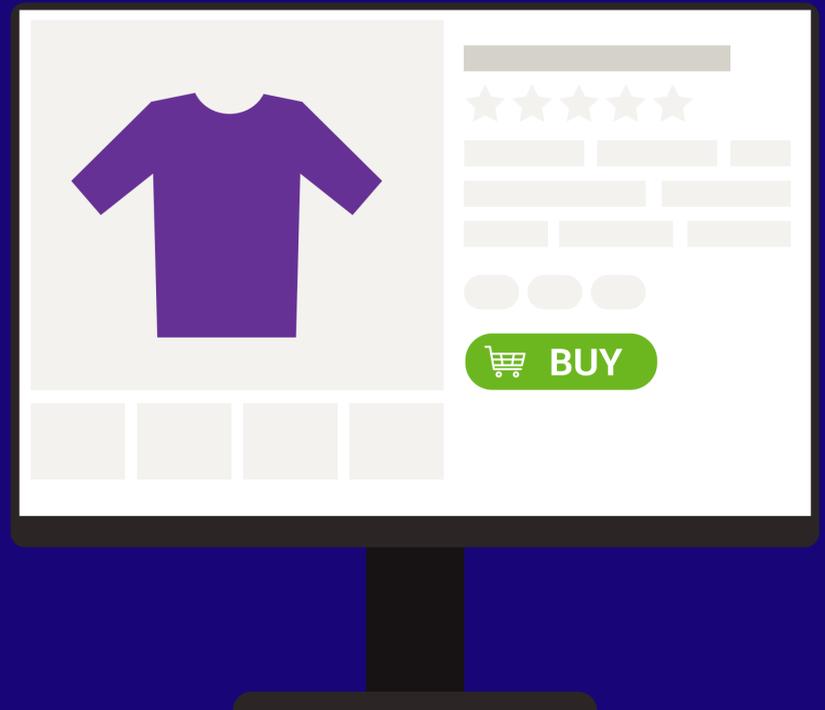
**Solución:** contrata con cuidado **y cuidado**. Realiza un proceso de entrevista con todos, **incluso si haz trabajado con la persona anteriormente o si el candidato es un amigo**. Además, antes de contratar a alguien solo por su habilidad, tomate un momento para evaluar si este candidato se ajusta o no a la cultura laboral. **Los equipos funcionan mejor cuando todos los que trabajan juntos se llevan bien.**



## 6.-NO TENER UN SITIO WEB

Según una encuesta reciente , **casi la mitad de los propietarios de pequeñas empresas no tienen un sitio web.** En la era digital, este error común de la pequeña empresa es como comenzar un negocio, pero no molestarse en contarle a nadie sobre ello, o no poner un letrero fuera de su tienda.

**Solución :** Hoy, la mayoría de las empresas de alojamiento web no solo alojarán tu sitio, **sino que también lo diseñarán, mantendrán y comercializarán para ti, a precios tan bajos como unos pocos dólares al mes.** Incluso si tienes poca o ninguna experiencia técnica, existen numerosas soluciones disponibles que pueden ayudarte a iniciar un sitio web comercial de manera rápida y fácil.



## 7.-ESPERAR DEMASIADO PARA BUSCAR FINANCIAMIENTO

Encontrar financiamiento para pequeñas empresas puede llevar mucho tiempo, **y si esperas hasta que realmente necesites el dinero, puedes verte obligado a conformarte con opciones menos que ideales.**

**Solución :** mantente al tanto de tu flujo de efectivo y crea pronósticos financieros continuos. Esto te ayuda a detectar posibles problemas de efectivo con bastante anticipación, por lo que puedes tomar medidas para buscar capital desde el principio. **Solicitar financiamiento mientras las finanzas de tu empresa aún están en buen estado aumenta tus posibilidades de aprobación.**



## 8.-SUBESTIMAR TU PRODUCTO O SERVICIO

Si tus precios no son lo suficientemente altos como para obtener un beneficio suficiente, tu negocio fracasará lentamente incluso a medida que atraigas a más y más clientes a bordo. **Este es uno de los errores comunes de las pequeñas empresas que a menudo afecta a las empresas basadas en servicios, donde la tentación es desilusionarse para conseguir sus primeros clientes. Desafortunadamente, esto puede ser un error perjudicial.**

**Solución :** utiliza los puntos de referencia de tu industria para obtener márgenes de beneficio, así como tus propias proyecciones de ventas y financieras, para calcular tus márgenes de beneficio deseados, **y luego fija el precio de tu producto o servicio en consecuencia.**



## 9.-PENSAR QUE UN PRÉSTAMO COMERCIAL ES TU ÚNICA RESPUESTA

Cuando tu empresa necesita financiación, **puedes pensar que no tienes remedio porque has tenido problemas para obtener un préstamo para pequeñas empresas en el pasado o no cumples con los criterios de los prestamistas.**

**Solución :** piensa fuera de la caja. Los préstamos bancarios tradicionales no son la única fuente de financiamiento. El financiamiento de equipos, el financiamiento de facturas, los adelantos comerciales en efectivo o incluso el uso de tarjetas de crédito podrían funcionar para ti, así que investiga todas tus opciones.

**Además, si recuerdas nuestro consejo anterior, no esperes hasta que necesites la financiación para comenzar a buscar y explorar la financiación disponible para tu negocio: sea proactivo.**



## 10.-NO INVERTIR EN MARKETING

**Muchos propietarios de pequeñas empresas ven el marketing como un gasto innecesario y dudan en gastar fondos significativos, si es que lo hacen, para comercializar sus negocios. Como resultado, sin embargo, nunca crean conciencia de marca, generan clientes potenciales o crean rumores.**

**Solución :** Recuerda, el marketing es una inversión, no un gasto. Dependiendo de tu industria, objetivos y etapa en el negocio, el porcentaje de ingresos que gastas en marketing puede variar del 2% al 20%. Investiga puntos de referencia para tu industria y ten disponibilidad de invertir. **Si una campaña publicitaria de \$ 2,000 podría atraer a un cliente de \$ 20,000, ¿no vale la pena?**





Blvd. Campestre 210 Int. 6, Col. Jardines del Moral. León, Gto. C.P. 37160

Tel. (477) 390 9248 Whatsapp (477) 159 4475

Mail: [info@roest.com.mx](mailto:info@roest.com.mx)