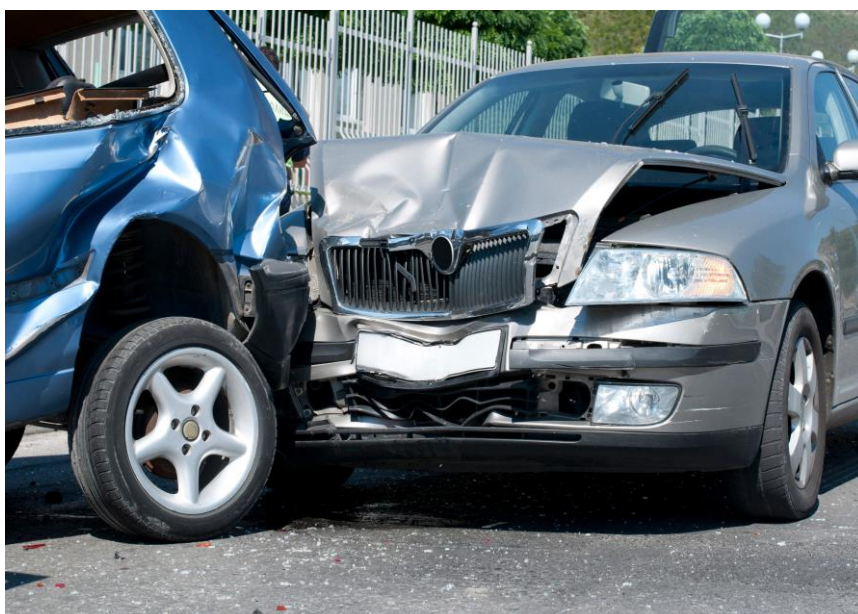


# Mi negocio no funciona: las 25 razones más probables para tratar de explicarlo y evitar que te ocurra

---

Escrito por Franck Scipion |



El otro día, en un evento, un desconocido me paró y arrancó la conversación con una frase letal: **mi negocio no funciona**. Difícil es para un emprendedor decir esto, ¿verdad?

Tuvimos la oportunidad de charlar un buen rato y obviamente, sólo pude contarle generalidades, que no valen el diagnóstico serio de un experto. Pero aun así, descubrí que muchas cosas que doy por hechas, no lo son para muchos otros empresarios.

Así que he decido listarte unas 25 posibles explicaciones que hacen que tu negocio no funcione como te gustaría.

# 1. No te lo tomas en serio

Consecuencia directa de la democratización de información y (a veces) de conocimientos que impulsa Internet. Lees un blog que te gusta, parece que le va bien al autor el blog y te pones a soñar: ¿y por qué yo no?

Respetar el trabajo de cada uno y no comportarse como un aficionado del domingo prepotente. Centrarse en temas que dominas perfectamente, porque convives con ellos todos los días de tu vida desde hace años.

Leer no basta. Formarse es necesario pero no es suficiente.

Los conocimientos nacen de la experiencia práctica y el tiempo es difícilmente comprensible, aunque la velocidad de crucero sea distinta para cada uno.

# 2. No tienes estrategia

Problema nº1 para muchos pequeños negocios. Vendo lo que sea/pueda a quien sea.

Hoy en día, las grandes empresas están en crisis y no subcontratan tantos proyectos. Los generalistas expertos en proyectos a medida se están muriendo.

Claro está: no son realmente buenos en nada...

# 3. No aplicas el modelo de negocio correcto

“Monto un blog, consigo visibilidad, pongo AdSense y me forro”.

Como la información antigua compite igual en Google que la información más reciente, muchos leen recomendaciones de hace 5 años atrás que no sirven para nada...sin darse cuenta.

No me cansaré nunca de decírtelo, si NO eres publicista online profesional, no pienses NUNCA que la publicidad pueda financiar tu proyecto.

Diciendo esta tontería sólo demuestras que ni siquiera te has parado 5 minutos para tratar de diseñar tu modelo de negocio.

## 4. No sabes quiénes son tus clientes

- Si no entiendes las necesidades de tus clientes, no sabrás aportar respuestas específicas para resolver sus problemas.
- Si no identificas sus miedos y sus dudas, no sabrás convencerlos para que te compren tu solución.
- Si no sabes quiénes son tus clientes, no lograrás intimar con ellos y terminarás perdiendo los proyectos, aunque seas un excelente profesional.

Describe con máximo detalle el perfil de tu cliente ideal y no menos de una hoja A4.

Valida tus ideas con clientes reales. Invítalos a comer y haz preguntas estratégicas para confirmar o no tus hipótesis.

## 5. No sabes quiénes son tus lectores

Si quieres visibilidad online y no tienes pasta, sólo puedes montar un blog. Bien.

El papel de blog es de atraer lectores. No visitas.

La diferencia es fundamental.

Tus contenidos deben ser interesantes y útiles para un target de lector bien determinado, el que, en un segundo paso, vas a tratar de transformar en clientes.

Si eres coach para ejecutivas cuarentonas divorciadas, escribe sobre los problemas de la vida de ejecutivas cuarentonas divorciadas, NO sobre lo que haces como coach. Si no, vas a atraer tu competencia en vez de atraer futuros clientes.

## 6. No eres congruente

Yo sólo hablo de lo que hago y de herramientas que uso desde años. Comparto mis experiencias. Cuando no sé algo, pues, lo digo.

Hay demasiados gurúes de pacotilla por ahí, que sólo traducen noticias en inglés y las venden como propias.

La gente no es tonta. Puedes engañarles una vez, pero no dos.

## 7. No eres creíble

Si no has experimentado en tu propia piel los temas que abordas en tu blog, no eres creíble.

Caso concreto, un chaval de 23 años con Master en empresariales que bloguea sobre emprender... cuando nunca ha trabajado en su vida, ni emprendido nada.

Si eres empleado en una multinacional, puedes hablar de actitud y *entrepreneurship*, pero no eres creíble para hablar de emprender en España si nunca lo has hecho.

Hay cosas tan absurdas impuestas por el estado que no lograrás entender nunca, pero que terminan forjando la personalidad de los emprendedores a pie de calle.

Sin credibilidad, no hay confianza, sin confianza, no hay ventas.

## **8. No tienes autoridad**

Ahora todos queremos ser mentores o coaches. Está bien, yo también estoy en ello.

- La autoridad no sólo depende de la edad que tienes sino de haber recorrido con éxito los caminos que tus alumnos quieren ahora recorrer...
- La autoridad tiene que ver con el respeto hacia lo que haces, que tienen tus parecidos y tus competidores.
- La autoridad también es una percepción del mercado. A menudo se confunde con la popularidad o el reconocimiento público.

Ser un referente, sin duda, dinamita tus ventas. Tal vez menos que ser popular...

## **9. No quieres intimar con tu comunidad**

Escribes en un blog pero quieres preservar tu vida privada. No hay fotos tuyas, tampoco de tu familia, raramente hablas de ti o compartes tus opiniones.

Imagínate un tío con máscara (de forma literal) en una reunión de venta de toda la vida. Probabilidad de vender = cero ¿verdad?

La gente quiere conectar contigo, facilítalo.

## 10. No consigues diferenciarte

Cuando más te integras en tu propuesta de servicios, haces que sea más difícil competir con ella.

Sé distinto, en cada momento. Meterte en el mix de tu oferta es hacerte distinto.

## 11. No vendes nada

Te cuento una historia. Esta sí que es muy buena:

Me topo con un blogger, full time, con un blog de cierto éxito. Me pregunta cómo me gano la vida con mi blog.

– Pues, vendo productos y servicios- le respondo.

-Aaaah... vendes cosas, entonces (cara despectiva).

Más de uno en este país sigue con esta mentalidad elitista fracasada de bloguear para satisfacer su ego y que vender es algo sucio.

No comments...

## 12. No mides la actividad en la nube de tus activos

¿Tienes el blog en Blogger/Wordpress y nunca has visto tus visitas?

Es como ser dueño de una tienda de chuches frente a un colegio y dejar la tienda en manos de un ciego. Te van a robar un montón...

O lo que viene a ser lo mismo: no venderás todo lo que deberías. No conduzcas tu negocio a ciegas.

## 13. No sabes interpretar las señales del mercado

Un par de ejemplos:

- Si tu promedio de tiempo es bajo es que tus artículos no aportan valor.
- Si tu tasa de rebote es alta es porque tus títulos o palabras claves engañan.
- Si un artículo tuyo consigue 100 comentarios cuando lo normal es que consiga 10 es que has dado con un tema muy caliente para tu público.
- Si no respondes a las peticiones de correo que te envían, perderás leads.
- Si las altas a tu newsletter no crecen es que tienes un problema de con la propuesta de valor de tu boletín, etc.

Tú no tienes que decidir qué escribir o qué producto desarrollar o qué servicio lanzar. Sólo tienes que escuchar el feedback de tus lectores e interpretarlo correctamente.

## 14. No escuchas el mercado

“Las redes sociales son una pérdida de tiempo, paso de ellas. Ya tengo un blog, no voy a perder más tiempo, que vengan a visitarme.”

Vaya forma de matar la gallina de los huevos de oro...

## 15. No sabes enfocarte a los temas prioritarios

Tantas cosas por hacer, tantas distracciones que al final no haces nada.

Baja el tiempo dedicado a las lecturas en la red, no dejes que te interrumpan (móvil incluido) y gestiona una lista cada día con las 3 o 5 cosas que quieres hacer aquel día.

A cada día, su dosis justa de trabajo.

Triunfar en la nube no es una carrera de velocidad, es un maratón. De hecho, es un maratón cada semana.

## **16. No sabes construir un networking de calidad**

El **networking** siempre ha sido la base de los negocios y siempre lo será.

Sal de la cueva de vez en cuando, asiste a eventos, tómate un desayuno con otros bloggers/freelancers/emprendedores.

El networking bueno es presencial, individualizado y humano. Por eso es tan lento. Y tremendamente eficaz.

## **17. No entiendes el modelo del embudo**

Nada más llegar en tu blog, propones con agresivos banners que la gente te compre algo.

Estudios demuestran que nadie compra en una primera visita. Hace falta un promedio de 7 o 8 impactos antes de cerrar una



venta. Si lo haces en un modelo tradicional son como mínimo 8 semanas, a un ritmo súper acelerado de 1 reunión a la semana.

El objetivo de tu blog no debería ser vender, sino **captar un email**.

Consolida luego tu relación con estos nuevos lectores en tu canal email. Y después de asentar tu autoridad y generar confianza, plantea una oferta, con un descuento atractivo si tu lector actúa en 48 horas.

Ya está. Ventas garantizadas.

## **18. No te formas antes de implementar**

Las cosas evolucionan muy deprisa. Formarse debería ser un proceso continuado cotidiano. 30 min al día por ejemplo. 1 vez al trimestre, refuerzas tu preparación con la compra de un producto digital y de vez en cuando, una formación presencial.

Hay muchos lados positivos en implementar uno mismo y aprender de tus errores. Pero es un camino difícil, lento y frustrante.

La única partida de tu presupuesto intocable debería de ser la de tu formación. Inviertes en ti, en tu futuro.

## **19. No sabes filtrar el ruido del valor**

Sé que es difícil, pero debes educarte para comprar mejor en Internet. Busca testimonios, contacta directamente con antiguos clientes, valida la información antes de nada. Eres tú solo responsable de lo que compras en la red.

Luego, no hagas mezclas entre las recomendaciones de varios mentores. Céntrate en uno, hasta lograr tu propósito y luego, si quieres busca un nuevo mentor. Los cócteles de recomendaciones de varios mentores suelen dar una resaca muy molesta y duradera.

## **20. No paras de pensar... sin implementar nunca nada**

Especial para mando intermedio de grandes empresas del Ibex 35. Muy cultos, reyes del PowerPoint y planes de negocio en billones de euros de VAN.

La verdad es que no sabes nada sobre emprender, ni lo aprenderás hasta que arranques tu proyecto.

Leer el último libro de E. Ríes o S. Blank es divertido, podrás sacar muchas citas jugosas, pero si no tienes un proyecto en marcha, no terminarás nunca de entender lo que te quieren transmitir estos autores.

## **21. No eliges las soluciones tecnológicas que te convienen**

Si te equivocas de plataforma tecnológica juegas con desventaja de 9 contra 11. Antes, un pequeño negocio no tenía acceso a tantas plataformas tan potentes, por falta de presupuesto.

Ahora sí, pero hay que saber elegir.

Empieza con tus necesidades, documéntate sobre las distintas posibilidades en el mercado y trata de ser imparcial en tu toma de decisión.

Lo realmente bueno es que, cada día que pasa, se paga menos por servicios cada vez más potentes.

## **22. No sabes proyectar una imagen positiva**

Emprender es cuestión de actitud, energía y mentalidad. Si caes, te levantas y siempre ves el lado positivo de cada traspie.

La frustración y el enfado también se transmiten por canales digitales. Cuidado.

## **23. No sabes delegar**

Sólo, es agotador. Te lo digo por experiencia.

Aprende a delegar las cosas que más te aburren o las que menos valor aportan.

Céntrate en hacer crecer tu negocio y desarrollar nuevas vías de ingresos. Ahí está el valor para tu proyecto.

## **24. No quieres gastarte ni un duro**

¿Para qué pagar cuando hay una solución gratis? Porque la solución gratis no es igual que la de pago.

En muchos casos, gratis no es suficiente.

En **este video** te lo explico para la selección de tu plataforma de blogging.

Lo bueno se paga.

Si eres cutre en el día a día de tu negocio, así te terminará percibiendo la gente. Piénsalo 2 veces antes de racanear 2 duros.

## **No sabes descansar**

Fundamental.

Tener un horario de trabajo, disfrutar de la familia, hacer deportes, irte de ocio, desconectar un par de días.

Tu energía no es ilimitada. Cuídate bien. Sin salud no hay negocio.

Sin momentos de diversión con tu familia, el trabajo duro sabe a poco.

## **25. No sabes disfrutar de tus logros**

“El pelotazo”. “Quiero hacerme millonario”. “Lo quiero ya.”

Claro, si éstas son tus expectativas, difícil te lo pones.

El pelotazo no existe, ahora lo que está de moda es currar como lo hacen los chinos. ¿No te has enterado?

Si tienes expectativas realistas, como disfrutar de tu trabajo y tener una vida digna con tu familia, podrás vivir mejor tu emprendimiento.

Tendrás que saber valorar esas pequeñas victorias (una primera mención en otro blog, una primera venta, una primera entrevista, tu primera vez en la radio, etc.) tan importante para mantener alto la motivación del emprendedor.

Cada noche, antes de apagar tu ordenador, trata de rescatar el logro del día, y quedarte con este pensamiento como el último pensamiento del día relacionado a tu negocio. ¡Dormirás mucho mejor!

## A modo de conclusión

Muchos lo intentan y pocos lo logran, dicen. Yo creo que pocos lo intentan en serio, de verdad, con corazón y cabeza.

Si te lanzas en un proyecto para emprender en la nube, que no sea para buscarte un sueldo. Hazlo mejor para cambiar el mundo que te rodea y ayudar al máximo número de personas.

Si tu emprendimiento es para ti un cambio de vida, acordado con tu pareja, se aumentan las probabilidades de éxito, porque ya no habrá marcha atrás posible. El riesgo es de separarte de tu pareja.

## Hunde tu drakar

Los vikingos al tocar tierra enemiga hundían sus drakares. Victoria o muerte. Cero opciones de huir de vuelta a casa. De esto mismo estamos hablando. Saca el Odín que tienes en ti, y hunde ahora esta posibilidad de volver atrás. Te irá mucho mejor online. Me está pasando a mí, después de [mi despido](#).

Como siempre, sólo cuento mi historia. No es una receta universal aplicable para todos.

Identifica los puntos más débiles de tu proyecto y trata de mejorarlos. En cualquier caso, no te quedes parado con el sabor a fracaso en la boca.

No existen emprendedores perdedores, sólo emprendedores derrotados que deciden abandonar sus sueños.

A mí, nadie me quitará mis sueños, nunca.

**Si te ha gustado este “decálogo en 25 puntos”, compártelo con tus contactos en las redes sociales.**

## **Acerca del autor de esta entrada, Franck Scipion**

Franck Scipion es el autor del blog Lifestyle Al Cuadrado, donde comparte estrategias, tácticas y herramientas probadas para ayudarte a construir un negocio que amas y vivir la vida de tus sueños. Si estás trabajando en transformar una idea o una pasión en un micro negocio, y lo tuyo es hacerlo tú mismo (DIY), apúntate al [centro de recursos gratis sobre Blogging](#).

FUENTE: “lifestylealcuadrado PUNTO COM”