

Elementos esenciales de un modelo de negocio

1). Organizarse y establecer objetivos claros

Establecer un plan estratégico y tener una buena planificación desde el comienzo para avanzar más fácilmente. Al principio tendre que desempeñar varios roles como secretario, director o administrador. También debo saber ¿dónde está mi negocio y a donde quiero llegar? ¿Qué quiero ofrecerle al público? ¿Quién es mi público? ¿Cómo llegaré a ellos? ¿Cuál es mi propuesta? ¿Qué deseo transmitir?

2). Investigar

Investiga sobre la idea de emprendimiento. Si existen negocios similares y hallar el elemento diferenciador para el producto o servicio.

3). Escucha a tus clientes

Escuchar la opinión y sugerencia de los clientes, eso ayudará a moldear y solidificar mejor el negocio.

4). Usa las redes sociales

La difusión del negocio a través de las redes sociales garantizará que más personas me conozcan. Crear contenido variado y de calidad, hacer alianzas con otros negocios con el fin de ganar más seguidores, mientras más me conozcan, más tiempo me mantendré en el mercado.