



En este número:

12 errores que nos llevan al fracaso	1
La manera como yo lo veo...	1
El poder del Lenguaje	2
Consejo del mes	2

Segura Armand Consultores le brinda apoyo para ayudarle a identificar sus oportunidades y fortalezas

12 Errores que nos llevan al fracaso.

El viejo adagio, "La gente no planea para fracasar, fracasa en planear" se vuelve una realidad en los pequeños negocios.

Según un estudio de Dun & Bradstreet, los errores más comunes que cometen los pequeños empresarios son:

- 1) Entrar en un negocio por las razones incorrectas.
- 2) Recibir consejo de familia y amigos.
- 3) Estar en el lugar incorrecto en el momento incorrecto.
- 4) El empresario se agota y subestima los requerimientos de tiempo.
- 5) Presión de la familia por tiempo y dinero.
- 6) Orgullo
- 7) Falta de conocimiento del mercado

- 8) El empresario se enamora del producto/negocio.
- 9) Falta de responsabilidad y conocimientos financieros.
- 10) Falta de un enfoque claro.
- 11) Demasiado dinero.
- 12) Optimista / Realista / Pesimista.

No hay soluciones mágicas que garanticen el éxito. Sin embargo, los siguientes puntos pueden mejorar las oportunidades de éxito.

- 1) Desarrolle un plan de negocio.
- 2) Obtenga información financiera correcta y a tiempo.
- 3) Haga un perfil de su cliente.
- 4) Haga un perfil de su

- competencia.
- 5) Entre al negocio por las razones correctas.
- 6) No pida prestado dinero a la familia y no les pida consejo.
- 7) Haga una red con otros dueños de negocios en industrias similares.
- 8) No olvide, alguien siempre tendrá un precio más bajo que el suyo.
- 9) Entienda que los gustos y las preferencias de los consumidores cambian.
- 10) Manténgase informado de los recursos disponibles. ■

SOLICITE LA AUTO-EVALUACIÓN GRATUITA DE SU NEGOCIO EN www.seguraarmand.org

La manera como yo lo veo... Por Carlos Segura

EN LOS NEGOCIOS, ¡usted TIENE que hacer ruido!

Recientemente, escuché acerca de dos personas que se volvieron expertos en mercadotecnia. Uno es un hombre que ha atendido a todos los congresos, leído los libros y tomado los seminarios de los mejores gurús. La otra es una mujer que me dijo que su biblioteca personal de negocios y mercadotecnia le ha costado más de \$1,000,000 en los últimos diez años. Desafortunadamente, ninguno de ellos ha aplicado lo que saben y sus negocios no han

crecido. Estos son ejemplos clásicos de la 'parálisis del análisis'. Ellos estudiaron su mercado y aprendieron sus técnicas. Saben cómo escribir cartas de ventas y saben lo último en mercadeo en línea. Saben cómo usar gráficas e identificar su mercado meta. Lo que no saben es hacer ruido. No han tomado suficiente acción por temor a cometer errores. No tema cometer errores, si va a entrar en un negocio, va a cometer errores. La llave de levantar su negocio es tomar acción. Si usted quiere que su negocio

crezca, piense qué haría diferente. ¿Qué va a expandir o a contratar?, ¿Cuánto va a gastar en publicidad?, ¿Qué nuevos productos o servicios va a ofrecer? Se trata de tomar acción. Se trata de hacer el mejor juicio que pueda y luego echarse el clavado. Si necesita ayuda con esto, considere contratar un asesor de negocios. Ser un empresario significa que la responsabilidad está sobre sus hombros y eso puede ser algo solitario, así que ¡arme su equipo! Busque ayuda. Busque asesoría. Busque alguien que lo provoque a tomar acción. ■



Los mejores líderes piensan en grande. Ellos imaginan su compañía dominando. Ellos ven su éxito 40 años (o más) en el futuro. Ellos saben por qué hacen lo que hacen. Ellos saben cómo beneficiará a todo el planeta. Ellos tienen sentido del destino y ven 'el cuadro completo'. Esto es esencial. Usted debe saber a dónde se dirige para llegar allí.

Contáctenos ahora y pregunte por una sesión inicial SIN COSTO para discutir sus requerimientos y ver cómo podemos crear una solución individualizada para su negocio.

El poder del Lenguaje.

Por Yvonne Armand

El lenguaje es un arma muy poderosa en nuestra vida, nuestra forma de hablar cambia la percepción que tenemos acerca de los acontecimientos diarios y por lo tanto cambia nuestra actitud. Pongamos atención en como hablamos para mejorar la calidad de nuestro diario vivir.

No puedo... significa: no soy responsable, soy víctima, no tengo opciones, no tengo control.

Haz el siguiente ejercicio:

- 1°. Escribe 4 frases de *no puedo* que sean válidas para ti. Ej.: no puedo comer saludable.
- 2°. A esas frases quítales el "puedo". Ej.: No como saludable.
- 3°. Pon la frase en futuro. Ej.: No comeré saludable.
- 4°. Agrégale al inicio de la frase "yo elijo". Ej.: Yo elijo no comer saludable.

¿Cuál de estas 4 frases crees que te sirva más?

Con estos pequeños

cambios a tu lenguaje: eres responsable, no eres víctima, sí tienes opciones, sí tienes el control.

Con este pequeño ejercicio te puedes dar cuenta de tus "no puedo" reales. Trata de hacerlo con todos los "no puedo" de tu vida y descubrirás todo lo que te estás perdiendo.

A cada repetición de los "no puedo" se afirman más en el subconsciente y al cabo del tiempo realmente no puedo.

Continuará...

Consejo del mes.

SEA CLARO

Algunas personas tienen miedo de admitir cuando no entienden algo. Otros son muy orgullosos. Como resultado, usted no se da cuenta que no captaron el significado de su mensaje hasta que las cosas salen mal. Una forma de prevenir eso –para asegurarse que su objetivo está claro- es hacer que la otra persona le devuelva el mensaje en sus propias palabras. Si la persona da la misma idea, entonces usted fue claro. ■



Experiencia Global en Asesoría Aplicada a su Negocio

Visítenos en: www.seguraarmand.org

O contáctenos en: contacto@seguraarmand.org

Visite nuestro Blog: <http://seguraarmand.org/wordpress>