

EL PRIMER PASO PARA UN EMPRENDIMIENTO EXITOSO

**¿ESTÁS LISTO PARA CONOCER
UNO DE MIS SECRETOS?**

Marcus Dantus

**"Cuando descubrí lo que es
ser emprendedor,
me encantó ser dueño
de mis fracasos, mis exitos
y mi tiempo"**

Marcus Dantus

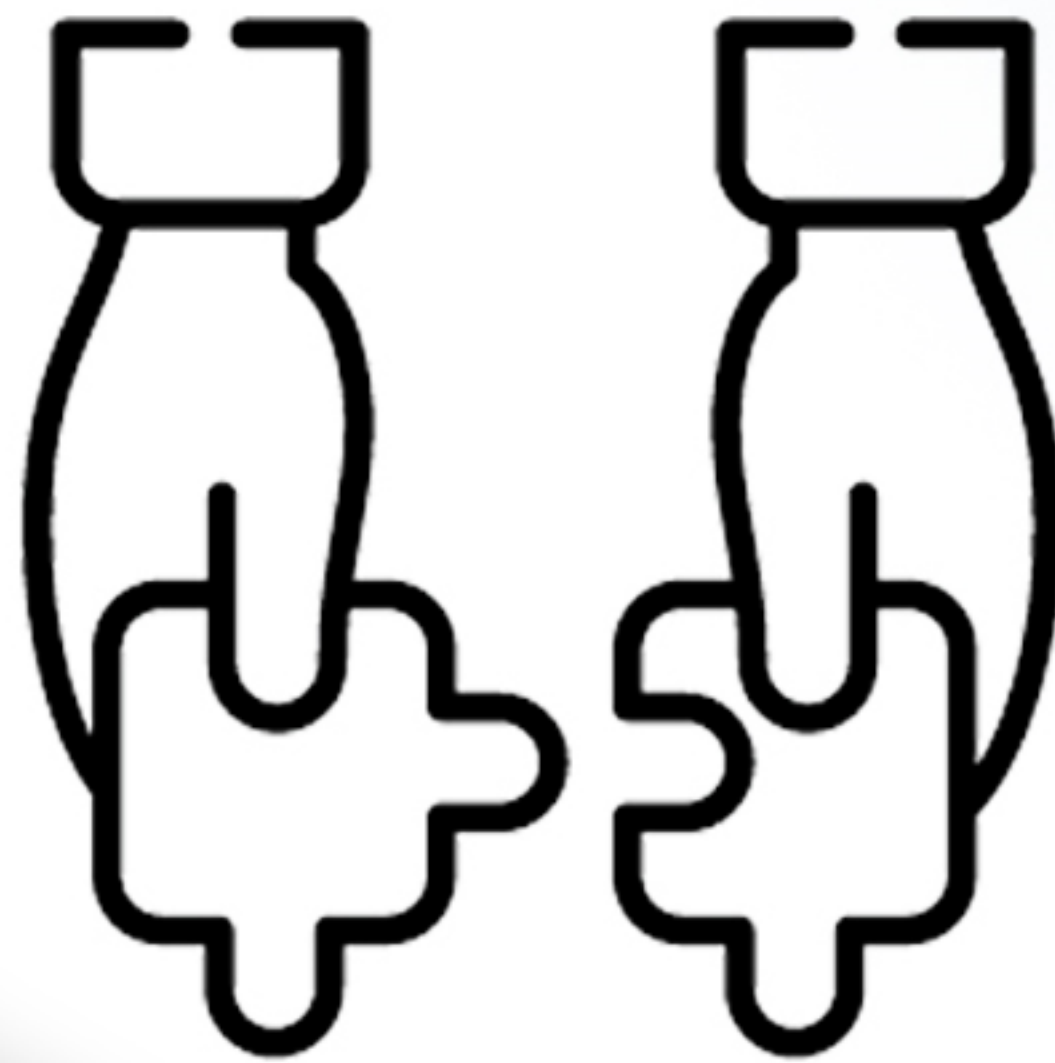
INTRODUCCIÓN

A lo largo de mi trayectoria en el mundo del emprendimiento he conocido miles de emprendedores, cada uno con características, objetivos y propósitos distintos. Pero lo que me llama la atención de todos los emprendedores es una característica universal que los define: el deseo de "Tener Éxito".

Dentro de este ebook encontrarás uno de los pasos que me ha costado años de aprendizaje, cientos de errores cometidos y a su vez, a propiciado muchos de los éxitos que he tenido a lo largo de mi carrera en los negocios.



EL PROBLEMA DE SATISFACER UNA NECESIDAD



Cuando pensamos en la creación de un producto o servicio de primera instancia buscamos algo que satisfaga una necesidad latente por una gran parte de la población.

El principal problema con esto es que normalmente resolvemos la necesidad de la misma forma que los demás.

Y el principal inconveniente de crear un producto o servicio igual al resto es que compites principalmente por:

- Precio**
- Marketing**

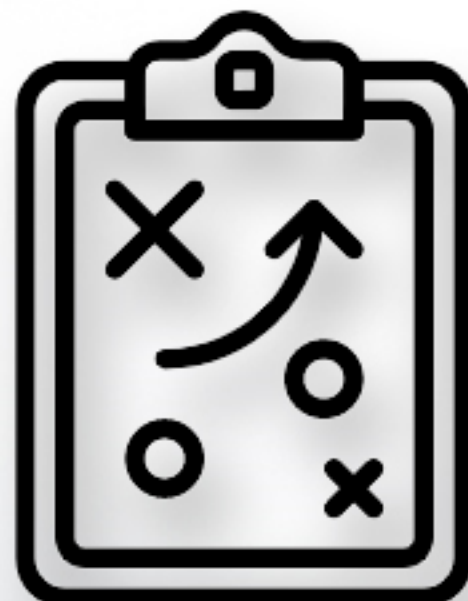
Al no contar con un diferenciador que te permita agregarle valor y desmarcarte de la competencia, inicialmente entras en una guerra de precios; la cual, en un corto plazo podría parecerte una buena estrategia pero verás que en el largo plazo es insostenible ante empresas incumbentes, que pueden bajar sus precios hasta lograr desplazarte del mercado para así volver a subirlos.



El segundo problema es que comenzamos a competir con marketing, y realmente el presupuesto, canales de comunicación y estrategias podrían verse poco competitivas en comparación a la de una empresa incumbente.

Podemos poner un ejemplo muy sencillo que representa a este problema perfectamente:

Si quieres vender agua embotellada será complicadísimo y casi imposible competir con empresas ya establecidas, que no solo venden agua, sino es tan grande su poder de mercado que venden refresco, entre otros productos.



EL PROBLEMA DE LA DIFERENCIACIÓN

Otra característica que pensamos al crear un producto o servicio es la de concebir algo totalmente diferenciado o único, que nadie lo haya hecho antes.

El principal problema con esto es que podemos caer en el error de crear algo que nadie necesite.



A este tipo de productos o servicios que cumplen con la característica de ser superdiferenciados pero poco útiles se les denominan "Stupid products".

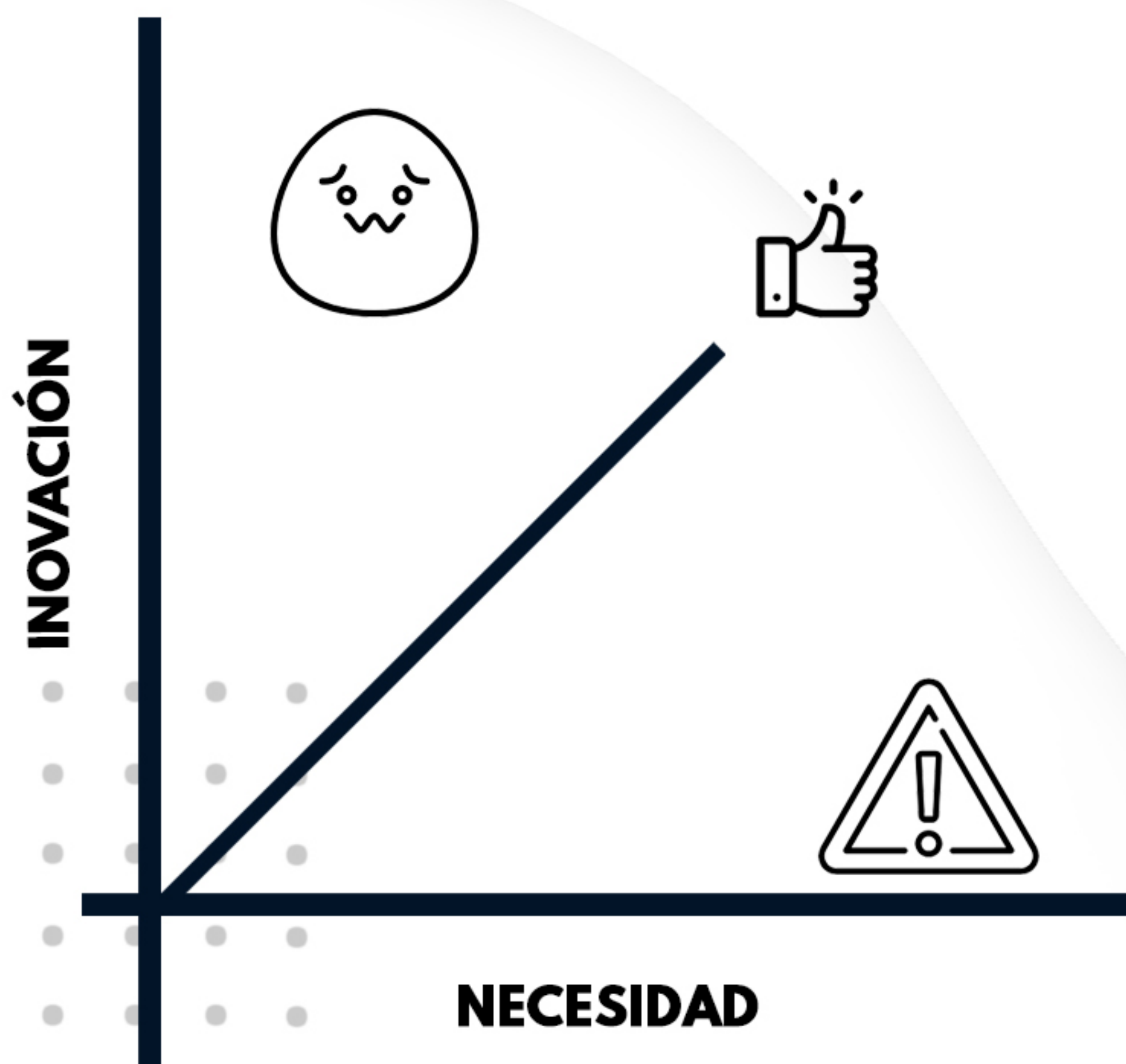
¿Para que quieres hacer algo diferenciado pero que nadie necesita?

Existen varios productos con estas características, puedes meterte ahora a Internet y encontrar algo llamado "regresador de DVD's", un producto muy bien diferenciado pero que nadie necesita.

Si bien pudieron vender algunas unidades este no cumple con el hecho de ser un emprendimiento exitoso.



**Ahora bien podrías estar preguntándote
¿Donde esta el paso #1? , pero justo de esto
trata : De emprender con un producto o servicio
diferenciado pero que al mismo tiempo resuelva las
necesidades de las personas.**



CONCLUSIÓN

El Primer paso para un emprendimiento exitoso

El tener un producto o servicio que cumpla con las características de ser único o diferenciado y de resolver una necesidad, normalmente ya lleva el 80% del éxito de tu emprendimiento, lo demás es ejecución





Marcus Dantus

Espero que te sirva

