



## Crear negocios exitosos. Las 10 claves

Hay 10 claves esenciales, prácticas y concretas que te permitirán **crear negocios exitosos**. En este artículo te las explico a raíz de mi experiencia. Incluye **pdf descargable**.

## Cómo crear negocios exitosos. Por internet o en el mundo físico, en España, Colombia, México...o en el mundo en general

Porque cuando hablamos de **negocios** nos referimos a cualquier tipo de **proyecto emprendedor**, sea **grande, pequeño o mediano**. Cualquier idea por pequeña que sea nos vale a estos efectos.

Y cuando hablamos de que sean **exitosos** nos referimos a

- Que nos aporten **beneficios económicos**, es decir que nos aporten **ingresos** (si son **residuales**, mejor) al menos en la cantidad necesaria para vivir de ellos.

- Que tengan visos de continuidad y permanencia en el tiempo. De nada te sirve algo que hoy te produzca mucho, pero que mañana no tenga posibilidad de continuar, es decir que tenga sus días contados. Lo que hagas tiene que **fluir**.
- Que además aporte otros **beneficios** para ti y para la sociedad: que conlleve **realización y crecimiento personal**, **autosuperación**, que solucione problemas, que eleve el nivel vibratorio o de bienestar existente, que suponga mejoras...



Así pues, y según lo visto, lo que podemos deducir de momento es que **crear negocios exitosos** es algo fantástico para nosotros y para los demás, con lo cual ¿qué problema hay para ponerlos en marcha, donde está la traba? En ningún sitio. Simplemente hay que ponerse a ello (esta expresión me gusta mucho) y saber lo que se hace.

Vamos a ver, en consecuencia, esas **diez claves** que nos harán el camino fácil, que nos acercarán a la meta. Sin más preámbulo pues, aquí tienes.

## Las 10 claves para crear negocios exitosos

### # 1 Hacerse las preguntas adecuadas

Esto es fundamental. El primer paso no es recopilar información, hacer estudios, planificar estrategias, preparar el camino... No, el primer paso es hacerse las preguntas correctas.

Esto no es fundamental, es lo siguiente, es decir es más que fundamental, es absolutamente imprescindible, especialmente ante el [futuro laboral](#) que nos espera. Y de todas las preguntas que puedes hacerte la primera debería ser: ¿Por qué?

¿Por qué quieres **crear un negocio exitoso**?, ¿por qué quieres embarcarte en esta tarea?, ¿por qué quieres poner en marcha este proyecto? Si la respuesta no está alineada con tus valores e inquietudes personales, quizá no sea lo más correcto. Recuerda que lo que hagas es tu proyecto y tu vida; no se trata de cumplir los deseos de nadie, seguir los planes de otros o hacer lo que se espere de uno.

*“¿Por qué? Es una pregunta que deberías hacerte para cualquier cosa que pienses hacer”.*

El poder de las preguntas lo explica magistralmente Raimon Samsó en [100 preguntas que cambiarán tu vida en menos de una hora](#).

Y si quieres comenzar haciéndote buenas preguntas (en los negocios y en la vida en general), te recomiendo también el *e book* de Álvaro López, *10 preguntas atípicas para transformar tu vida*, que puedes [descargarte gratuitamente en este enlace](#).

## # 2 Pasión

Un **negocio exitoso** no puede **crearse** sin pasión. La pasión, la [pasión por el trabajo que hagas](#), es lo que te mueve a actuar y lo que te recorre las venas cuando te permites el lujo de mirarte.

Es lo que hace posible que pases el día entero en una actividad sin preocuparte de la hora ni de si es festivo. Es lo que estás deseando empezar a hacer cuando comienza el día, lo que no supone ningún trabajo para ti, lo que harías simplemente como hobby, como entretenimiento, como pasatiempo.

Si algo no te apasiona, simplemente puedo decirte que no lo hagas. “Es que tengo que comer...” Los demás también. ¿O piensas que nos alimentamos del aire? La única diferencia es que lo hacemos con lo que nos apasiona.

Si no sabes qué te apasiona, pregúntatelo (primer paso para **crear**: hacerse las preguntas adecuadas, acabamos de decirlo). Y no abandones hasta que lo descubras. Si “apasionarte” es demasiado brusco para ti, pregúntate simplemente qué te gusta, qué te agrada, qué te produce placer, alegría, bienestar, qué te hace sentir bien.

*“Examina qué te apasiona, qué te gusta, qué te agrada, qué te hace sentir bien. Y simplemente, hazlo”.*

En esta **clave** estamos hablando de *sentir*, no de *pensar*, por lo tanto no *pienses* qué te gusta, sino *siéntelo* dentro de ti, deja que tu ser reaccione a ese sentimiento y te indique si es lo que desea o no.

### # 3 Talento

Para llevar a cabo y **crear negocios** (máxime si queremos que sean **negocios exitosos**) es conveniente partir de nuestras **habilidades o talentos naturales**. No digo que sea imprescindible (porque si no se tienen, se pueden adquirir) pero sí es conveniente utilizar aquello que serían nuestras facultades innatas, o sea

- aquello que de forma natural se nos da bien,
- o siempre hemos sabido hacer,
- o siempre nos han felicitado por ello,
- o menos trabajo nos cuesta hacer.



En definitiva, se trata de aprovechar lo que ya tienes, y si no hay más alternativa entonces ponerte a aprender y a estudiar.

En cualquier caso, como opción ganadora, no puedo dejar de recomendarte que crees infoproductos con tu conocimiento y talento, y si no

sabes cómo empezar, [este es tu curso](#).

## # 4 Sectores en alza

La sociedad evoluciona, y con ella la vida. Cuando hablamos de evolución, hablamos de cambios (sí, cambios; si no te gusta esta palabrita tendrás que acostumbrarte a ella, es lo que imponen los tiempos).

Esos cambios pueden hacer que cosas de antes ya no sirvan, y que cosas que nacen ahora puedan tener proyección futura. Estamos por tanto también hablando de tendencias: tendencias al alza o tendencias a la baja.

*“Diferencia entre aquello que está al final del camino y aquello que está iniciándolo”.*

Una **clave para desarrollar y crear un negocio exitoso** es, de esta manera, iniciar tu actividad y posicionarte en algo que tenga potencial de futuro, recorrido, un largo camino ante sí y no que esté acabando su carrera.

Esa será una pregunta que debas hacerte (otra, sí, la pregunta, siempre las preguntas...) cuando te encuentres ante la idea que hayas elegido. ¿Tiene recorrido o está muriendo?

(Muy relacionado con esto que hablamos son los artículos [Profesiones del futuro](#), [Prepárate que no es poco](#) y [¿Cuál es el futuro laboral que nos espera?](#))

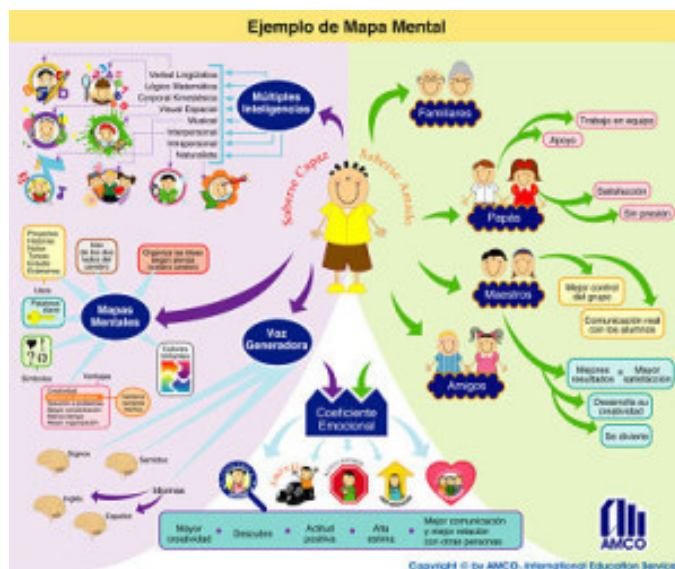
## # 5 Estrategias

Siguiente **clave**: estrategias: crear estrategias, desarrollar estrategias.

Una estrategia es simplemente el camino que te lleva a algo. ¿A qué, a dónde? ¡A **crear tu negocio exitoso!** (¡¿de qué estamos hablando?!)

Una estrategia se compone tanto del camino a recorrer como de las acciones que lo componen. Debes, por tanto, diseñar (estudiar, establecer) qué vas a hacer y de qué manera. Querer algo está bien, pero hay que saber cómo lo vas a conseguir.

Para definir estrategias puedes utilizar [mapas mentales](#). ¿Qué son? Diagramas que se utilizan para recoger todas las ideas y sugerencias relativas a un tema central, a una idea central. En esta imagen lo vas a ver claro:



Si quieres convertirte en un genio creando estrategias, no te olvides de leer [las 5 claves de una estrategia ganadora](#).

### # 6 Resolver problemas concretos

Resolver un problema concreto es garantía de **éxito**, y ello porque es evidente que nadie quiere tener problemas y sí en cambio soluciones. Lógico, ¿verdad? Pues así es, **crear negocios exitosos** es algo que está lleno de lógica, sencillez, simplicidad y sentido común.

No es imprescindible que inventes la respuesta a algún drama que asola a la humanidad desde tiempos inmemoriales. Basta con que aportes una manera más sencilla o diferente de enfocar un tema que inquiete a alguien. Así, hablar de resolver problemas significa que:

- solucionamos algo que no tenía respuesta,
- solucionamos de forma diferente (desde otro punto de vista) algo que ya tenía respuesta, o
- solucionamos de forma mejor algo que tenía una respuesta insuficiente.

En definitiva, no se trata tanto de inventar, sino de mejorar, lo cual también nos lleva a la siguiente **clave**.

## # 7 Provocar emociones

Provocar una emoción (una emoción agradable, se entiende) es algo que también nos puede llevar al **éxito en los negocios**. De hecho, el [marketing experiencial](#) (o emocional) se ocupa de ello.



Cuando provocas una emoción, aumentas la calidad de vida de las personas que la reciben y **creas** una mejora en la misma. Si tenemos resueltos nuestros problemas básicos, lo que queremos son emociones, experiencias, momentos agradables (inolvidables, más bien)... y ahí radica la **clave** que puede hacer que nuestro proyecto se diferencie del resto y sea **exitoso**.

## # 8 Productos de larga vida

Hay un término que he escuchado varias veces últimamente, y es “evergreen”. Para los que no sepan inglés, significa “siempre verde”. Hace referencia a lo que no perece, lo que no se marchita, lo que siempre sirve, lo que siempre puede ser utilizado. Traducido a los *business*, a los **negocios**, podría ser algo así como “lo que está consumiéndose siempre”.

Si vas a [crear algo](#), ¿qué prefieres: algo provisional, de temporada, o algo que pueda permanecer en el tiempo? Creo que está claro.



Maximiza tus probabilidades de [éxito](#) (¡de **negocios exitosos!**) poniendo en marcha proyectos que tengan larga vida, que sean siempre actuales y provoquen continuamente el interés de las personas. Cosas que no perezcan, ni en su utilidad ni en su interés.

## # 9 Escalable

En [La fórmula del éxito](#) hablamos de este concepto y ponemos el ejemplo de los tomates.

Producir tomates está genial (tienen muchas vitaminas, y para el gazpacho están increíbles), pero es un modelo de negocio que tiene un límite: el tamaño de la plantación o la productividad por planta.

Es decir, no se puede incrementar la producción de tomates si no incrementas el tamaño de la tierra o añades más plantas. Si lo consigues, entra en el terreno de la magia.

Que un producto o **negocio** sea escalable significa dos cosas:

- que puede crecer indefinidamente, y
- que por más que crezca no supone un incremento sustancial de los costes.

Estamos hablando por tanto de productos o **negocios** que pueden crecer sin límite y sin aumento proporcional de la inversión.

Ejemplo de negocio no escalable: los tomates. Hay un límite en la producción, y para producir más tienes que gastar más.



Ejemplo de negocio escalable: lo digital, lo que funciona **por internet**. Puedes producir tantas copias como quieras sin incrementar (o incrementando levísimamente) los costes. El paradigma de esto son los [infoproductos](#), los productos formativos y educativos digitales.

Estos conceptos son especialmente aplicables si lo que quieres es [desarrollar una estrategia de ingresos pasivos](#) o [residuales](#).



## # 10 Apalancable

Si quieres saber **cómo crear negocios exitosos** debes conocer el concepto de palanca. De esto ya he hablado en otras ocasiones también, lo cual significa que es importante (¡no que sea cansino!).

Apalancarse significa multiplicar los efectos de tus acciones sin multiplicar tu trabajo. Así de simple.

Pensar que para conseguir más tienes que trabajar más es un pensamiento muy anticuado. Y además poco acorde a las leyes de la prosperidad, la abundancia y la [libertad financiera](#).

Trabajar por trabajar, matarte a trabajar, inflarte a trabajar, puede ser más propio de asnos que de personas. No te ofendas si lo haces, simplemente puedes recapacitar sobre ello. Lo de que el trabajo dignifica es una engañifa destinada a mantener entretenidas (ocupadas, adocenadas) a las masas. A mí lo que me dignifica es ser feliz, libre, poderoso, sabio, responsable y abundante. Trabajar me resulta más bien aburrido.



Pero sé que después de esta arenga te estarás preguntando “¿y qué hay de las palancas?” Pues eso, que me disperso.

Una palanca es el mecanismo que te permite conseguir más apoyándote en la misma, y sin que ello suponga un mayor trabajo para ti. Es, por lo tanto, algo fundamental, si lo que te estás preguntando es **cómo crear un negocio exitoso**.

Puedes [apalancarte de casi infinitas formas](#):

- Apoyándote en otras personas (que hacen tu trabajo a cambio de algo, **en el mundo físico o por internet**).
- En mercados de valores ([aquí tienes un training gratuito sobre inversión en bolsa](#))
- Utilizando dinero de otras personas (que tú no tienes, pero ellas sí).
- Disponiendo de plataformas web adecuadas tipo tiendas *on line* o blogs ([consigue el tuyo aquí](#)).
- Empleando el conocimiento que tú tienes y otros no (lo cual te permite conseguir cosas que ellos no pueden). Ejemplo: la [educación financiera](#) (¡que casi nadie tiene!) te permite hacer un adecuado uso del dinero, lo cual repercute indudablemente en tus beneficios. (El [libro de encima](#), que acabo de escribir hace muy poquito, es un buen ejemplo de lo que estamos diciendo).



Y hasta aquí hemos llegado con nuestras **10 claves para crear negocios exitosos**. Pero no te preocupes, que si todo lo que has leído te ha parecido insuficiente, ¡tengo todavía más!: [tres maneras de obtener ideas de negocio](#) (principalmente la tercera), [las razones por las que deberías hacerlo](#) y [los siete activadores del éxito](#) (de *Poder sin límites*, de Anthony Robbins).

Espero que con todo esto tengas material suficiente para reflexionar, meditar y poder ir adoptando tus propias decisiones. Recuerda que todo lo que lees o aprendas tan solo te sirve si te ayuda a descubrir la verdad y la emoción que late en el interior de tu ser. En definitiva, lo que quiero decirte es que debes buscar en el interior de ti: lo que lees tan solo es una ayuda para descubrir lo que ya existe en tu interior, para sintonizarte con lo que reconoces como cierto, aunque quizá no seas consciente de ello. Esta es una muy buena recomendación a la hora de **crear**.

¡Suerte para todos tus **negocios exitosos**! Y por favor, comparte en las redes si te ha gustado. A los demás también puede servirles. Un abrazo y que tengas feliz semana.



(Actualización 1: después de escribir este post encontré en internet un precioso artículo con [las historias de 6 jóvenes que han iniciado negocios exitosos antes de los 15 años](#). Me ha emocionado mucho y quería compartirlo con vosotros)

(Actualización 2: después de escribir el post lancé mi curso digital “[Crea infoproductos y genera ingresos pasivos](#)“, una estupenda forma de crear negocios exitosos a coste cero y potencial infinito. Te invito a descubrirlo)