Tip: 10 Consells per Emprendre

Consells per a les persones emprenedores, venedores i tímides: Quan una persona emprenedora inicia una empresa és molt probable que ocupi tots els càrrecs i rols possibles: des d'encarregar-se de l'atenció al client, la secretaria, portar la comptabilitat i ser la més destacada en vendes. Si ets propietari d'un negoci i alhora portes tota la càrrega comercial de la teva empresa, aquestes recomanacions, et poden ajudar a conciliar eficiència amb tots els papers que exerceixis en la gestió del teu negoci.

1. Administra el temps rigorosament: Sigues rigorós a la programació de visites i compromisos amb els clients. Si has de programar una presentació per a un client potencial, reserva una o dues hores per preparar la teva presentació.

2. Ven el teu producte o servei, no la teva empresa: Si estàs orgullós del teu negoci, és molt probable que et sentis temptat a explicar la teva història als clients. Però això no és molt productiu. Utilitza el temps amb més eficiència i parla més del teu producte i dels avantatges i solucions que els ofereix.

3. No siguis negligent amb els clients que ja tens: Els teus clients actuals són la millor font d'ingrés que tens. Per això, no et concentris tant en la recerca al punt de descurar als clients que ja has aconseguit. Si haguessis d'escollir entre atendre a última hora a un client potencial per sobre un client actual, escull a l'actual.

4. Estableix un mecanisme simple de retroalimentació: El contacte constant i directe amb els clients és una de les armes més poderoses per vendre. Mai malgastis una oportunitat de sentir una retroalimentació honesta d'un client sobre el teu producte o servei. Per a això, estigues sempre accessible.

5. Disminueix els viatges: Viatjar és una de les activitats que més consumeixen temps de treball. Per això, limita les absències al màxim possible. Molts clients només prendran una decisió si tu els assessores i ajudes. La comunicació pot ser virtual, però no pot deixar d'existir.

6. Sàpigues delegar: Si dediques molt temps a les vendes, és probable que altres activitats importants del dia a dia de l'empresa es retardin o no es realitzin. Si pots, delega en una altra persona, ja sigui un/a jove becari/a o un/a empleat/da temporal.

7. Troba un mentor. Alguns emprenedors són venedors naturals, però d'altres no tant. Si tu no posseeixes les qualitats per a les vendes, busca ajuda, si més no fins a adquirir més experiència en el mercat.

8. Assumeix la responsabilitat: Els factors valorats per els inversors per un projecte són: el producte o servei i la professionalitat de l'emprenedor. La persona emprenedora a part de tenir passió per el seu producte o servei, ha de tenir també un rigor professional. Un exemple: si tinguessis un venedor, ell t'hauria de reportar les vendes. Doncs si ets aquest venedor, pren cura de no perdre el control de la situació només perquè no hi ha una altra persona a qui hagis de rendir comptes. Hauries de treballar un temps extra per

documentar les vendes i així, si mai necessites d'un/a venedor/a addicional, ja li hauràs avançat la feina.

9. Cultiva la cultura de que tothom ven: Assegura't que tothom en la teva empresa sàpiga el que està venent. Tot/a empleat/da ha de ser ambaixador/a del seu negoci, ha de conèixer el producte o servei i està sempre atent als potencials clients.

10. No tinguis por de contractar: Crear un bon equip és fonamental. En algun moment, hauràs de contractar un/a venedor/a. Pensa en quins criteris et basaràs per prendre aquesta decisió. Ho faràs quan un cert nombre de clients ja han estat aconseguits? o bé, quan un determinat nombre d'empleats formin part de l'empresa?

Si ets una persona emprenedora tímida l'aconsellem que assisteixes a reunions de Networking i et recomanem:

1. Pensa que la majoria de la gent que l'envolta no es concentra en tu, normalment pensen en ells mateixos.

2. Agafa el temps per sentir-te còmode en una situació. Ves a esdeveniments, abans que la multitud principal hi acudeixi. Intenta conversar amb algunes persones i construeix la teva confiança.

3. Obté l'idea de la conversa abans de formar-hi part.

4. Fes preguntes quan trobis algú i incita'l a parlar d'ell i la seva empresa. Fes-lo el centre de la teva atenció.

5. No cal que parlis de tu en les reunions de Networking, és molt productiu escoltar i abans de la reunió haver mirat a la web àmplies informacions sobre la gent en la sala.

6. No provis de vendre els teus productes o serveis. Has d'ampliar la xarxa de contactes per crear-te més canals de venda que després utilitzaràs.

7. Aprèn com descriure el que fas en 30 segons o menys.

8. Sempre demana a la gent com i en què els podeu ser útils.

9. Dóna targetes de visita, ja que és important, però has de crear l'enllaç amb la persona i intentar diferenciar-te del resta.

10. Tingues preparades les preguntes que vols fer i les respostes a les possibles preguntes que creus que et faran.

Data d'elaboració: març 2011

Fonts: www.commentcamarche.net i www.crisisynegocio.com