

# VÉNDETE (Y A TU NEGOCIO TAMBIÉN)

Llegó la hora de la verdad. Tras un proceso de búsqueda, construcción y aprendizaje ha llegado el momento de poner en práctica todos esos conocimientos para vender tu empresa, vender tu figura como líder y conseguir clientes. “Valida cuanto antes que tu idea de negocio es aceptada por el público y que están dispuestos a pagar por ella”, cuentan Riera y Soler. Te toca ser relaciones públicas, administrador, director de marketing, *community manager*... ¿Podrás abarcar todos esos puestos? “Rodéate de personas capaces que cuenten con tu máxima confianza”, subraya Anxo Pérez. Un equipo que te complementa y que aporte a tu empresa cualidades de las que tú careces, así os convertiréis en un todo unificado. “Si tienes ganas, un producto o servicio atractivo y sabes rodearte de talento colectivo, triunfarás”, dice Cubeiro. “Con este trío vender tu empresa a los demás será muy fácil, solo tienes que contagiar tu ilusión, contagiar emociones, y las personas apostarán por tu idea”, añade el especialista. Para Anxo la clave para que otros compren tu gran idea reside en uno mismo, “si has logrado despojarte de tus miedos y confías plenamente en tu proyecto no habrá quien te pare”. Ahora comienza la aventura y tu único objetivo debe ser vender tu empresa al mundo. “Este es un campo demasiado amplio, por lo que te aconsejamos que el primer paso sea segmentar tu lugar de actuación y preparar una buena estrategia

comercial, no quieras abarcar mucho desde el principio”, advierten nuestros expertos. Lo sabemos, el primer cliente es el más difícil de conseguir, por eso es importante que te apoyes en el networking tradicional. “Busca a alguien cercano o de tu confianza y conviértelo en el cliente número uno de tu negocio”, apuntan Riera y Soler. Aún así, con todas estas pautas y consejos puede que en la fase inicial



**VALIENTE,  
INCONFORMISTA  
Y DISPUESTO A  
DEJAR HUELLA,  
ESE ES EL  
VERDADERO  
ESPÍRITU DEL  
EMPRENDEDOR**

cometas errores, no logres tus objetivos, te sientas decepcionado y pienses que es un imposible, pero nada más lejos de la realidad. Si mantienes intacta tu ilusión, pasión y ambición puedes llegar hasta donde tú quieras. Y ¡por fin! Ya tienes tu primer cliente. ¿Tu misión? “Mímallo e intenta mantener una continuidad

con él. Es mucho más fácil conservar un cliente que conseguir uno nuevo”, añaden. Una vez ganada la confianza de tu entorno, de tus inversores y ahora, de tus primeros adeptos, no puedes quedarte parado y tienes que seguir moviéndote cada día. El buen emprendedor no descansa y está dispuesto a vender las 24 horas al día durante los 7 días de la semana. “Nunca puedes parar de hacer contactos, tu empresa vive del día a día y tú eres su cara visible. Irradia con tu pasión y energía cada lugar al que acudas, eso sí, antes de vender, escucha e informa a la persona que tienes delante, ármate de paciencia y trabaja cada minuto por conservar y atraer clientes”, señalan los especialistas. En definitiva, ser positivo, sonreír, confiar en tu producto, saber moverse por el mundo y “saltar con los dos pies”, dice Pérez, te ayudarán a alcanzar lo que te propongas.

## Biblioteca

¿UN POCO MÁS DE INSPIRACIÓN?  
INCLUYE ESTOS TÍTULOS EN TU  
ESTANTERÍA WORKING.



► **Consejos, citas, ilustraciones e ideas para impulsar tu negocio con mucho arte. Entusiasmo en estado puro. (Lunwerk)**

► **Un manual para desarrollar tu idea, dotarla de innovación y gestionar tu empresa sin importar el sector de actuación. (Urano)**



► **Su autor relata los pasos que debes dar antes de lanzar tu empresa y cómo hacerla fuerte una vez que esté en el mercado. (Ilustree)**

► **Nuestro experto Anxo Pérez desgana en su libro las 88 claves (o peldaños) para alcanzar el éxito en la vida y en la empresa. (Alienta)**



► **Este libro explica las distintas maneras de identificar y potenciar la obtención de ideas. (Amat)**