

**Los 7 errores más comunes
que cometen las empresarias
cuando quieren comenzar
su negocio en internet**



Ana Zabaleta

REPORTE ESPECIAL:

“LOS SIETE ERRORES MÁS COMUNES QUE COMETEN LAS EMPRESARIAS CUANDO QUIEREN EMPEZAR SU NEGOCIO EN INTERNET”

Por: Ana Zabaleta

www.coachdelaempresaria.com

Sobre la autora



Hola, te saluda **Ana Zabaleta**, coach personal y organizacional.

Te escribo desde la ciudad de Las Palmas en la isla de Gran Canaria, España.

Estoy especializada en el **coaching para mujeres empresarias** a las que llevo ayudando a conseguir su vida deseada desde hace ya varios años.

También soy **miembro del comité ejecutivo de la AIDCP** (Asociación Internacional de Coaches Profesionales) y **miembro de la AICC** (Asociación Internacional de Coaches y Consultores).

Además participo en el **proyecto de creación de empresas** de la Dirección General de Formación Profesional de la Consejería de Educación **del Gobierno de Canarias**.

Desde las Islas Canarias, España, te traigo mis años de experiencia ayudando a la mujer a lograr sus metas, a enfocarse y a encontrar ese equilibrio perfecto entre familia y profesión.

Estoy **certificada** como coach personal por la **International School of Coaching** y poseo un **Master** en Coaching Organizacional por **CoachingLab**.

Trabajar con la mujer empresaria es una de mis pasiones porque me permite aprender mucho más de mis clientas y

me facilita la conexión con ellas, ya que yo también soy mujer y empresaria.

Y desde la comodidad de mi hogar u oficina y usando el teléfono, chat o presencial puedo también ayudarte a ti a:

- Alcanzar tus metas personales y profesionales.
- Organizarte para que tengas el control de tu vida.
- Y consigas llegar a la cima como empresaria exitosa que eres.

Si estás teniendo problemas en cualquier área de tu vida que te impide superarte y alcanzar tus sueños, no dudes en contactarme.

Ana Zabaleta

"La Coach de la Empresaria"

www.lacoachdelaempresaria.com

ana@coachdelaempresaria.com

PRESENTACIÓN:

Lo primero, quería agradecerte tu interés en este reporte y felicitarte, ya que si lo estás leyendo quiere decir que quieres hacer mejoras en tu vida y en tu negocio.

Comenzaré hablándote un poco de mí. Entré en contacto con el coaching en una época de mi vida, en la que estaba muy perdida, buscaba algo pero no sabía qué.

Por medio de internet me encontré a un coach, con él comencé a informarme sobre lo que era el coaching y a trabajar sobre mis obstáculos.

Empecé a leer diversos libros sobre la materia, ya que en ese momento no me podía permitir pagar una formación.

Más tarde y aplicando las estrategias de coaching que había aprendido, mi vida cambió radicalmente y tuve la oportunidad de trasladarme a Barcelona donde hice mis estudios de coaching y allí mismo comencé mi negocio por internet.

Hace ya tres años que regresé a mi tierra, las maravillosas islas Canarias, un lugar muy tranquilo con espectaculares playas y una temperatura envidiable que rara vez baja de 18 grados.

Y aquí es donde de verdad quiero estar, ya que además de ser un lugar de ensueño, tengo a mi familia y toda mi vida.

Y aquí sigo mi negocio que cada vez es más exitoso, con un bajo costo gracias a internet y sin tener que salir de mi casa para trabajar, salvo cuando voy a dar alguna conferencia o cosas muy concretas.

Realmente estoy viviendo la vida que siempre deseé, por eso quiero enseñar a las mujeres empresarias y emprendedoras lo que yo aprendí para conseguir esa vida deseada.

Este reporte lo he diseñado para que puedas evitar de entrada muchos de los errores que se comenten al comenzar un negocio de Internet, que frenan el avance hacia tu éxito.

COMENZAMOS:

1er ERROR: QUERER ESTAR PERFECTAMENTE FORMADA ANTES DE EMPEZAR.

Muchas personas, cometen el gravísimo error, de querer estar perfectamente preparadas antes de empezar y no se dan cuenta de que es imposible saberlo todo de entrada, y más en esta época en la que la información avanza y cambia a una velocidad de vértigo.

El verdadero aprendizaje se hace en el momento. De hecho lo ideal es ir aprendiendo e implementar sobre la marcha, o sea que el mismo negocio sea la parte práctica de la formación.

Una de las claves que más grabada se me quedó de las que aprendí, es precisamente esa, la de la implementación inmediata.

Además la formación nunca acaba, con lo cual, si esperas a estar perfectamente formada, nunca empiezas. Y eso es lo que suele pasar a muchas, que están esperando a estar preparadas y nunca se sienten seguras para empezar.

Tienen miedo a equivocarse y precisamente en el error está la semilla del aprendizaje.

Fórmate y aprende, pero implementa sobre la marcha a la vez que nunca dejes de formarte. Verás cómo en poco tiempo te haces una verdadera experta. Date la oportunidad de equivocarte y aprende.

2º ERROR: NO HACER FORMACIÓN CONTINUADA.

La economía es cambiante, y hoy más que nunca. Por mucho que sepas, y muy bien que te vaya, pensar que lo sabes todo, es un gravísimo error que puedes pagar caro.

No dejes de formarte en marketing, ventas o habilidades que te permitan ejercer tu profesión con mayor efectividad.

El estar formándome continuamente, ha supuesto el hecho de que doble y triplique mis ventas cada vez, ya que estoy siempre implementando nuevas estrategias.

De hecho la crisis, no es sino un cambio, y pretendemos solucionarla haciendo lo mismo que la provocó, y como no nos hemos reciclado, no sabemos por donde seguir. Sin embargo la gente que continúa su formación sigue produciendo.

3ER ERROR: CREER EN LOS COMPETIDORES Y TEMERLOS.

Hoy en día, con las nuevas tecnologías, no hay competidores, sólo aliados. Y la que sigue creyendo en que hay competidores que hay que evitar y eliminar, está firmando su sentencia de muerte como empresa.

En Internet, las alianzas estratégicas con la competencia, son una de las maneras de llegar a más gente y de hacer nuevos clientes, y además nadie pierde, puesto que los beneficios se reparten entre las empresas que intervienen en la alianza.

Hay trabajo para todos y los beneficios se multiplican. Así que olvida de una vez a la competencia y comienza a

pensar en aliados. Es lo que se llaman Alianzas Estratégicas.

Tras mis alianzas estratégicas con otros coaches que eran pura competencia mía, las visitas a mi web se doblaron y me comenzaron a contactar empresas para pagarme por ponerles enlaces o anuncios en mi web.

Como comprenderás, después de eso estoy como loca buscando a mis competidores para hacer alianzas con ellos.

4º ERROR: NO ESTAR DISPUESTA A INVERTIR.

No nos educan en la inversión, como mucho en el ahorro. Sin embargo gastamos sin más y tiramos el dinero en cosas que no son necesarias, por la búsqueda del placer inmediato.

Y por supuesto, también para eso queremos el dinero, para disfrutar de él.

Pero mejor asegurarnos primero una fuente de ingresos para luego poder disfrutarlo y seguir invirtiendo parte de ese dinero.

La inversión es necesaria, y además es el dinero mejor gastado. Por supuesto, la inversión ideal, es la que queda siempre, como es la formación y la capacitación, y digo capacitación, no el tener títulos.

Encima con Internet, tenemos la gran ventaja de poder llegar a más gente con una baja inversión, pero invierte, no dejes de invertir. Por supuesto siempre dentro de tus posibilidades, pero invierte por encima de cualquier otro gasto.

Aunque hayas hecho inversiones que creas que no han servido, estoy segura de que has tenido algún aprendizaje de ellas. Yo estuve muchos años en distintos multiniveles y en ventas. En muchos de ellos tuve que invertir dinero, y al principio, pensé que había sido dinero tirado.

Los años me demostraron que me equivocaba, todo lo que aprendí en aquellas empresas, en algunas gané dinero, y en otras no, me ha servido para ayudar a otras empresarias en su plan de ventas.

5° ERROR: ELEGIR TU ACTIVIDAD, SÓLO EN BASE A LA RENTABILIDAD.

Continuamente recibo emails y llamadas en las que me preguntan, qué pueden hacer para ganar dinero en esta época de crisis.

Mi respuesta es tajante y dura para algunos incrédulos: "Dedícate a tu pasión".

Lo que hoy es rentable, mañana puede no serlo. Por ejemplo hace 15 años te pude decir que montarás una inmobiliaria, y hoy estarías en la ruina.

En cambio tengo una clienta que se dedica al negocio inmobiliario (es su verdadera pasión), y aunque no te voy a negar que sufrió la crisis, pero al amar lo que hacía, siguió haciéndolo sin decaer, buscando nuevas alternativas.

Finalmente consiguió contratos con algunos bancos y empresas que le han hecho relanzar su negocio aún con más fuerza.

Un negocio, no comienza a ser rentable porque es rentable en si mismo, sino porque su creador ha ejecutado una serie de acciones que lo han llevado a producir.

La economía está cambiando, y pretendemos que mejoren las cosas cuando seguimos haciendo lo mismo que la causó, cambia el chip, fórmate y comienza a actuar diferente para hacer rentable tu pasión.

Si tu negocio para ti, es una afición y por qué no decirlo tu vicio, no pararás de hacerlo, y ya sabes el que no desiste, triunfa.

6° ERROR: CREER QUE TODO EL MUNDO ES TU CLIENTE, NO ESPECIALIZARTE

Cada vez que comienzo a trabajar con una nueva clienta, el primer paso suele ser de los más complicados, ya que es la definición del nicho de mercado.

A las nuevas empresarias, les cuesta ver que no todo el mundo es su cliente, piensan que si se especializan pierden oportunidades, cuando es al contrario, se hacen más visibles.

El ejemplo que siempre les pongo es el siguiente: Hay una fila de lápices blancos y entre ellos hay uno rojo. A lo mejor el rojo no es tu color, pero es al que se te van a ir los ojos, porque se diferencia de los demás.

Otra desventaja de pensar que todo el mundo es tu cliente, es que gastarás, tiempo, dinero y energías llamando a puertas de personas que realmente no están interesadas en lo que ofreces.

Así que deja de pensar que todo el mundo es tu cliente, especialízate y llama a la puerta de tu cliente ideal.

7º ERROR: NO DELEGAR

Quieres hacerlo todo bien y a la primera, y eso es muy loable, pero sé sincera contigo misma ¿Crees que eso es posible? Y aunque lo fuera ¿Crees que facilitaría tu aprendizaje? ¿Y tu productividad?

No cometas este gravísimo error, está bien que conozcas cada entresijo de tu negocio, pero si no delegas jamás crecerás y te será imposible hacerlo todo.

Dejarás tu negocio y tu vida en manos de una limitación mental. Los demás pueden hacerlo tan bien como tú, tienes que enseñarles y darles margen de confianza.

Si no les pones a hacerlo, ya sea en casa o en los negocios, nunca aprenderán. Invierte tu tiempo, e incluso invierte en el hecho de que haya un tiempo en el que el trabajo no sea tan perfecto, para que luego se multiplique por mil.

Si te das cuenta he hablado de invertir, porque al final tanto la vida como los negocios, son una cuestión de inversión de tiempo y de dinero. Un tiempo invertido ahora, es tiempo que te ahorrarás y multiplicarás en el futuro.

NOTA FINAL

Evita cometer estos 7 errores que has leído y verás cómo tu negocio despunta en todo su potencial y más.

Este reporte especial, es gratuito, puedes regalarlo a quien quieras y creas que le vaya a ser de utilidad, subirlo a la

red o cualquier acción de divulgación. Lo que está terminantemente prohibido es su venta.

Ana Zabaleta Arrese

www.coachdelaempresaria.com

00 34 629 573 233

ana@coachdelaempresaria.com

Sobre la autora:

Ana Zabaleta, "La Coach de la Empresaria", te enseña técnicas para sacar más rendimiento a tu negocio y en tu vida personal. Si quieres dedicarle el tiempo justo a tu negocio, disfrutar de tu familia y sacar el máximo partido de cada cosa que emprendas, visita ahora www.coachdelaempresaria.com e inscríbete en su **boletín gratuito** que recibirás cada martes en tu email con nuevas ideas para tu negocio.