

MI EXPERIENCIA COMO EMPRENDEDORA

Por Rocío Segoviano

Llevo más de un año pensando en mi idea de negocio. Antes siempre había bromeado con ser mi propia jefa. Pero lo que finalmente me ha llevado al punto actual -como a otras tantas personas- fue quedarme sin trabajo después de incorporarme de mi baja maternal. A partir de entonces me fui autoconvenciendo de que nadie mejor que yo podría crear el puesto de trabajo idóneo para mí, y además la probabilidad de que mi idea prosperase es seguramente superior a que una empresa contrate a una mujer con "responsabilidades familiares" pasados los 40.

Es todo un proceso interno de sopesar pros y contras el que cada una de nosotras ha de experimentar, hasta llegar a autoconvencerse, de que quiere crear su puesto de trabajo.

Pero finalmente llegas a ese punto que marca "un antes y después" y te sumerges en una etapa llena de dudas, miedos, ilusión y muchas ganas de que funcione como tu esperas que lo haga.

FASE DE RECOPIACION DE INFORMACION

En la fase en que me encuentro intento recopilar toda la información que esté a mi alcance sobre la situación del sector, empresas de la competencia, tendencias y potenciales clientes.

Pero antes de realizar todo ese análisis, e incluso antes de plantearme realizar una encuesta diseñada por mí (a coste 0 por supuesto), me he planteado:

- *Si existe **la necesidad** que cubriría mi futura empresa*
- *¿**Cómo se cubre** actualmente o existen productos sustitutos?*

Internet nos proporciona una fuente valiosísima de información pero en mi opinión debe completarse con "información de campo" es decir, *escucha: permanece atenta* a lo que la gente habla y opina sobre el tema al que vas a dedicar tu empresa, *pregunta* a expertos/as sobre cuestiones que no sepas cómo resolver, *dirígete a asociaciones* que ya están trabajando en temas parecidos y que pueden aportarte una visión complementaria, y de otros aspectos que será necesario tomar en cuenta para realizar el análisis de oportunidades.

En definitiva, presta atención a lo que se mueve a tu alrededor, escucha y observa, porque toda esa información "destilada" te conducirá a ir definiendo tu modelo de negocio.

Por supuesto que existe el miedo a equivocarse y al fracaso, pero entonces recuerdo la frase que repetía un antiguo compañero "Quien no arriesga no gana", y vuelvo a recuperar las fuerzas para seguir construyendo mi proyecto.

Ánimo a todas las que os encontréis en este mismo momento.