

Los secretos para iniciar tu negocio en la era de los millennials, por Titto Gálvez

Iniciar un negocio siempre es un reto, pero quizá lo es más cuando eres parte de una generación completamente distinta a las que ahora dirigen el mundo. Para los millennials con ganas de emprender un negocio, el CEO de Starters y experto en neuromarketing, Titto Gálvez, presentó su ponencia “Los 10 mejores secretos para iniciar tu negocio en la era de los millennials”, en el marco de Aldea Digital Telcel - Infinitum.

Antes de emprender un negocio enfocado a los millennials, tienes que definir si eres un millennial. No se trata de una tribu urbana ni de una moda, sino de una generación, y nada menos que la primera generación cuya vida está por completo conectada al mundo digital desde la adolescencia, por lo menos, pues nacieron entre 1980 y el año 2000. A diferencia de los baby boomers (que trabajaban en una oficina bajo un organigrama vertical, ganando puestos gracias a la experiencia y a jornadas largas, y que se jubilaban después de 30 ó 40 años de trabajo) y de la Generación X (competitivos e individualistas, con altísima educación académica, acostumbrados a la meritocracia y pioneros del emprendimiento), los millennials “son mucho más ansiosos. Vivieron la transición hacia la era digital, de modo que no les gusta tener jefes, pero sí trabajar en equipo”, asegura Gálvez.

Estos cambios no son para nada banales. Luego de ver a sus primos mayores desgastarse en el trabajo, los millennials han aprendido que la meta no es tanto el éxito laboral, sino la plenitud en todos los sentidos. “Pero van más allá: en lugar de trabajar para alguien o incluso para sí mismos, buscan que alguien más trabaje para ellos; buscan resultados grandes con poco trabajo; en lugar de acumular objetos, buscan invertir en las experiencias que les apasionan; no trabajan para ganar dinero, sino que buscan un proyecto de vida que les apasione; y no buscan jubilarse, sino tener pequeñas jubilaciones por temporadas en las que hacen lo que les apasiona, aprovechando así los años de mayor capacidad física de su vida”, cuenta Titto.

Si eres de esta generación, te enfrentas a un mundo particular en lo que respecta al consumo y al trabajo. “Nunca había sido tan sencillo poner un negocio como ahora”, asegura Gálvez; sin embargo, “uno de los problemas que hay es que el sistema educativo en América Latina está unos 15 años atrasado”. Además, a veces las herramientas para actuar en este contexto no son siempre suficientes. “En mi carrera me dieron clases sobre cómo actuar en una entrevista de trabajo. Nunca me enseñaron a hacer una entrevista de trabajo”, dice Titto.

Sin embargo, para los millennials que quieren su propio negocio, el panorama es alentador. El 50% de los emprendedores tiene entre 25 y 50 años. Una tercera parte de los emprendedores del mundo son mujeres. El 62% de las personas confía en sus habilidades para poner un negocio. Y aunque en Europa el 37% de las personas emprenden, México tiene mucho por hacer, con una tasa de emprendedurismo del 12.9%, lo cual es bajísimo.

Así que, ¿cuál es el truco para que tu emprendimiento triunfe en la era de los millennials? Titto asegura que lo primero que hay que hacer es cambiar el enfoque:

“Tienes que conseguirte tres hobbies para ser estar completo: uno que te de dinero, uno que te mantenga bien físicamente y otro que te mantenga bien creativamente”.

Si a lo largo de estos párrafos has visto reflejado algo de lo que eres (o mucho de lo que quieres ser como emprendedor), Titto Gálvez tiene los siguientes consejos puntuales para iniciar tu negocio.

1. Ten un ingreso fijo con el que puedas sembrar un negocio. Recuerda que no cosecharás de inmediato.
2. Nunca parece ser un buen momento para invertir en un negocio. Deja de postergar y hazlo.
3. Ignora al mundo real. La gente siempre te va a decir que tus ideas van a fracasar.
4. Fracasa pronto y fracasa seguido. Aleja a la gente negativa de tu vida.
5. Para emprender necesitas menos de lo que crees. Deja de buscar excusas para no hacerlo.
6. Debes encontrar un producto que se distinga del resto. Que genere un impacto en el nicho.
7. Dedícate a vender un producto en el que creas. Si algo te encanta a ti, probablemente habrá más personas que lo quieran.
8. Hay que dar antes de recibir.
9. Aprende a vender. Aprende técnicas de persuasión. Puedes tener una gran idea pero hay que saber mostrarla. Por ejemplo: mira fijamente a los ojos a alguien, y cuando la persona desvíe la mirada, detente; aprende a proponer: empieza con cosas chiquitas para después obtener grandes beneficios; y aprende a relajarte en público.
10. Usa la tecnología a tu favor. Busca anunciar tus marcas en redes sociales, por ejemplo.
11. Tu negocio debe tener detalles atractivos, debe diferenciarse de la competencia y debe tener una garantía para generar confianza en tus compradores. Enfócate en vender el concepto de tu negocio, no sólo el servicio o producto. Es mucho más valioso vender ideas que productos, las ideas generan dinero sin que tú trabajes.
12. Haz lo que te apasiona. Si haces lo que te gusta no hay forma de que las cosas salgan mal.

Y un consejo extra: recuerda que, como dice Titto, “las cosas más buenas cuestan trabajo”.

En Aldea Digital queremos que emprendas con las mejores herramientas, visítanos hasta el 5 de agosto en el Zócalo de la Ciudad de México o entra a aldeadigitalmx.com

