

Herramientas para emprender, de Liza Durón

Hoy día, la tecnología pone a nuestra disposición un montón de herramientas útiles a la hora de emprender. “Pero, más que las herramientas digitales (softwares, programas, aplicaciones...) la tecnología nos permite usar herramientas mentales de un modo más útil para nuestro emprendimiento”. Así lo explicó Liza Durón, mercadóloga con especialización en tendencias digitales e innovación, coordinadora de la exitosa aplicación We Heart It en México, colaboradora de manera social en ONU Mujeres y Mozilla México y emprendedora, en su ponencia “Uso de tecnología en tu emprendimiento”, este martes 2 de agosto en Aldea Digital Telcel - Infinitum.

Liza empezó asegurando que “México es de los 5 países más importantes en emprendimiento en el mundo; estamos en un sitio ideal para empezar un negocio”. Sin embargo, dijo, muchos de los emprendimientos en el país fallan porque se olvidan de la primera regla para emprender: “Tenemos que pensar que esos emprendimientos solucionen un problema”. Esto, sin embargo, no es tan simple: se requiere conocer bien el entorno, las necesidades sociales y los modos idóneos para ejecutar un proyecto.

Para ello, Liza compartió un set de herramientas, no tecnológicas sino mentales, que nos ayudarán a emprender (con algún apoyo de la tecnología).

1. Escuchar y analizar. De acuerdo con Liza, el primer paso para hacer un emprendimiento es escuchar al entorno social, en un proceso que denominó listening: “se trata de un monitoreo tan amplio como sea posible, que hoy es relativamente sencillo de realizar a través de redes sociales”. Aunque este monitoreo también se puede realizar fuera de las redes sociales, utilizarlas puede ayudar a ampliar el rango. Lo importante es hacerlo de manera sostenida, durante un tiempo relativamente extenso, y siempre de manera objetiva, sin forzarnos a ver cosas que no hay.
2. Encontrar tendencias. “Muchas de las páginas más populares de internet van cazando tendencias que nos pueden ayudar lo que la gente está buscando”. Liza nos recordó que todo se trata de satisfacer necesidades, con el fin de empoderar a un cliente potencial dentro de un tema que sea de su interés.
3. Sentido común: “Tu emprendimiento no tiene que ser una cosa ultra innovadora para volverse un emprendimiento exitoso, pero sí tiene que estar enfocado a resolver una necesidad clara de una manera contundente”.
4. “Piensa en el día a día de la gente a la que le quieres vender. ¿A qué hora se levanta? ¿Qué come? Ponerte en su lugar te ayudará a entender su situación y a resolver sus necesidades”.

5. “Muy importante: tener alguien con quién pelotear tus ideas. Los mexicanos solemos ser muy celosos de nuestras ideas de negocio y no las queremos soltar, pero la única manera de refinarlas es escuchando lo que otros tienen que decir al respecto”.

6. Pon atención a grupos vulnerables, que en el caso de México pueden ser mujeres, indígenas, homosexuales y otros más. “Ellos tienen necesidades muy particulares a las que la mayoría de la gente no les pone atención”.

Liza presentó su más reciente emprendimiento, Srita. Confeti, con el cual busca que mujeres de todas las edades se quieran más a sí mismas, a través de pequeñas acciones cotidianas. “Es la primer plataforma mexicana que empodera e inspira a las mujeres para potencializar sus talentos y celebrarse todos los días”, dijo.

Finalmente, Liza nos recordó la máxima del emprendimiento: “no importa cuán imposible sea tu proyecto, siempre que tengas un modelo de negocio y un camino claro. Si quieren emprender, aviéntense”.

Recuerda que también puedes vivir Aldea Digital Telcel – Infinitem en línea. Visita aldeadigitalmx.com