



50 Consejos que Todo Dueño de Negocio Debe Leer (y Aplicar)

Tu mapa de ruta para tomar decisiones más inteligentes, crecer con propósito y liderar con visión.

E-BOOK - PDF
versión FREEMIUM



GRUPO
FARFÁN



INCUBADORA
EMPRENDE

Francisco Farfán

Introducción

Dirigir un negocio no es solo tener una buena idea; es saber tomar decisiones bajo presión, adaptarse constantemente y liderar con estrategia.

Este documento no solo es una lectura obligada, sino una brújula para todo aquel que desea llevar su empresa a nuevas alturas.

Aquí encontrarás 50 consejos prácticos, breves y potentes que te ahorrarán años de errores, te ayudarán a mantener el enfoque y te recordarán por qué comenzaste.

Guárdalos, compártelos y, sobre todo, aplícalos.

1. Cobra lo que vales, no lo que crees que pueden pagar.

Si vendes tus servicios como si fueran baratijas de tianguis,
te van a tratar como tal.

Tu conocimiento, experiencia y tiempo valen oro.

Cobra como profesional, no como favor.

Ejemplo:

Si eres buenísimo haciendo pasteles
y cobras lo mismo que una gelatina de sobre,

¿quién va a tomar tu talento en serio?

2.- Tu cliente ideal no es “todo el mundo”. Enfócate.

Intentar venderle a todos es como querer ligar con todas las personas de una fiesta: terminas solo.

Encuentra a quién realmente necesita lo que ofreces y habla su idioma.

Ejemplo:

Si vendes comida vegana gourmet, no te pares afuera de una taquería de tripa.

Literalmente, no es tu target.

3.- Los números mandan: si no lo puedes medir, no lo puedes mejorar.

Adivinar cómo va tu negocio es como manejar con los ojos cerrados.

Mide tus ventas, tus gastos, tu conversión... todo.

Los números te dicen la verdad sin dramas.

Ejemplo:

Es como decir:

“Yo creo que sí bajé de peso... aunque no me he pesado en dos meses”.

¡No funciona!

Si no mides, solo estás adivinando.

Mejor revisa tus números y toma decisiones con base real.

4.- Contrata lento, despide rápido.

No te emociones con el primer CV que llega.
Contrata con cabeza fría,
pero si alguien no encaja o arruina el ambiente,
despídelo antes de que te saque canas verdes.

Ejemplo:

Es como invitar a alguien a tu banda de rock
solo porque tiene guitarra... pero toca reggaetón.

Si no encaja con el ritmo,
no esperes que mágicamente armonice.

Mejor busca a quien realmente sume al grupo.

5.- No confundas estar ocupado con ser productivo.

Llenarte de cosas sin sentido
es como correr en una rueda de hamster:

te cansas, sudas, pero no avanzas.

Haz lo que importa.

Ejemplo:

Imprimir mil volantes que nadie lee no es estrategia.
Es cardio.

6.- Rodéate de personas más inteligentes que tú.

Si eres el más listo de la sala,
estás en la sala equivocada.

Aprende de otros, escucha, y crece.

Un buen equipo te eleva, no te compite.

Ejemplo:

Es como jugar ajedrez con puro principiante.
Puede que ganes siempre,
pero nunca vas a mejorar.

Si te rodeas de cracks, al principio te van a dar una paliza...
¡pero después te conviertes en maestro!

7.- El 80% de tus resultados proviene del 20% de tus acciones. Identifícalas.

Este es el principio de Pareto, o como le decimos:
“Haz más con menos rollo”.

Descubre qué acciones realmente te dan resultados y enfócate en eso.

Ejemplo:

Es como tener 10 plantas, pero solo 2 te dan frutos todo el año.

En lugar de regar todas por igual,
mejor enfócate en esas dos que sí te alimentan.

¡Cuídalas como si fueran tus favoritas,

porque ellas sostienen tu jardín (y tu negocio)!

8.- No pongas todos tus huevos en un solo cliente. Diversifica.

Depender de un solo cliente
es como tener una silla de una pata.
En cuanto se va... ¡al suelo!

Ejemplo:

Si tu única fuente de ingreso
es un cliente que se llama

“Tío Memo” ...

preocúpate.

9.-Aprende a decir NO sin culpa.

Decir que sí a todo te vuelve esclavo de los demás.
No tengas miedo de establecer límites.
Ser profesional también es saber cuándo parar.

Ejemplo:

Si te piden hacer un logo, redes sociales, repartir volantes
y cuidar al perro... ¡Corre!

10.-Construye procesos, no dependas solo de personas.

Los procesos bien definidos hacen que tu negocio
funcione incluso cuando tú no estás.
Si todo está en tu cabeza, eres una bomba de tiempo.

Ejemplo:

Es como tener una receta secreta que nadie más sabe.
Si te da gripa, ¡adiós pastel!

¡Gracias por Leer!

Gracias por tomarte el tiempo de leer estos 10 consejos esenciales.

Si llegaste hasta aquí, quiere decir que te importa tu negocio, tus decisiones y tu crecimiento. Y eso ya te pone por delante del montón.

Sabemos que emprender no es fácil, pero tampoco estás solo.

Este PDF fue solo una probadita del contenido completo que hemos preparado con mucho cuidado, experiencia y un toque de humor (porque sin risa, ni los números saben igual).

Si estos consejos te sirvieron, imagina lo que harán los 50 completos:

Más enfoque,

Más claridad,

Más motivación...

y por supuesto, más carcajadas con ejemplos que hasta tu perro emprendedor entendería.

Adquiere la versión completa y transforma la manera en que llevas tu negocio.

Porque los negocios no se hacen con suerte, ¡se hacen con estrategia!

Nos encantará acompañarte en tu camino.

Con gratitud,

FRANCISCO FARFÁN / INCUBADORA EMPRENDE