

EP: 244

Título: Te ayudamos a comenzar. Parte 1

Voces: Juan Vereecken & Ale Mendoza

Recursos recomendados: Libro Haga que Su Día Cuente, de John C. Maxwell /
Empieza con el Porqué, de Simón Sinek.

TE AYUDAMOS A COMENZAR. PARTE 1

1. Conéctate con tus _____.

"La gente no compra lo que vendes, sino por qué lo vendes"
–Simón Sinek

El _____ de oro de Simón Sinek es: los cómo, qué y por qué.

Todo el mundo sabe "qué" hace.

Algunos saben "cómo" lo hacen.

Realmente pocos saben su "por qué". Por qué lo hace.

La gente, las organizaciones, y las empresas exitosas tienen algo en común, entienden su por qué... Tiene claro su propósito, su causa.

La mayoría de las veces hablas de su qué y de su cómo pero muy poco hablas de su por qué.

El orden está en reversa porque las personas no _____ 'qué haces', compran el 'por qué lo haces'.

Los por qué le pegan a las _____ reales y profundas.



Para tener éxito a largo plazo, tienes que saber el "por qué"
de lo que estás haciendo

2. Haz un _____.

El plan puede ser tan _____ como lo necesites.

Proyecciones de gastos, ingresos, incorporación de personas al equipo, equipamiento, etc. Sin embargo, la sugerencia es que el plan sea muy simple y menos desarrollado al principio.

Muchas personas tienen una gran idea (impulsado por su propósito, su por qué), pero pasan demasiado tiempo tratando de desarrollar el plan _____ para poder lograrlo.

El problema es que la persona no _____, entonces no sabe lo que no sabe... necesita experiencia.

Es mejor tener una gran idea, tener dirección (un poco del plan), comenzar a hacer algo, comenzar a aprender, luego desarrollar ese plan elaborado... Así evitas 2 cosas:

- Trabajar demasiado tiempo en algo que no sabes
- Trabajar por tanto tiempo que pierdes tu pasión

La _____ te puede llevar la distancia que necesitas para obtener la experiencia necesaria para desarrollar un buen plan.

3. Haz un _____.

Este punto es sumamente importante para poder desarrollar un buen plan.

¿Qué tienes?

- Relaciones
- _____
- Tiempo

Relaciones: ¿Quién hace algo similar a lo que tú quieres hacer? Quizás puedes trabajar para esa persona un tiempo. Quizás puedes hacerle consultas.

¿Quién es bueno en finanzas?

¿Quién es sabio en Inteligencia Relacional?

¿A quién tengo en mi vida, de quien puedo aprender?

Dinero: ¿Cuánto dinero tienes o cuánto dinero puedes conseguir (recaudar)?
No debes limitar lo que pudiera pasar, pero debes tener muy presente tus recursos,
y tu _____ financiero.

Tiempo: ¿_____ tiempo le vas a invertir a esto? ¿Va a ser tu
enfoque principal? La inversión de tiempo normalmente es el factor diferenciador
de cuánto tiempo se va a llevar para que el proyecto tenga vida. Algunos proyectos
nunca nacen por una falta de inversión de tiempo.



Con la lista de lo que tienes y no tienes, ya puedes llevar a cabo
un plan.

EP: 244

Título: Te ayudamos a comenzar. Parte 1

Voces: Juan Vereecken & Ale Mendoza

Recursos recomendados: Libro Haga que Su Día Cuente, de John C. Maxwell /
Empieza con el Porqué, de Simón Sinek.

TE AYUDAMOS A COMENZAR. PARTE 1

1. Conéctate con tus porqués.

"La gente no compra lo que vendes, sino por qué lo vendes"
–Simón Sinek

El círculo de oro de Simón Sinek es: los cómo, qué y por qué

Todo el mundo sabe "qué" hace.

Algunos saben "cómo" lo hacen.

Realmente pocos saben su "por qué". Por qué lo hace.

La gente, las organizaciones, y las empresas exitosas tienen algo en común, entienden su por qué... Tiene claro su propósito, su causa.

La mayoría de las veces habla de su qué y de su cómo pero muy poco habla de su por qué.

El orden está en reversa porque las personas no compran 'qué haces', compran el 'por qué lo haces'.

Los por qué le pegan a las necesidades reales y profundas.



Para tener éxito a largo plazo, tienes que saber el "por qué"
de lo que estás haciendo

2. Haz un plan.

El plan puede ser tan específico como lo necesites.

Proyecciones de gastos, ingresos, incorporación de personas al equipo, equipamiento, etc. Sin embargo, la sugerencia es que el plan sea muy simple y menos desarrollado al principio.

Muchas personas tienen una gran idea (impulsado por su propósito, su por qué), pero pasan demasiado tiempo tratando de desarrollar el plan perfecto para poder lograrlo.

El problema es que la persona no tiene experiencia, entonces no sabe lo que no sabe... necesita experiencia.

Es mejor tener una gran idea, tener dirección (un poco del plan), comenzar a hacer algo, comenzar a aprender, luego desarrollar ese plan elaborado... Así evitas 2 cosas:

- Trabajar demasiado tiempo en algo que no sabes
- Trabajan por tanto tiempo que pierdes tu pasión

La pasión te puede llevar la distancia que necesitas para obtener la experiencia necesaria para desarrollar un buen plan.

3. Haz un inventario.

Este punto es sumamente importante para poder desarrollar un buen plan.

¿Qué tienes?

- Relaciones
- Dinero
- Tiempo

Relaciones: ¿Quién hace algo similar a lo que tú quieres hacer? Quizás puedes trabajar para esa persona un tiempo. Quizás puedes hacerle consultas.

¿Quién es bueno en finanzas?

¿Quién es sabio en Inteligencia Relacional?

¿A quién tengo en mi vida, de quien puedo aprender?

Dinero: ¿Cuánto dinero tienes o cuánto dinero puedes conseguir (recaudar)? No debes limitar lo que pudiera pasar, pero debes tener muy presente tus recursos, y tu tope financiero.

Tiempo: ¿Cuánto tiempo le vas a invertir a esto? ¿Va a ser tu enfoque principal? La inversión de tiempo normalmente es el factor diferenciador de cuánto tiempo se va a llevar para que el proyecto tenga vida. Algunos proyectos nunca nacen por una falta de inversión de tiempo.



Con la lista de lo que tienes y no tienes, ya puedes llevar a cabo un plan.

