

EL ERROR POSITIVO

Atrévete a equivocarte

Cómo convertir el error en una ventaja
competitiva y en una oportunidad de crecimiento



EL ERROR POSITIVO

¡¡¡ATRÉVETE A
EQUIVOCARTE!!!

Emprendedores

 **CEEI**
CASTELLÓN
CENTROS EUROPEOS DE
EMPRESAS INNOVADORAS

 **espaitec**
Parc Científic, Tecnològic i Empresarial
de la Universitat Jaume I de Castelló

ERROR
=
EXPERIENCIA

Emprendedores

CEEI
CASTELLÓN
CENTROS EUROPEOS DE
EMPRESAS INNOVADORAS

 **espaitec**
Parc Científic, Tecnològic i Empresarial
de la Universitat Jaume I de Castelló

MENSAJES DEL EEP

1.

El error convive con nosotros
Es inherente al ser humano

Emprendedores

CEEI
CASTELLÓN
CENTROS EUROPEOS DE
EMPRESAS INNOVADORAS

 **espaitec**
Parc Científic, Tecnològic i Empresarial
de la Universitat Jaume I de Castelló

MENSAJES DEL EEP

2.

El miedo a equivocarte y a que te critiquen no debe impedir que tomes decisiones

Emprendedores

CEEI
CASTELLÓN
CENTROS EUROPEOS DE
EMPRESAS INNOVADORAS

 **espaitec**
Parc Científic, Tecnològic i Empresarial
de la Universitat Jaume I de Castelló

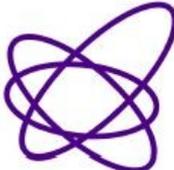
MENSAJES DEL EEP

3.

**Toma decisiones asumiendo
que podrías equivocarte**

Emprendedores

CEEI
CASTELLÓN
CENTROS EUROPEOS DE
EMPRESAS INNOVADORAS

 **espaitec**
Parc Científic, Tecnològic i Empresarial
de la Universitat Jaume I de Castelló

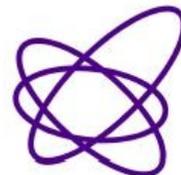
MENSAJES DEL EEP

4.

**La base de los errores está
en la falta de planificación
y de planes B**

Emprendedores

 **CEEI**
CASTELLÓN
CENTROS EUROPEOS DE
EMPRESAS INNOVADORAS

 **espaitec**
Parc Científic, Tecnològic i Empresarial
de la Universitat Jaume I de Castelló

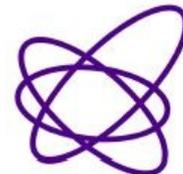
MENSAJES DEL EEP

5.

**Planificar no significa
que no cometerás errores
pero para muchos imprevistos
tendrás alternativas**

Emprendedores

CEEI
CASTELLÓN
CENTROS EUROPEOS DE
EMPRESAS INNOVADORAS

 **espaitec**
Parc Científic, Tecnològic i Empresarial
de la Universitat Jaume I de Castelló

MENSAJES DEL EEP

6.

**Antes de tomar una decisión,
¡¡¡planifícala!!!**

Emprendedores

CEEI
CASTELLÓN
CENTROS EUROPEOS DE
EMPRESAS INNOVADORAS

 **espaitec**
Parc Científic, Tecnològic i Empresarial
de la Universitat Jaume I de Castelló

MENSAJES DEL EEP

- ¿Es necesario tomar tal decisión?
- ¿Existen otras alternativas?
- ¿Qué recursos necesitaré?
- ¿A quién afectará?
- ¿Qué resultados espero?
- ¿Qué otras consecuencias?

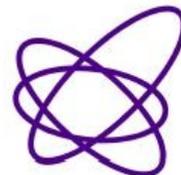
MENSAJES DEL EEP

7.

Después de tomar la decisión:

Emprendedores

**CEEI**
CASTELLÓN
CENTROS EUROPEOS DE
EMPRESAS INNOVADORAS

 **espaitec**
Parc Científic, Tecnològic i Empresarial
de la Universitat Jaume I de Castelló

MENSAJES DEL EEP

- ¿Qué resultados he obtenido?
- ¿En qué me he equivocado?
- Crea un histórico de errores

MENSAJES DEL EEP

8.

El éxito pasa por:

Emprendedores

CEEI
CASTELLÓN
CENTROS EUROPEOS DE
EMPRESAS INNOVADORAS

 **espaitec**
Parc Científic, Tecnològic i Empresarial
de la Universitat Jaume I de Castelló

MENSAJES DEL EEP

- **No tengas miedo a tomar decisiones**
- **Asume que puedes equivocarte**
- **Reconoce los errores cometidos**
- **Analiza qué ha pasado**
- **Cuéntalos**
- **Aprende de ellos**

Emprendedores

CEEI
CASTELLÓN
CENTROS EUROPEOS DE
EMPRESAS INNOVADORAS

 **espaitec**
Parc Científic, Tecnològic i Empresarial
de la Universitat Jaume I de Castelló

LOS ERRORES MÁS HABITUALES

- 1.- Errores de planificación
- 2.- Errores en la gestión financiera
- 3.- Errores en ventas y marketing
- 4.- Errores en la relación con los socios

Errores de planificación

- 1.- Idea original más que innovadora
- 2.- Plan de negocio inexistente
- 3.- Desconocer las claves del negocio
- 4.- Rechazar las críticas
- 5.- Fijar objetivos irreales

Errores de planificación

- 6.- Planes alternativos inexistentes
- 7.- Revisable a largo plazo
- 8.- Crecimiento no planificado
- 9.- Morir de éxito

Errores en la gestión financiera

- 1.- La liquidez no es importante
- 2.- Gestión con la cuenta de resultados
- 3.- Sin política de cobros y pagos

Errores en la gestión financiera

- 4.- No tener un colchón de tesorería
- 5.- No prevenir impagos
- 6.- Comprar sin control

Errores en ventas y marketing

- 1.- Vender siempre es ganar
- 2.- ¿Son rentables tus clientes?
- 3.- Nuevos clientes, ¿a qué coste?
- 4.- Y los productos, ¿qué?

Errores en ventas y marketing

5.- Y los precios, ¿qué?

6.- Desconocer a tus clientes

7.- Obviar las ideas de tus clientes

8.- Desoír las quejas de tus clientes

Errores en ventas y marketing

9.- Desvirtuar la pérdida de clientes

10.- No detectar oportunidades

11.- Ignorar a la competencia

12.- Reacio a invertir en marketing

Errores en la relación con socios

- 1.- ¿Hacia dónde rema cada uno?
- 2.- Desconocer quién hace qué
- 3.- Decisiones no consensuadas
- 4.- No planificar la salida

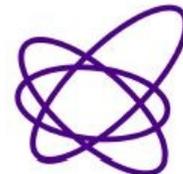
!!! MUCHAS GRACIAS!!!

Javier Escudero
Rafael Galán

jescudero@hachette.es
rgalan@hachette.es

Emprendedores

**CEEI**
CASTELLÓN
CENTROS EUROPEOS DE
EMPRESAS INNOVADORAS

 **espaitec**
Parc Científic, Tecnològic i Empresarial
de la Universitat Jaume I de Castelló