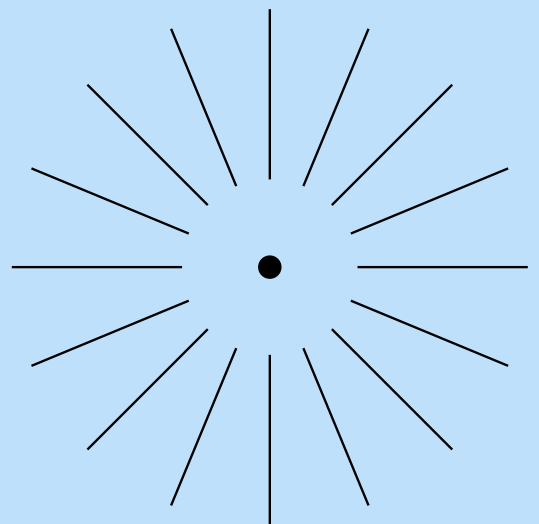


The background features several abstract, organic shapes in shades of teal and grey. A dark teal circle is positioned in the upper center. To its right, a large, light teal shape curves across the top right corner. In the bottom left, there are overlapping shapes in dark teal, medium grey, and light teal. A medium grey circle is located in the bottom right area.

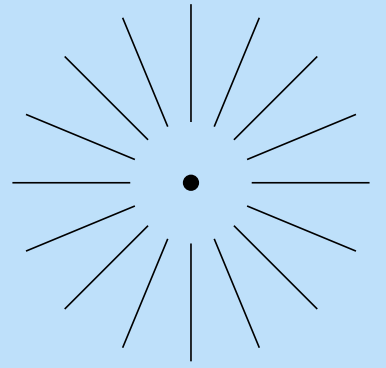
Guía Práctica para Escalar y Aumentar Ventas

Creado por Refugios

**Basada en los Libros "De
cero a uno" de Peter Thiel,
"Vendes o Vendes" de
Grant Cardone, y "El
Método Lean Startup" de
Eric Ries**

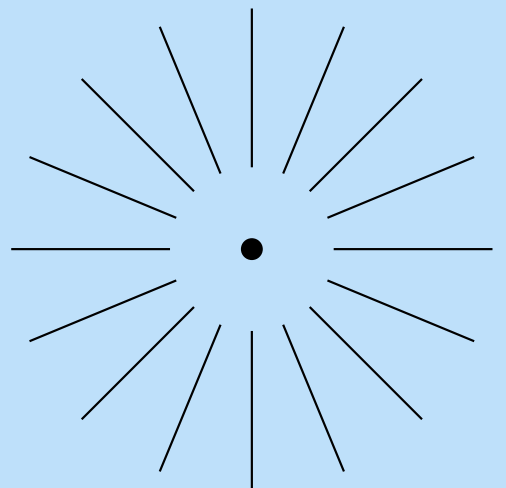


Introducción

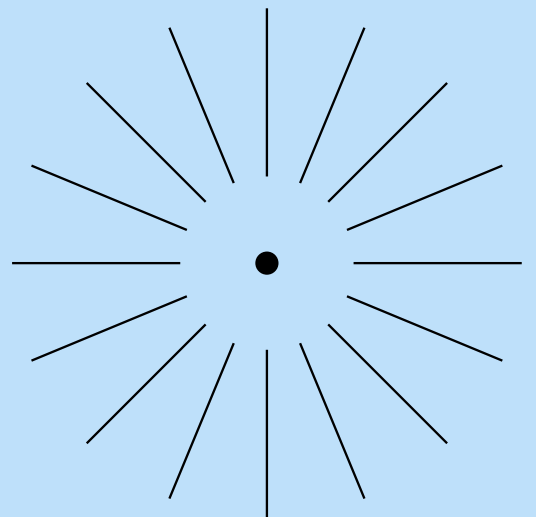


En el dinámico mundo del emprendimiento, contar con una guía clara y práctica puede ser la diferencia entre el éxito y el fracaso. Esta guía, basada en los conceptos y estrategias de tres libros fundamentales —"De cero a uno" de Peter Thiel, "Vendes o Vendes" de Grant Cardone, y "El Lean Startup" de Eric Ries— proporciona un camino estructurado para emprendedores que buscan validar su idea, escalar su negocio y maximizar sus ventas.

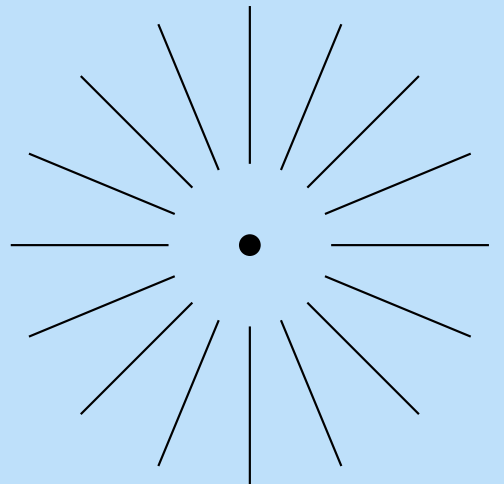
Los principios y acciones descritos a continuación están diseñados para ser implementados de manera secuencial, asegurando que cada etapa del desarrollo del negocio se gestione de manera eficiente y efectiva. Con esta guía, los emprendedores podrán abordar los desafíos iniciales, planificar su crecimiento estratégico y adoptar prácticas de ventas efectivas para asegurar el éxito a largo plazo.



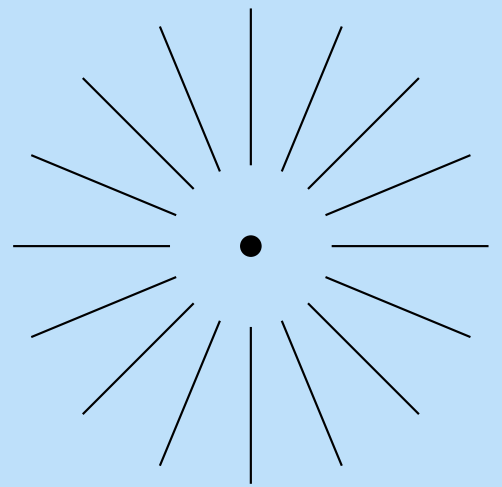
Línea de Tiempo para Emprendedores



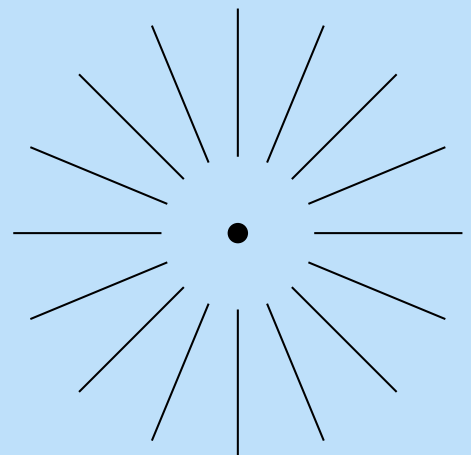
Fase 1: Inicio y Validación



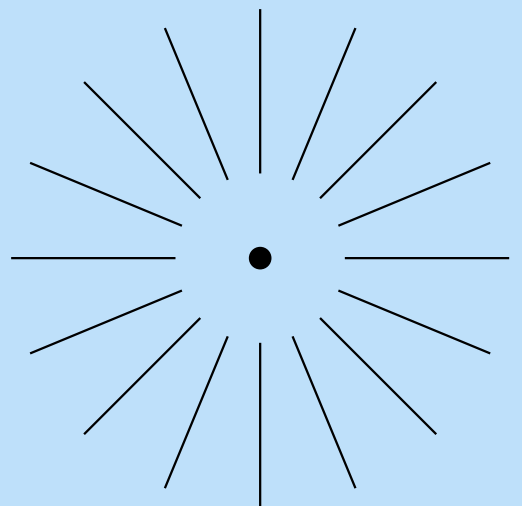
"El Método Lean Startup" de Eric Ries



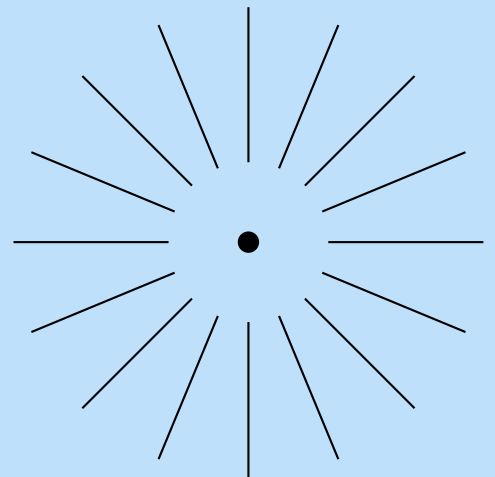
Desarrollar y lanzar un Producto Mínimo Viable (MVP):

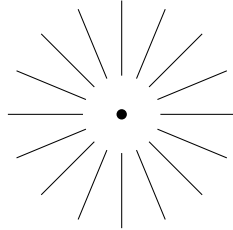


**Identifica las
características
esenciales de tu
producto.**



**Lanza la versión
mínima viable
rápidamente
para comenzar a
recibir feedback.**

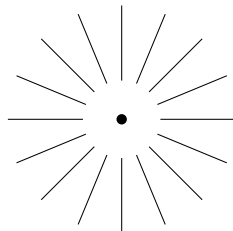


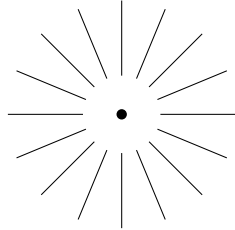


Aplicar el Ciclo de Construir-Medir-Aprender:

Utiliza el feedback inicial para realizar mejoras continuas en el producto.

Mide las métricas clave y aprende de los resultados.

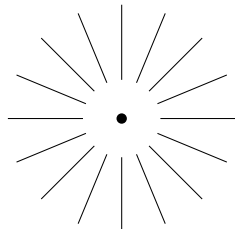


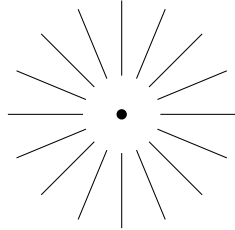


Validar Hipótesis de Negocio:

**Formula hipótesis
claras y pruébalas
con experimentos
de mercado.**

**Usa herramientas
de análisis para
evaluar la respuesta
del mercado.**

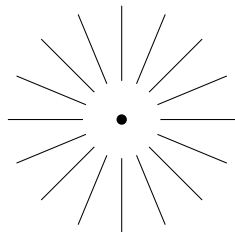


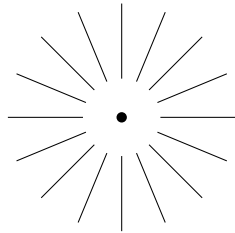


Iteración Rápida:

Mantén un ciclo continuo de desarrollo y feedback para adaptarte rápidamente.

Usa técnicas de desarrollo ágil para acelerar el proceso.

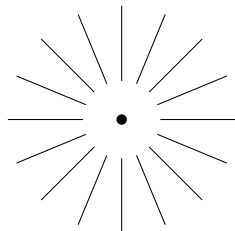




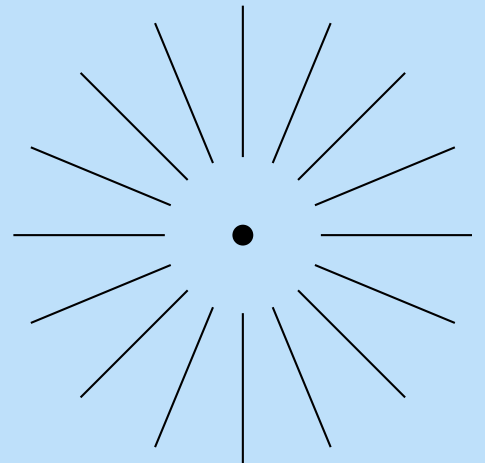
Decidir si Pivotar o Perseverar:

Revisa los resultados y decide si es necesario pivotar o perseverar.

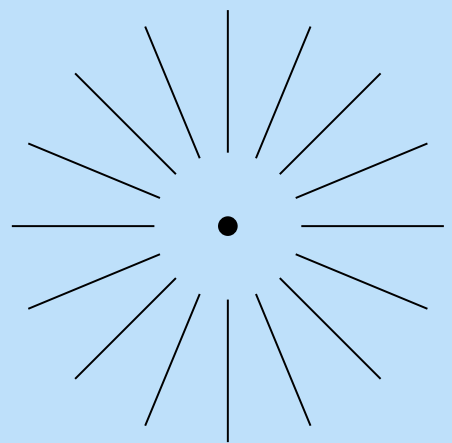
Documenta cada decisión para aprender de los errores y aciertos.

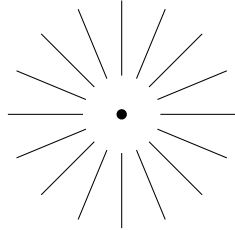


Fase 2: Crecimiento y Expansión



"De cero a uno" de Peter Thiel

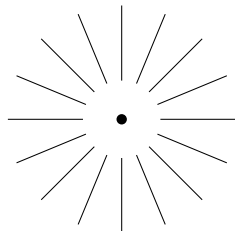


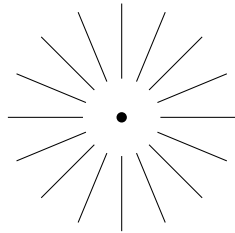


Buscar Innovación en Lugar de Competencia:

Identifica áreas para crear algo completamente nuevo.

Evalúa tecnologías emergentes para desarrollar productos únicos.

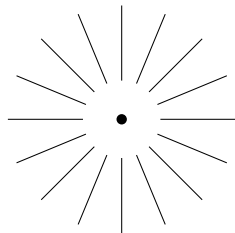


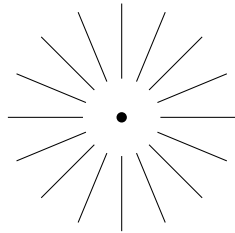


Crear Monopolios:

Define una visión clara para dominar un nicho de mercado.

Diseña estrategias para asegurar una ventaja competitiva sostenible.

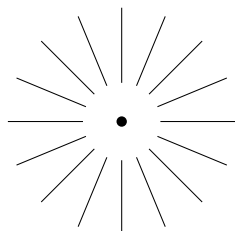


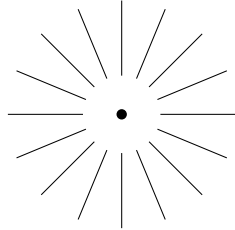


Planificar Escalabilidad:

Desarrolla un modelo de negocio escalable.

Automatiza procesos para manejar el crecimiento eficientemente.

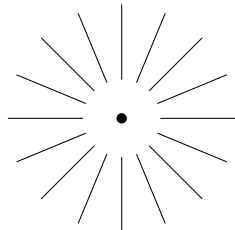


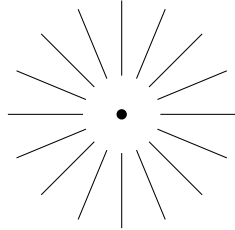


Enfocarse en Progreso Vertical:

**Invierte en investigación
y desarrollo para
innovaciones disruptivas.**

**Fomenta una cultura
de creatividad y
experimentación.**

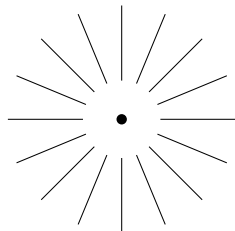


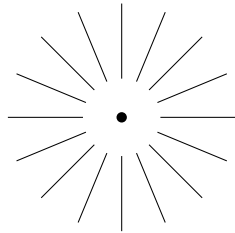


Formar un Equipo Fundador Fuerte:

Recluta cofundadores que compartan tu visión y complementen tus habilidades.

Establece una estructura de liderazgo cohesiva.

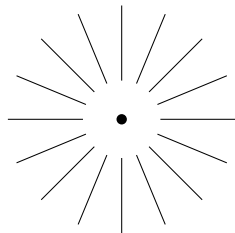




Pensamiento a Largo Plazo:

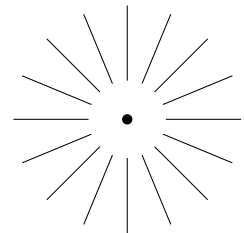
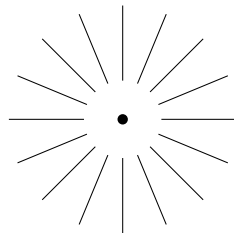
Establece metas y planes a largo plazo.

Asegura financiación y recursos para mantener la visión.



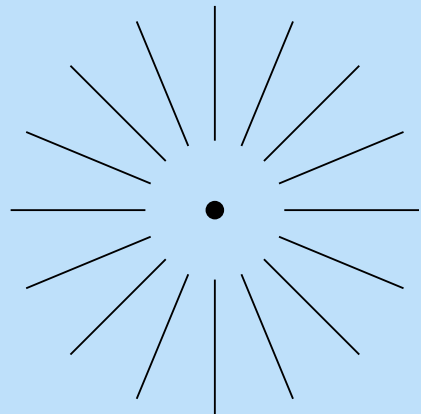
Realiza estudios de mercado para identificar puntos débiles y superarlos.

Enfoca esfuerzos en características que ofrezcan beneficios multiplicados.

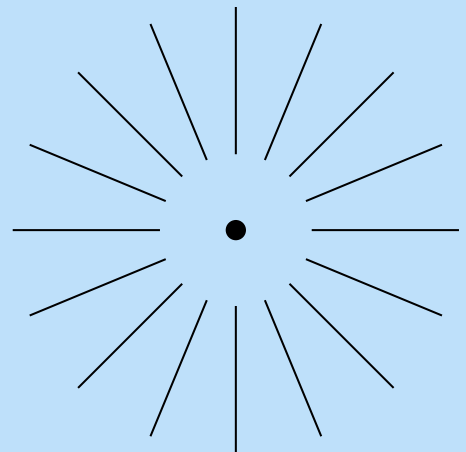


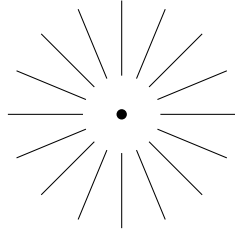
Desarrollar un Producto 10x Mejor:

Fase 3: Maximización de Ventas



"Vendes o Vendes" de Grant Cardone

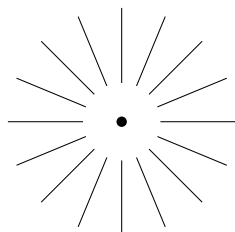


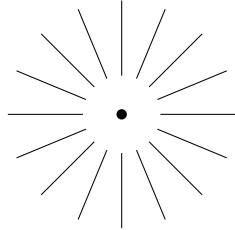


Mantener una Actitud Positiva:

Practica autodiálogo positivo y visualiza el éxito.

Rodéate de personas que refuercen tu optimismo.

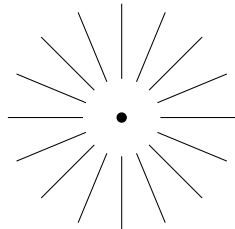


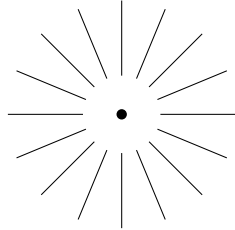


Ejercer Persistencia:

Establece un horario riguroso de seguimiento.

Utiliza un CRM para gestionar oportunidades de ventas.

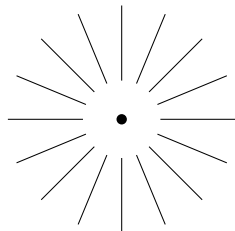


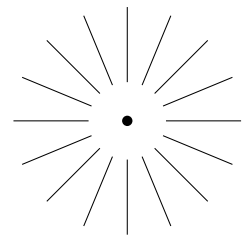
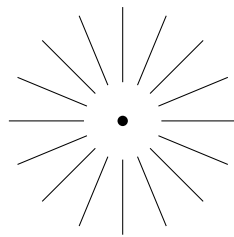


Dominar el Producto:

**Dedica tiempo a
entender profundamente
tu producto.**

**Realiza demostraciones
y pruebas internas.**



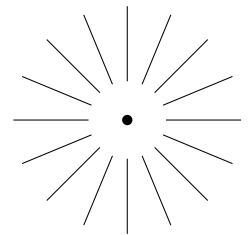
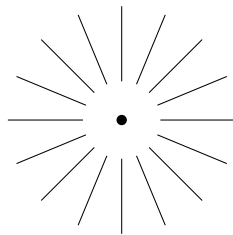


Generación Continua de Leads:

**Implementa
estrategias de
marketing digital.**

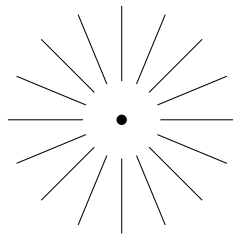
**Participa en eventos
y ferias comerciales.**

Crea una rutina
diaria de
seguimiento a
prospectos.



Realizar Seguimiento Efectivo:

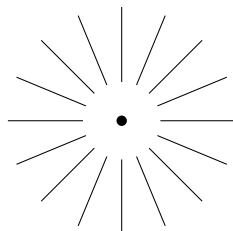
Usa plantillas de
seguimiento
personalizadas.

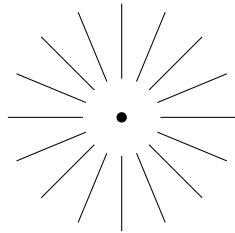


Claridad en la Propuesta de Valor:

Desarrolla un mensaje claro sobre los beneficios de tu producto.

Crea materiales de marketing que refuercen tu propuesta de valor.

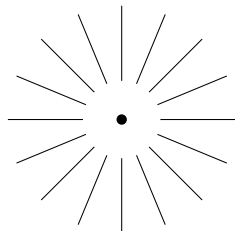




Tomar Acción Masiva:

**Establece metas
ambiciosas y divide
en acciones diarias.**

**Monitorea tu progreso
y ajusta estrategias
según sea necesario.**



• Esta guía práctica y su tabla de verificación permiten a los emprendedores planificar y ejecutar cada paso en el desarrollo y crecimiento de su negocio, asegurando una estrategia estructurada y orientada al éxito.

