

El CEO de Virgin dice que para triunfar en los negocios debes aprender del fracaso y tener pasión por el trabajo de dirigir una empresa.

Por Richard Branson

Hace un tiempo patrociné el Sunday Times Fast Track 100 en mi casa de Oxfordshire. Este evento anual reúne a líderes de las 100 empresas privadas de mayor crecimiento en Gran Bretaña, así como a otros empresarios líderes y algunos aspirantes a emprendedor del Branson Centre of Entrepreneurship de Johannesburgo, en Sudáfrica.

Pasamos un día completo compartiendo y escuchando historias de logros e innovación. Hubo muchas risas y grandes conversaciones. Pero al ver a las personas reunidas alrededor de la mesa de la cena, tuve una maravillosa oportunidad de reflexionar qué es lo que hace exitoso a un emprendedor. Me encontré regresando a los básicos: los tres atributos clave que pueden hacer la diferencia en la carrera de cualquier persona.

Aunque anteriormente he hablado de estos puntos, algunas de las historias de los emprendedores me hicieron recordarlos y verlos de una manera distinta. Si tienes bien plantados estos básicos, puedes apostar de una forma más confiada por tu idea, sin importar qué tan riesgosa sea.

1. Mantenlo simple

Las mejores y más exitosas ideas son aquellas que mejoran la vida de las personas. Sus fundadores generalmente tienen un plan simple enfocado en un solo producto o servicio –uno que es ideado a partir de la frustración.

Por ejemplo, Paul Lindley, fundador de Ella's Kitchen, inició su negocio porque no podía conseguir que su hija comiera saludable. Quería crear un producto conveniente que hiciera las comidas divertidas para los bebés y los niños, así como para sus padres.

A Paul se le ocurrió la idea de producir estuches coloridos y táctiles rellenos de alimentos orgánicos. Las recetas innovadoras cautivaron a padres y niños por igual, y tomó por sorpresa a líderes del mercado como Heinz y Hipp Organic en Gran Bretaña, ya que sus ofertas dependían de envases de vidrio y sabores tradicionales. Ella's Kitchen ha capturado el 19 por ciento del mercado en Reino Unido y hoy varios imitadores están empacando sus productos en estuches.

Conforme contaba su historia, era claro que Paul amaba su trabajo. Convirtió su frustración del momento de la dificultad de alimentar a su hija en algo que hace las comidas más disfrutables para las familias.

2. Si al principio no triunfas...

Pocos primeros emprendimientos tienen éxito. Depende de la forma en que el emprendedor

lidia con el fracaso lo que lo distingue. De hecho, el fracaso es uno de los secretos del éxito, debido a que algunas de las mejores ideas surgen de las cenizas de un negocio que pereció.

Si eres emprendedor y tu primer emprendimiento no fue un éxito, ¡bienvenido al club! Todo empresario exitoso ha experimentado fracasos en su camino. En Estados Unidos, la mayoría de los inversionistas observan los fracasos pasados del emprendedor antes de tomar una decisión, y no porque eso les preocupe, sino porque quieren saber que la persona puede lidiar con contratiempos. La resistencia es una de las marcas del emprendedor que se mantiene en los negocios durante mucho tiempo.

Hablando con el equipo que dirige el Branson Centre en Johannesburgo salió la historia de Dylan Jonsson, la cual demuestra que nuestros emprendedores están aprendiendo de sus errores y creando nuevos proyectos. Dylan es un chef profesional que abrió un restaurante, el cual fracasó por falta de planeación. Sin embargo, después lanzó su siguiente aventura, A Thyme to Dine, un negocio de catering que también vende cuatro tipos de reducciones de chocolate que desarrolló mientras manejaba el restaurante.

Esta habilidad de identificar una fórmula ganadora a pesar de la desesperación que le provocó ver su restaurante cerrado, es lo que hace a Dylan digno de tener en la mira. Algunas de sus salsas y polvos para bebidas se venden en dos cadenas nacionales de Sudáfrica; y está buscando exportar en el corto plazo.

3. ¿Te estás divirtiendo?

Si no te gusta ser emprendedor, entonces lo estás haciendo mal. Cuando no puedes esperar por ir a la oficina en las mañanas y generalmente te estás divirtiendo, hay una mayor probabilidad de que crees una atmósfera positiva e innovadora y de que tu negocio florezca.

Keith Bete, un emprendedor del Branson Centre, personifica esta actitud. Él fundó Ubuntuism, una empresa de vestimenta con base en el Ubuntu, una filosofía humanista africana que se enfoca en crear comunidades pacifistas y prósperas, donde las riquezas se comparten y las personas se tratan con respeto. Su pasión y entusiasmo son infecciosas: Todos los que lo conocieron en la conferencia querían comprar una camiseta y aprender más sobre su empresa.

¿Estos factores te han ayudado en tu carrera? ¿Te has sabido levantar después de fracasar?

Fuente: www.soyentrepreneur.com