

www.bfjschool.com

BANCA &
FINANZAS
para jóvenes

BANKING &
FINANCE
for the youth

BANKEN &
FINANZEN
für die Jugend





von Gewußt zu Bewußt

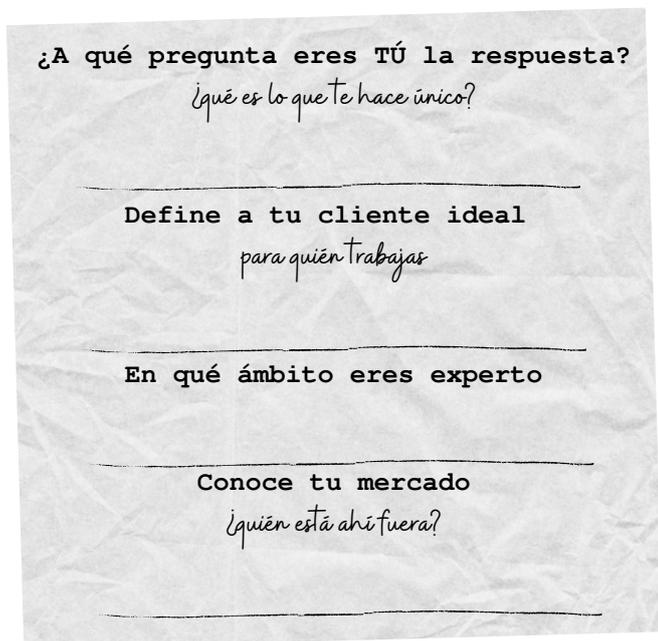
Start-Up

Cómo iniciar una empresa:

Iniciar un negocio o empresa nunca es simple. Existen muchos factores que debemos tener en cuenta, pero no todos son realmente importantes. Por lo general siempre nos perdemos en formas sociales, logotipos, nombres y esas cosas y no damos el tiempo necesario a analizar realmente lo importante al momento cero: ¿Quién es realmente mi cliente? ¿Por qué me compraría a mí?

No estás vendiendo un producto. En primer lugar, te vendes a ti mismo. Entonces se trata de tu personalidad. Esto se aplica tanto si vendes servicios como artículos, tanto B to B como B to C.

Es por aquí que debemos comenzar. Haciendo la pregunta correcta:



Muchos emprendedores y empresarios cometen un gran error: se ocupan muy poco de conocer su verdadero mercado. A menudo se dejan llevar por sus propias valoraciones personales y olvidan realizar una investigación objetiva, real. Debemos tener en claro esto: ¡La condición básica para el éxito es un conocimiento preciso del mercado al que nos dirigimos! En el peor de los casos, puede suceder que no haya demanda para tu producto, lo que podría llevar al fracaso de tu idea de negocio.

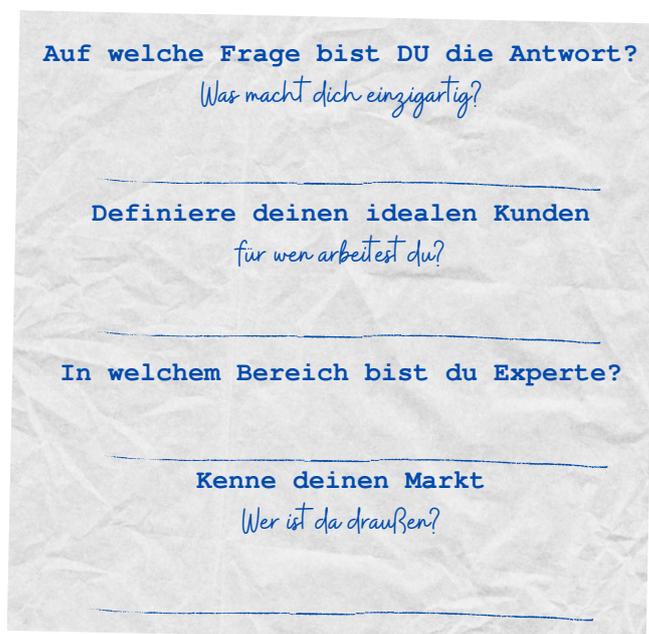
Start-Up

Wie gründest du ein Unternehmen:

Ein Unternehmen zu gründen ist nie einfach. Es gibt viele Faktoren, die wir berücksichtigen müssen, aber nicht alle sind wirklich wichtig. Oft verlieren wir uns in sozialen Formen, Logos, Namen und solchen Dingen und geben nicht die nötige Zeit, um das wirklich Wichtige zum Start zu analysieren: Wer ist wirklich mein Kunde? Warum sollte er bei mir kaufen?

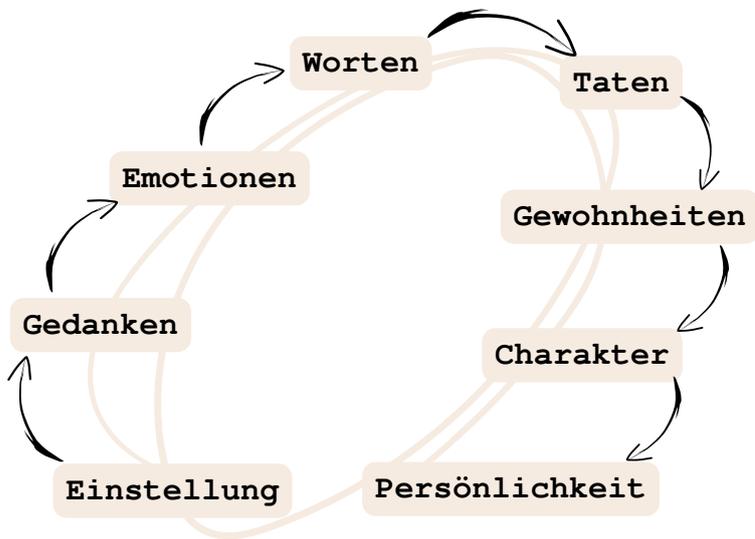
Du verkaufst kein Produkt. In erster Linie verkaufst du dich selbst. Es geht also um deine Persönlichkeit. Dies gilt sowohl für den Verkauf von Dienstleistungen als auch von Artikeln, sowohl B2B als auch B2C.

Hier sollten wir beginnen. Indem wir die richtige Frage stellen:



Viele Unternehmer und Geschäftsleute machen einen großen Fehler: Sie beschäftigen sich sehr wenig damit, ihren echten Markt zu kennen. Oft lassen sie sich von ihren eigenen persönlichen Einschätzungen leiten und vergessen, eine objektive, reale Untersuchung durchzuführen. Wir müssen uns darüber im Klaren sein: Die Grundvoraussetzung für den Erfolg ist ein präzises Wissen über den Markt, den wir ansprechen! Im schlimmsten Fall kann es passieren, dass es keine Nachfrage für dein Produkt gibt, was zum Scheitern deiner Geschäftsidee führen könnte.





Factores de éxito para tu empresa:

A partir de cierto punto, no podrás hacer todo tu solo. Si deseas tener éxito, debes unírte a personas capaces y expertas que cubran cada una de tus debilidades. Es aquí donde tendrás que asumir el rol de líder de tu equipo de trabajo.

Cualidades Necesarias para ser un buen Líder:

Tener buenas Ideas

Una buena Idea hace avanzar no solo a la empresa sino también a las personas que la conforman. Deben ser originales e implementables.

Comunicación

Comunicar significa más que simplemente transmitir información (números, datos, hechos). La gente también quiere saber qué significa la información. Preparar correctamente la información es importante para que se entienda.

Acuerdo

Una vez transmitida la idea, es necesario el acuerdo. Que cada miembro del equipo esté en línea con los objetivos de la empresa. Un empleado en desacuerdo es un empleado desmotivado y por ende un problema.

Confianza

Como líder debes confiar en tu equipo y darles espacio para que cada miembro del equipo tome sus propias decisiones. No se trata de presupuestos o de seguir una normativa sino de que cada uno sea capaz de tomar sus propias decisiones.

Asumir la responsabilidad

El líder de equipo es el responsable final de las decisiones propias y también de cada miembro de su equipo. Como Mentor, supervisor, etc.



Erfolgsfaktoren für dein Unternehmen:

Ab einem gewissen Punkt wirst du nicht mehr alles alleine machen können. Wenn du erfolgreich sein möchtest, musst du dich mit fähigen und erfahrenen Personen umgeben, die jede deiner Schwächen abdecken. Hier wirst du die Rolle des Anführers deines Arbeitsteams übernehmen müssen.

Notwendige Eigenschaften, um ein guter Anführer zu sein:

Gute Ideen haben

Eine gute Idee bringt nicht nur das Unternehmen, sondern auch die Menschen, die es ausmachen, voran. Die Ideen müssen originell und umsetzbar sein.

Kommunikation

Kommunizieren bedeutet mehr, als nur Informationen (Zahlen, Daten, Fakten) zu übermitteln. Die Menschen wollen auch wissen, was die Informationen bedeuten. Die Informationen richtig aufzubereiten ist wichtig, damit sie verstanden werden.

Übereinstimmung

Sobald die Idee übermittelt wurde, ist Zustimmung notwendig. Jedes Mitglied des Teams muss mit den Zielen des Unternehmens übereinstimmen. Ein uneiniger Mitarbeiter ist ein demotivierter Mitarbeiter und somit ein Problem.

Vertrauen

Als Anführer musst du deinem Team vertrauen und ihnen Raum geben, damit jedes Teammitglied seine eigenen Entscheidungen treffen kann. Es geht nicht um Budgets oder die Einhaltung von Vorschriften, sondern darum, dass jeder in der Lage ist, eigene Entscheidungen zu treffen.

Verantwortung übernehmen

Der Teamleiter ist letztendlich verantwortlich für die eigenen Entscheidungen und auch für die Entscheidungen jedes Teammitglieds. Als Mentor, Supervisor, usw.

