

# 40 Ideas Discutibles Sobre Emprendedores Creativos

## Informe Especial



*”Sigo creyendo que es posible emprender seriamente  
sin perder el sentido del humor  
y el espíritu de juego”.*

*Paola Carolina Diaz.*

*Editora de Le canto las 40...*

**LE CANTO LAS 40...**

Un boletín online con ideas  
discutibles para emprendedores.

<http://www.lecantolas40.com.ar>

Este informe puede distribuirse libremente a quien usted desee,  
siempre que mantenga el formato original del mismo en su integridad.  
¡Generemos el efecto multiplicador emprendedor!

© Paola Carolina Diaz - 2003-2007  
Todos los derechos reservados.

## Le canto las 40... Ideas Discutibles Sobre Emprendedores Creativos

Algunas palabras para comenzar... Semana de lectura: artículos pendientes de marketing y comercio electrónico, apuntes de la última capacitación para emprendedores y un par de libros electrónicos recomendados por mi asesor de cabecera. Miércoles para establecer contactos en un evento especial del centro cultural. Jueves y viernes: preparación de un pedido especial para un nuevo gran cliente. Sábado por la mañana, rápida investigación sobre posibles medios para publicar un aviso en la web. Domingo, descansando pero con cuaderno de notas a mano para las ideas que parecen no tener descanso.

Las ideas se encuentran en todas partes... ¿y en las preguntas también? Por ejemplo: ¿Dónde se encuentra la creatividad? ¿En las ideas de los demás? ¿En las suyas? ¿En su cuaderno de notas? ¿En su grupo creativo? ¿Se puede desarrollar la creatividad? ¿Cómo ser un emprendedor creativo? ¿Se encontrarán las respuestas en el **Le canto las 40...** de hoy? Potencie la creatividad que habita en usted y ¡descúbralo!

¡Ah!, recuerde que son ideas "discutibles" por lo que significaría mucho para mí que usted refutara una o todas de estas ideas.

Aquí le canto las 40... ¡Disfrútelas!

**1. Un día, todos los días.** Hoy pregúntese ¿cómo ser un emprendedor creativo? Pregúntese ¿por qué? Luego, saque del cajón de los recuerdos a la creatividad (¿estaba allí?). Entonces, poténciela, refuércela, fortifíquela. ¡Hoy!... hágalo por usted, su negocio y sus clientes.

**2. ¿Qué es ser un emprendedor creativo?** Un emprendedor creativo es aquél que halla las oportunidades que otros no encuentran y que crea las propias aunque halle las existentes. Aprende cuando no puede, investiga cuando no sabe y cree que puede cuando no puede.

**3. ¡Somos creativos!** Todos tenemos la misma capacidad para sorprender con nuestros actos creativos ;-) Por ejemplo, usted y yo, no tenemos nada diferente a otras personas *creativas*, excepto que algunos tendremos menos entrenamiento que ellas. Pero nada nos impide empezar hoy a trabajar nuestro más importante músculo: el cerebro. ¿Qué le parece?

**4. ¡Busque y encuentre la creatividad dentro suyo!** Dentro suyo está la creatividad que aún no empezó a aplicar en los negocios... tal vez. ¡Recupérela! Los creativos más entrenados son quienes se han preocupado por capacitarse, leyendo libros, asistiendo a cursos, observando a otros creativos, sentándose, liberando sus ideas, y dejando que su mano las esboce sobre un papel para luego transformarlas en estupendos negocios.

**5. ¿Para qué un emprendimiento creativo?** Los clientes buscan productos y servicios que satisfagan sus necesidades. Sí. Pero que los satisfagan de una manera

diferente. Requieren productos y servicios que capturen su atención, que les hagan retirar los ojos del resto del mercado que les ofrece productos similares. Si su emprendimiento es creativo no sólo satisfará las necesidades del cliente sino que las superará y logrará un cliente fiel. ¿Le parece que tiene pocos motivos?

**6. ¿Por qué Usted debe ser creativo?** Además de que un emprendimiento creativo le deparará mejores beneficios; ver con ojos creativos la realidad de su negocio, permitirá asumir una actitud positiva frente a las adversidades que se presentan naturalmente cuando decidimos emprender. Así encontrará mejores alternativas para los problemas lógicos que se suceden y mejorará los procesos de su empresa para seguir ganando clientes.

**7. Un problema es información útil.** Primero, un emprendedor creativo considera a los problemas como situaciones normales en la vida de un hombre o mujer de negocios. Luego, entiende que un problema le brinda información útil para comprender y resolver situaciones conflictivas. Síntesis: natural y positivo para cualquier tipo de negocio.

**8. ¡Existen alternativas!** Un emprendedor creativo enfrenta un problema sabiendo que *siempre* existen alternativas. Resulta mucho más fácil encontrarlas cuando iniciamos dicho camino con un ¡sí! en mente. ¿Cómo podremos ir tras soluciones si decimos que no hay salida alguna?

**9. Dentro del problema: nuevas necesidades.** Un emprendedor creativo cree que un problema trae consigo nuevas posibilidades. Algo salió de la planificación de su negocio. Esta situación fuera de planes puede mostrarle una nueva necesidad de los clientes que Usted no había detectado hasta que se presentó dicho problema. A su vez, una nueva necesidad puede generar un nuevo producto o servicio para sus clientes. ¡Un problema generó más negocios!

**10. Dentro del problema: soluciones de los clientes.** Un emprendedor creativo sabe que un problema puede traer alternativas o soluciones brindadas por los propios clientes. Muchas veces son ellos los que nos comunican, con sus opiniones, cómo resolver ciertos inconvenientes. Escucharlos creativamente es entender sus quejas cómo la única manera de conocer cómo hacer mejor las cosas.

**11. Dentro del problema: nuevos emprendimientos.** Un emprendedor creativo sabe que un problema lleva a nuevos negocios o alianzas con otros emprendedores. Si hemos detectado nuevas necesidades y hasta un nuevo producto. ¿Por qué no podríamos crear una nueva empresa que satisfaga esas nuevas necesidades? Tal vez consideremos que nuestra empresa no está capacitada para tal desafío. Sin embargo, podríamos gestar una nueva empresa o aliarnos con otros emprendedores para iniciar un nuevo negocio. ¡Y todo gracias a un problema!

**12. Tormenta de ideas.** Un emprendedor creativo se ejercita. Y sale sin paraguas... :-O Una de las técnicas creativas más populares es el Torbellino o Tormenta de ideas (Brainstorming en inglés). Básicamente consiste en dejar que las ideas fluyan e ir anotándolas, sin evaluarlas en un primer momento. Luego, en una segunda etapa, se toma una a una y se evalúan ventajas y desventajas. Cuando surja el problema,

ejercítense con papel y lápiz en mano y pregúntese qué haría Usted para resolverlo. Deje que fluyan y siga el procedimiento.

**13. Torbellino de ideas con otros.** Realizar brainstorming con otras personas es más enriquecedor aún. Reúnase con un colega o con otro emprendedor y ejercítense con esta técnica. Un creativo nunca resta. Sume: sume formación, experiencia y ¡creatividad! El resultado es excelente.

**14. Reuniones creativas.** Proponga reuniones frecuentes con aquellas personas con las que se ejercite. Hable con colegas interesados también en ejercitarse creativamente. Planifique una o dos reuniones al mes. Pautee los objetivos de dichas reuniones y programe los tópicos problemáticos de los interesados.

**15. Intercambio epistolar creativo.** A veces no disponemos de demasiado tiempo para reuniones presenciales, ¡busque una alternativa creativa!: realice un intercambio epistolar. De manera similar a la discutible 14, propongo a su *grupo creativo*, el envío y reenvío de correo electrónico en el que se puedan ir sumando las alternativas a medida que van pasando de destinatario a destinatario. Estipule pautas claras y sencillas para obtener buenos resultados.

**16. Foro de creatividad.** Otra idea para ejercitarse es crear un foro virtual de creatividad. Un espacio en el que los interesados - no sólo sus colegas más cercanos - sino de cualquier parte del mundo se suscriban y participen de igual modo que usted lo hace con sus colegas amigos, proponiendo temas, técnicas creativas, soluciones, etc..

**17. ¡Busque ayuda!** Un emprendedor creativo sabe que - a pesar de poner toda su creatividad en juego - necesita de la ayuda de expertos. Recorra a un especialista, asesórese, aprenda de sus consejos expertos. Observe y pídale que le explique para que usted pueda encontrar alternativas a futuras situaciones similares. Por lo menos, hasta que él - su asesor amigo - llegue en su rescate.

**18. Busque ayuda en los que no saben.** Buscar ayuda en familiares y amigos ajenos al negocio, es útil para ver el conflicto con otros ojos. Quienes ven el negocio desde afuera, darán su opinión con objetividad y con una perspectiva totalmente diferente a la suya. Deseche la creencia de que porque no pertenece al negocio no puede entenderlo. Recuerde que las ideas están en cualquier parte...

**19. Ideas sueltas.** Recomendación: compre y tenga a mano un *cuaderno creativo*. Siempre lleve consigo un cuaderno o anotador para ir escribiendo las ideas que se le ocurren mientras va viajando, leyendo un artículo del suplemento económico, durante una conferencia, mirando una vidriera, etc. ¡Ahora es el momento de anotar todo lo que venga a su mente!

**20. Ideas llamadas... locas.** Un emprendedor creativo sabe que no existen ideas *locas*. O, mejor dicho, las ideas que parecen locas, imposibles, extrañas y seguramente criticadas por los demás, son las que no deben dejar escribirse. ¡Anótelas! Ahora no es momento de evaluar. Captúrelas con fidelidad y plásmelas en su cuaderno.

**21. ¿Qué hacer con *sueltas y locas*?** Un emprendedor creativo sabe que hay un momento para estudiar las ideas sueltas y locas que viene anotando en su cuaderno. Pues, ¡ahora llegó ese momento! Semanalmente, tome su cuaderno y repase las ideas anotadas. Tómelas una a una y póngalas en contexto: el de su emprendimiento. Evalúe las ideas relacionadas con su negocio, con sus objetivos, con sus clientes. Luego, evalúe qué recursos se necesitan para implementarse.

**22. ¿Por dónde pasa la creatividad en su empresa?** La creatividad pasa por todos los aspectos tangibles e intangibles que constituyen su empresa. Desde el local, la decoración, la folletería y el producto en sí mismo; hasta el nombre de su empresa, la respuesta profesional a las dudas del cliente y el estilo con el que usted atiende el teléfono o responde sus mails. ¿Qué hace especialmente creativo a su emprendimiento?

**23. Ser *seriamente* creativo.** Un emprendedor creativo sabe que la creatividad no tiene que ver con un estilo excéntrico. Más vale con buscar una forma diferente de abordar nuestra carrera de empresarios. Con una óptica que nos permita ver más allá de lo ven nuestros ojos y así poder crear nuestras propias oportunidades de negocio. Entonces, señoras y señores, seamos serios... ;-)

**24. ¿Porque le interesa a su cliente que *usted* sea un emprendedor creativo?** Los clientes compran propuestas que satisfagan sus necesidades y deseos, pero se ven atraídos exclusivamente por las que sobresalen del resto por *algo*. Hasta tal vez brindan lo mismo pero distinto. Hay *algo*, un estilo de servir al cliente, una forma de sorprenderlo, de dar a conocer sus servicios - por lo que pasa la creatividad... - , que seduce a más de uno de nuestros clientes y a los que aún no lo son. Compran a emprendedores creativos que crean experiencias únicas para sus clientes.

**25. Experiencias únicas: sorprenda a su cliente.** Ofrézcale siempre algo más de lo que usted prometió. Comuníquese cuando él no lo espere, hágale llegar un mensaje, un llamado telefónico inesperado, una postal en un día fuera de lo común. A los clientes le encantan las sorpresas gratificantes. Demuéstrele que usted agrega valor en cada contacto.

**26. Experiencias únicas: ¡hay una persona detrás de su emprendimiento!** Su empresa la administra una persona. Déjese ver por su cliente. Dígale al cliente quién es usted, cuáles son sus intereses, sus objetivos y que usted quiere generar experiencias creativas para que él se siente satisfecho con su empresa. No se esconda detrás de su empresa o de su escritorio.

**27. Experiencias únicas: ¡esté presente!** Mantenga el contacto con sus clientes: reúnanse en su oficina, comparta un café o un almuerzo con él, invítelo a su empresa, realice llamados frecuentes, envíele artículos o noticias que usted considere de su interés. No sólo se acuerde de él en el día de su cumpleaños.

**28. Experiencias únicas: ¡comparta sus logros!** Hágale saber a su cliente de sus avances, de sus logros, premios obtenidos, hágalo sentir parte de la empresa. Si su

empresa es creativa, demuéstrole que en gran medida se lo debe a él. Agradézcale siempre por su participación en los logros obtenidos y por su fidelidad.

**29. Experiencias únicas: ¡disfrute de los logros de sus clientes!** A usted le importa su cliente y a su cliente - además - le importa mucho su propio negocio. Si usted está cerca, conocerá de sus logros. No deje pasar la oportunidad de mostrarle que usted también se preocupa por los negocios de sus clientes. Envíele una nota de puño y letra, un ramo de flores, un libro, un breve mail, una postal virtual creada por usted mismo, etc.. Sea creativo y no pierda oportunidad de acercar una felicitación creativa a su cliente.

**30. Experiencias únicas: invite a su cliente a expresar su opinión.** Cree canales para que los clientes se expresen, manifiesten qué opinan de la empresa, de los productos y servicios, incluso de usted mismo. Pregúnteselo directamente, realice pequeñas encuestas, también puede enviar dos o tres preguntas personales hacia cada cliente, etc.. Cuando efectúa una compra, aproveche para solicitarle que exprese qué le pareció el producto, el sitio web, la entrega, etc.

**31. Experiencias únicas: cree relaciones duraderas con sus clientes.** Algunas empresas le dicen “adiós” una vez que compró. No empresas creativas. Muestre en cada acto con su cliente que usted apuesta a un lazo que perdure en el tiempo para beneficio de ambos. Brinde menos en el inicio pero siempre de calidad, seduzca poco a poco a su cliente, ponga cimientos sólidos. Cada día propóngase mejorar su performance del día anterior.

**32. Vele por los negocios de su cliente.** Un emprendedor creativo ve más allá del rol de su cliente. Hoy el Sr. X es su cliente, mañana puede ser un aliado para generar otro negocio. Usted conoce a su cliente, está presente, está cerca. Se conocen y comparten logros mutuos. ¿Por qué no han de generar una alianza? Manténgase atento, conozca bien el negocio del cliente y lo objetivos. Él puede convertirse en un proveedor de materias primas para nuevos productos, o bien, puede necesitar de los servicios profesionales para asesorarse en algún área. No encasille a su cliente en ese rol, amplíe el panorama y no se autolimita.

**33. Vele por los negocios de su cliente.** Conviértase en un puente para sus clientes. Organice reuniones para conocer bien a sus clientes. No sólo se trata de un objetivo social, sino que así facilitará que entre ellos también se conozcan. Usted es un puente hacia nuevos contactos y negocios. El cliente valorará que usted se ocupe - no sólo preocupe - de sus negocios.

**34. Vele por los negocios de su cliente.** Entre las tantas ideas que usted anota en su cuaderno creativo puede que algunas lo lleven a uno de sus clientes. No se quede con ideas, por más locas o sueltas que parezcan, si es que surgen pensándolas en sus clientes. Hágale saber lo que se le acaba de ocurrir: ideas para conseguir más clientes, para subir sus ventas, para mejorar su imagen, para conseguir un mejor precio, etc. Si usted es asesor de su cliente, estará haciendo propiamente su trabajo. Pero si no es su asesor, de alguna manera, ¡séalo y sorpréndalo!

**35. Vea más allá de su competidor.** Un emprendedor creativo también encuentra aliados en sus competidores. Usted conoce a su competidor, lo observa, asiste a sus ferias, conoce sus productos, sus estrategias para promocionar sus negocios, etc. Si lo conoce tanto, pregúntese cómo transformarlo en un aliado y realizar negocios juntos: organizar una feria del ramo en su localidad, o un ciclo de conferencias juntos, vender los productos de manera cruzada (usted los de él y él los suyos). Piense creativamente: ¿qué puede hacer usted por él? y ¿él por usted? ¿Cómo beneficiarse ambos?

**36. Enfoque su creatividad y actúe.** ¿Recuerda a su cuaderno creativo? Bien, no sólo escriba las ideas que se le ocurran; ¡organícelas y enfóquelas a su negocio! Cuando es momento de dejar fluir sus ideas, anote todo lo que vaya surgiendo al paso. Pero cuando llega el momento de sentarse a evaluarlas semanalmente, escoja aquéllas únicamente que se ajusten a sus objetivos de negocios. Y sobre todo empiece a trabajar en cómo implementarlas. Dejar las ideas *muertas de risa* en el cuaderno no le servirá a su emprendimiento.

**37. Planifique el análisis de sus ideas.** Dedique un par de horas semanales para tomar el cuaderno de ideas, repasarlas, enfocarlas y evaluarlas. Agéndelo en su cronograma de trabajo. Usted encontrará las horas más fructíferas para liberar su creatividad y estudiar lo que fue recogiendo durante la semana. Cuando lo vea en su agenda... ¡hágalo!

**38. ¿Listo para empezar a ejercitarse?** Entonces no se pierda el siguiente sitio: Neronilla, <http://www.neuronilla.com>. Más información sobre el Día Internacional de la Creatividad y la Innovación en el sitio: [www.creativityday.org](http://www.creativityday.org).

**39. Aplicación de lo aprendido.** Las ideas sirven en los manuales, en los libros, en las revistas de negocios, en los apuntes de clase y en su memoria del curso de capacitación. Pero mucho, mucho más sirven cuando usted las aplica. ¡Pruebe estas 40 ideas! ¡Implementelas! ¡Mejórelas! ¡Y vuelva a aplicarlas!

**40. ¡Cante una idea!** Convierta su emprendimiento en un desafío. Los desafíos nunca son aburridos. Seguramente durante este **Le canto las 40...** usted escribió nuevas y mejores ideas para sorprender a su cliente. ¡Anímese a cantar *una* idea... o *cuarenta*... o más!

## Sobre la Autora

Paola Carolina Diaz es Directora de **Red Ideas Discutibles** (<http://www.redideasdiscutibles.com.ar>), Ideas Emprendedoras en la Web.

*"Red Ideas Discutibles es mi red personal de espacios online para emprendedores. Le canto las 40... es un boletín online con ideas discutibles para emprendedores y ¡mi primer proyecto online!*

*Para conocer los distintos espacios que forman parte de esta red, dedicada a*

*gente como usted y como yo, que vamos detrás de un sueño emprendedor  
indiscutiblemente, lo invito a visitar:  
<http://www.redideasdiscutibles.com.ar>.*

*Ah... sí, es cierto, creo que es posible emprender seriamente sin perder el  
sentido del humor y el espíritu de juego. ¿Usted, no?"*

*Paola.*