

10 pasos para trabajar "por y para" tu negocio y no "en" tu negocio

Los emprendedores, especialmente durante los primeros meses, se ven obligados a llevar sobre sus hombros numerosas tareas. Aunque sean fundadores y directores de la empresa, a menudo también tienen que asumir funciones menos glamurosas. En las primeras etapas de tu nueva empresa tendrás numerosas tareas que realizar, por lo que pasarás mucho tiempo trabajando "en" tu negocio para mantenerlo a flote. Vale, no es una mala idea a corto plazo, pero si quieres crecer, tendrás que dedicarle tiempo a trabajar "por y para" tu negocio y abordar así tareas estratégicas de mayor nivel, como, por ejemplo, el desarrollo y la planificación del negocio. A continuación, te **damos 10 pasos para trabajar "por y para" tu negocio y no "en" tu negocio.**

1. Equilibra bien tu tiempo

Dedica un tercio de tu tiempo a hacer el trabajo, un tercio a desarrollar la empresa (marketing, clientes, comunicación) y el último tercio a dirigir y gestionar a tu equipo. La disciplina consiste en no dejar que lo inmediato te distraiga de las tareas de marketing y gestión. Lo urgente no puede sustituir a lo importante.

2. Pensamiento estratégico

Tienes que ser disciplinado a la hora de pensar de manera estratégica en tu negocio. La estrategia es una prioridad, porque sin ella, ¿a dónde vas? Así pues, marca en tu agenda que tienes que pensar en la estrategia 2-3 veces a la semana. Mientras tanto, puedes evaluar la mejor manera de satisfacer las necesidades de tu empresa. Sé proactivo: date un tiempo ininterrumpido para pensar de manera estratégica. De lo contrario, es posible que pases la mayor parte de tu tiempo respondiendo a las necesidades de los demás.

3. Tú eres tu mejor cliente

Imagina que recibes a un cliente importante en tu oficina. Seguro que durante la reunión le prestarás toda tu atención, no contestarás al teléfono ni enviarás correos electrónicos. Ahora **intenta tratar a tu empresa como tu mejor cliente**, que además lo es. Puedes empezar con una tarde a la semana y hacer que tu equipo participe. Tienen que saber y entender por qué es importante este tiempo.

4. Da un paso atrás

Si no eres capaz, o no tienes la oportunidad, de pensar estratégicamente en tu negocio, entonces da un paso atrás. Aléjate de tu escritorio para respirar y conseguir una nueva perspectiva. Este pequeño ejercicio sin esfuerzo es muy útil y debes repetirlo tantas veces como sea necesario.

5. Planificación de la estrategia

Como hemos visto, a menudo las urgencias del día a día "roban" tiempo al pensamiento estratégico de la empresa. Pero para tener éxito, tienes que desarrollar una dinámica estratégica que incluya actualizaciones estratégicas anuales, trimestrales y mensuales. Estas reuniones deben estar planificadas y bien definidas de antemano. Reduce la agenda a cuatro puntos: clientes, diferenciación estratégica, ejecución y salud financiera.

6. Forma un buen equipo

Contratar al personal adecuado es una inversión para tu empresa. Contar con un equipo de confianza es esencial para no tener que comprobar si están haciendo un buen trabajo o no. Pero, además, al facilitar la formación continua de tus empleados, les ayudarás a adquirir conocimientos y habilidades que te liberarán de tener que centrarte "en" tu negocio. Este tiempo podrás dedicárselo a trabajar "por y para" tu empresa.

7. Crea un sistema eficaz

La mayoría de las empresas de éxito funcionan con sistemas. Un sistema es *"un conjunto de principios o procedimientos por los que se hace algo"*. Una vez que cuentes con sistemas que otros puedan gestionar, entonces podrás centrarte en lo que realmente importa para el futuro de tu empresa, como puede ser el crecimiento y los beneficios. Si lo necesitas, no dudes en recurrir a un experto, como, por ejemplo, un consultor.

8. Delega, delega y delega

Los emprendedores como tú deben aprender a delegar y capacitar a sus empleados para que así tú puedas dedicarle más tiempo a desarrollar tu negocio. Cuando tu equipo cuente con las habilidades necesarias, podrán tomar la iniciativa en las tareas cotidianas del negocio. Esto te permitirá centrarte más en la expansión estratégica.

9. Cada uno a lo suyo

A veces es más fácil hacer el trabajo de uno de tus empleados que tu propio trabajo. La verdad es que es la peor decisión que puedes tomar. No sólo no estás dedicando tu tiempo a trabajar "por y para" tu negocio, sino que estás haciendo el trabajo de alguien por el que estás pagando, y para el que esa persona está cualificada. Así pues, recuerda: ¡cada uno a lo suyo! Así, la empresa contará con las personas idóneas en los puestos adecuados.

10. Colabora con un *coach*

Trabajar "por y para" la empresa es esencial para el crecimiento y el éxito a largo plazo. Cualquier emprendedor que quiera que su nueva empresa tenga éxito tiene que saberlo. Empieza a planificar este esfuerzo porque es importante. Cumplirlo requiere responsabilidad. Quizás este puede ser el momento de contratar a un *coach*. Si el compromiso de trabajar en tu negocio te está suponiendo un reto, pagar a un profesional que te acompañe durante el camino será la mejor inversión. La plataforma *Emprendedores* publicó una lista con [los mejores 30 influencers del emprendimiento y liderazgo](#) que sin duda podrían motivarte en tu aventura.

Si sigues estos 10 pasos podrás conseguir que tu negocio prospere y que pueda alcanzar el éxito tan deseado. Recuerda que **eres tú el que tiene las riendas de tu negocio**, así pues, ten en cuenta todos estos consejos y aplícalos a tu vida diaria.