



NEGOCIOS PARA TIEMPOS DE CRISIS

En la cuarta y última sesión del Ciclo de Conferencias impartido por Eduardo Ruiz-Healy y su grupo de expertos, el periodista dijo que hay un mundo de oportunidades para hacer negocios que puedes realizar paralelamente a tu actividad laboral o bien, cuando pierdes tu empleo.



En la conferencia titulada “Negocios para tiempos de crisis”, impartida por el especialista Eduardo Islas, enfatizó que si por alguna causa dejas de percibir tu ingreso es necesario buscar otras oportunidades y lo mejor son los negocios.

¿Cómo puedes iniciar tu propio negocio sin dejar tu actual trabajo, o cuando dejas de percibir un ingreso? Lo importante es buscar oportunidades de éxito y cambiar tus paradigmas.

Aseguró que actualmente la única constante es el cambio y para entenderlo debemos tomar en cuenta los nuevos paradigmas y generar un cambio.

El paradigma es un modelo o patrón que nos obliga a actuar y pensar de una determinada manera. Es la manera como vemos y concebimos la vida y el mundo que nos rodea.

Eduardo Islas explicó que los paradigmas nos ofrecen reglas y modelos a seguir que incrementan nuestra posibilidad de éxito para resolver ciertos problemas; pero cuando dejan de ser efectivos, se produce una crisis, y ésta, a su vez, da paso a la formulación de nuevos paradigmas.

Todo nuevo paradigma ofrece una promesa de éxito.



Para crear un buen negocio es importante tomar en cuenta los siguientes factores:

1. Busca resolver problemas que genera la crisis
2. Busca negocios de baja inversión
3. Busca socios e inversión
4. Busca, si puedes, los mercados exteriores
5. Trata de privilegiar tus productos y toma en cuenta a ese 20% de población que puede adquirirlos y evita al 80% de aquellos que no tienen forma de hacerlo
6. Empieza tu negocio paralelamente a tu trabajo actual
7. Evita la competencia
8. Enfócate en el proceso (intuición, vocación, facilidad)
9. Recurre a tus clientes
10. Usa y abusa del Internet para promover tu negocio e incrementar tus ventas.

**¡Si continúas haciendo lo de siempre,
acabarás igual que siempre!**

**Revisa tus paradigmas, adáptate al cambio y
adopta una actitud positiva; esto te permitirá
generar las nuevas reglas que dominarán el
mercado de tu nuevo negocio.**

