

Any-thing you Want

– Derek Sivers

El libro cuenta los aprendizajes de Derek Sivers, fundador de CD Baby, desde que fundó la compañía en 1998 hasta su venta en 2008.

Son 10 años de experiencia de un emprendedor condensados en un libro que se lee en menos de dos horas.

Lecciones aprendidas

1.- Make a dream come true

Empezar por construir algo para ti mismo tiene una gran ventaja: que eres capaz de identificar perfectamente lo que la solución perfecta debiera ofrecer.

Derek no empezó pensando en crear un gran negocio. Empezó soñando en cómo debería ser un negocio pequeño en un mundo perfecto.

Cuando creas un negocio, creas un universo en el cual tú dictas las reglas. Es tu utopía.

2.- If it's not a hit, switch

La persistencia es un ingrediente clave para el éxito. Pero no se trata de persistir en algo que no funciona. Se trata de persistir en

inventar y mejorar hasta que se da con algo que funciona.

3.- No "yes". Either "Hell yeah!" or "no".

Si tu no estás diciendo, me muero de ilusión por ésto, entonces di NO. A la falta de tiempo que existe actualmente, dedícalo a lo que realmente te apasione.

4.- Just like that, my plan completely changed

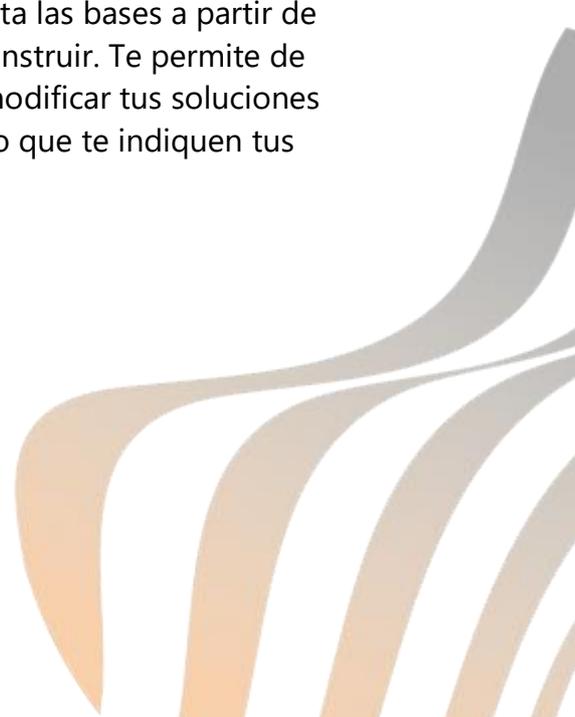
Cada vez que piensas de qué forma se va a comportar un nuevo negocio, recuerda la frase de Steve Blank: "Ningún business plan sobrevive al primer contacto con clientes".

5.- The advantage of no funding

Nunca olvides que todo lo que haces es para satisfacer a tus clientes. Enfoca todas tus decisiones, incluso decisiones de expandir tu negocio, levantar capital o promover a alguien, para lo que sea mejor de tus clientes.

6.- Start now. No funding needed.

Empezando en pequeño te permite concentrar toda tu energía en solucionar problemas de personas reales. Asienta las bases a partir de las cuales construir. Te permite de forma ágil modificar tus soluciones en función lo que te indiquen tus clientes.



7.- Ideas are just a multiplier of execution

Las ideas adquieren valor en el momento que se ejecutan.

8.- Proudly exclude people

Es necesario de forma firme excluir a gente, y poner en valor lo que no eres. El mundo es enorme. Puedes permitirte gritar con confianza que no quieres al 99% de las personas como clientes.

9.- You should feel pain when you're unclear

La mala comunicación te puede llevar a miles de emails que provocan confusión y a su vez un coste enorme para la organización.

10.- Details are important

Cuando pienses en hacer crecer tu negocio, es tentador pensar en grandilocuentes y elaboradísimos planes de acción. Sin embargo, muchas veces son los pequeños detalles los que realmente hace que la gente se enamore y le hable a todos sus amigos de ti.

Incluso si eres grande un día, recuerda en nunca actuar como una empresa grande y aburrida. El toque humano es fundamental para lograr el engagement.

11.- Promise

Nunca prometas a un cliente algo que no se encuentra 100% bajo tu control.

12.- Delegate or die: The self-employment trap

Gracias a que mi equipo operaba el día a día del negocio, era libre para dedicar todo mi tiempo para mejorarlo.

Confía, pero verifica. No dejes nunca sin monitorización frecuente una tarea demasiado importante como para hacer tambalearse al negocio.

Delegar no es abdicar.

Para ser un verdadero empresario, haz lo necesario para que te puedas ir durante un año, y a tu vuelta el negocio haya mejorado sin tu presencia.

Asegura entender lo que te hace feliz y hazlo.

