

Día Mundial del Emprendimiento

Cómo garantizar el éxito de un emprendimiento con el Método de Triple Validación

- Según Cepyme, el número de autónomos cayó en marzo por tercer mes consecutivo
- En el Día Mundial del Emprendimiento, Lucía Jiménez Vida, mentora de negocios, presenta su «Método de la triple validación», un sistema que permite a los emprendedores aumentar sus garantías de éxito

Sevilla, 11.04.2023. En el Día Mundial del Emprendimiento, que se celebra este domingo 16 de abril, es importante recordar que emprender no es un sprint, sino una carrera de fondo. Los emprendedores deben iniciar sus negocios con la mirada puesta en el largo plazo. No hay ninguna prisa, no es una competición. Están creando una empresa que quieren que funcione durante muchos años.

Sin embargo, a juzgar por los datos Eurostat que señalan que el 62% de los emprendedores cesan su actividad antes de cumplir los cinco años, parece que todavía existen muchas lagunas a la hora de lanzarse a emprender. También son preocupantes los datos publicados esta misma semana por la Confederación Española de la Pequeña y Mediana Empresa (Cepyme) que muestran que, mientras el empleo asalariado creció en el mes de marzo, los autónomos cayeron por tercer mes consecutivo (-0,04%), registrando un descenso interanual de 3.041 autónomos en manufacturas (-1,5%), de 2.600 en hostelería (-0,8%) y de 19.900 en el comercio (-2,6%).

Entonces, ¿cuáles son las claves para que un negocio sea rentable a largo plazo?

En primer lugar, es fundamental conocer al cliente ideal en profundidad. Cuando una persona decide emprender, debe preguntarse cuál es el tipo de persona con la que le gustaría trabajar y, una vez que la tenga bien definida, es muy recomendable que entreviste a personas que cumpla con esas características. Se trata de que conozca muy de cerca a su público objetivo y sepa cuáles son sus necesidades, miedos y sueños.

En segundo lugar, y gracias a toda la tecnología gratuita disponible, el emprendedor puede validar su idea de negocio a través de la creación de un contenido educativo de valor. Pueden ser publicaciones en una sola red social o un recurso gratuito que se descarguen a cambio de su correo electrónico. Debe ser una respuesta breve y concreta a la necesidad que tiene su cliente. Si, por ejemplo, su cliente quiere verse mejor con la ropa que viste, podrá crear una breve guía para identificar qué prendas les favorecen según su figura y actividad diaria, con ejemplos de outfits que les sirvan de inspiración.

En tercer y último lugar, la tarea será diseñar un servicio mínimo viable, una versión reducida del servicio oficial, para que así pueda ponerlo a prueba con los primeros clientes minimizando riesgos en caso de que no funcione como esperaba. Si, por ejemplo, estaba pensando en lanzar un curso online, puede hacer una primera edición donde todo el contenido se transmita en

Para más información

contacto@texturascomunicacion.com

645 886 809 (Lara Álvarez, responsable de prensa)

directo a través de Zoom. Así podrá comprobar el efecto sobre sus clientes, recibirá su feedback y evitará perder el tiempo grabando vídeos que luego no funcionen.

Método de la triple validación

Estas tres claves son las que conforman el “Método de la triple validación”, el paso a paso que ha diseñado la mentora de negocios Lucía Jiménez Vida para ayudar a otras mujeres a emprender con un enfoque esencialista, centrándose en lo verdaderamente importante y creando garantías para que sus negocios sean rentables y puedan trabajar con sus primeros clientes en menos de 12 semanas.

“Cuando emprendemos, solemos encontrar recomendaciones de todo tipo sobre las tácticas que deberíamos llevar a la práctica para atraer clientes. Nos hablan de *reels*, de *funnels*, de *ads*... y de multitud de tareas que únicamente desvían nuestra atención de lo verdaderamente importante: conocer bien a nuestro tipo de cliente ideal, identificar sus necesidades y ofrecerles un servicio que las resuelva”, apunta esta mentora.

Por eso, a través de sus programas, Jiménez Vida apuesta por el esencialismo empresarial. “Abogamos por el menos es mejor. Reducimos la cantidad de objetivos, de exigencias y, por tanto, de tareas para centrarnos en lo vital y dejar a un lado lo trivial. Definimos nuestras metas y nos centramos en aquello que nos guía directamente a ellas, sin perder el tiempo ni trabajar más horas de las que realmente necesitamos, de manera que podamos crear tiempo para cuidar de nosotras y disfrutar de la vida”.

Coincidiendo con el Día Mundial del Emprendimiento, Lucía Jiménez Vida impartirá este domingo 16 de abril [un webinar gratuito](#) en el que profundizará en este “Método de la triple validación”. En él compartirá las claves para crear un negocio paso a paso sin perder el tiempo ni el dinero, centrándose únicamente en lo esencial: un servicio, una red social, una lista de correo. El objetivo es que los asistentes descubran cómo pueden emprender desde cero y lograr sus primeros clientes en menos de 12 semanas.

Sobre Lucía Jiménez Vida

[Lucía Jiménez Vida](#) es experta en Estrategia, Productividad y Hábitos para mujeres empresarias, autora del bestseller «Rituales de hábitos» y conferenciante. A través de sus formaciones, conferencias y contenidos en YouTube e Instagram, ayuda a otras mujeres empresarias a crecer con sus negocios y tener más tiempo y energía gracias al poder de los hábitos y la productividad desde la esencia. Su canal de YouTube, donde habla de estos temas, supera los 58.300 suscriptores.

En la actualidad tiene en marcha dos programas de acompañamiento grupal dirigidos a mujeres emprendedoras que se encuentran en puntos diferentes de su camino: Tiempo para Emprender, para mujeres que tienen una idea de negocio en la cabeza y desean darle forma, y Empresarias con VIDA, para las que ya tienen un negocio consolidado, pero desean recuperar su tiempo y su energía.

Para más información

contacto@texturascomunicacion.com

645 886 809 (Lara Álvarez, responsable de prensa)