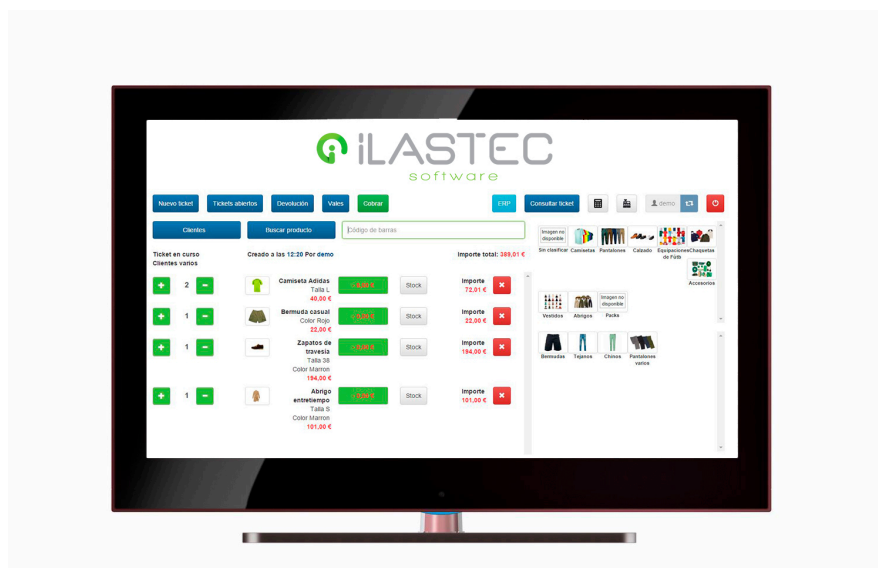


Ilastec: pautas para saber si un negocio puede triunfar

Ilastec, firma española que ofrece software a minoristas para la gestión de sus negocio, ha realizado un análisis sobre qué tienen en común todas las empresas que triunfan en el mercado. Una de las claves, de acuerdo con los expertos, es que **“es muy importante diferenciarte de la competencia**. Si no te diferencias, vendes lo mismo que otro y no lo haces de forma más eficiente, nunca tendrás margen pudes establecer nunca un precio que te permita vender con un alto beneficio”, afirman.



Ahora bien. ¿Cómo llegar a esa diferenciación?

“Incrementando la calidad del producto o servicio, bien sea trabajando con mejores materiales, ofreciendo atención más personalizada, o cualquier otra cosa”, además de “disminuyendo los costes de producción, lo que permitirá vender al mismo precio o más bajo que tu competencia teniendo más beneficio que ellos”, explican los

emprendedores en su informe.

Por su parte, en cuanto al equipo de trabajo, recuerdan desde Ilastec que, aunque la idea sea muy buena, si no cuenta con las personas adecuadas para llevarlas a cabo, el negocio fracasará. Equipo, explican, no es solo el personal técnico en caso de un producto tecnológico, sino todos los departamentos. Tan importante como tener un producto excelente es tener una estrategia de márketing buena o realizar bien las labores administrativas.

Sobre financiación, cabe mencionar que “un negocio siempre tiene unos costes a la hora de arrancar. Muchos negocios de éxito han empezado con varios años sin ingresar un solo euro, debido a que primero tienen que desarrollarse y establecerse”. Según los fundadores de Ilastec, “si bien este no es el factor más importante, especialmente en negocios que no tengan una estructura de costes alta, es un factor importante. Si vas a montar un negocio, asegúrate que tienes capital suficiente para mantener la inversión para los gastos corrientes al menos 6 meses o 1 año, y que además tienes perspectivas de captar inversores o clientes rápidamente”.