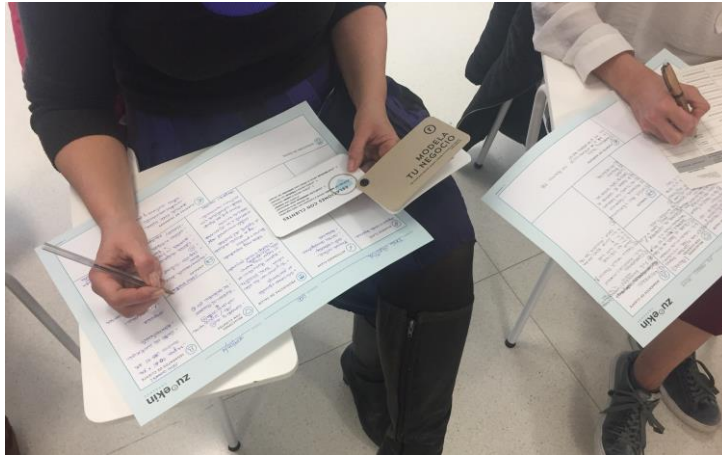


Getxo >MEETING<



Getxo MEETING del 14 de marzo

Vuelve a observar tu modelo de negocio, es cambiante

Cada cierto tiempo es conveniente pararse a pensar sobre el camino que está tomando tu negocio. Conviene revisar desde dónde partimos, los logros que se han conseguido y los objetivos que nos habíamos marcado.

Los negocios son organismos vivos, y como el propio ciclo vital y nuestro imaginario van mutando. Se van adaptando al mercado, a las oportunidades que van surgiendo por el camino. Hay veces que es la propia inercia la que te lleva por caminos que no te habías planteado; eso tampoco está mal, simplemente conviene parar y plasmar en un papel cuál es el modelo de negocio que tenemos ahora. De esa manera vas a poder ser más consciente de lo que tienes delante, vas a poder marcarte nuevos objetivos y tomar decisiones más apropiadas.

Hacer este ejercicio cuesta. Cuesta sacar tiempo para ponerse delante del papel y reflexionar. “En el día a día dedicamos más tiempo a lo urgente que a lo importante”, tal y como han comentado algunas de las personas asistentes a este Getxo Meeting. Es habitual también tener tu modelo de negocio en tus pensamientos, tenerlo presente, pero en el momento que lo plasmas en el papel te ayuda a aterrizar y a poner el foco en lo que realmente te aporta.

Por eso, en el encuentro de hoy, hemos utilizado la herramienta Business Model Canvas, ya que con los 9 módulos que se analizan, representando las diferentes áreas de la empresa, podemos tener una visión más global de nuestro proyecto.

Una vez analizado el “ahora” de nuestro proyecto conviene sacar aprendizajes del camino recorrido, si ha habido cambios por qué han sido, si vamos alineados con nuestros valores y objetivos, etc. También es interesante replantearse los objetivos, quizá no sean los mismos que nos planteábamos hace un año o dos.

Hacer este ejercicio de manera periódica está muy bien, aunque nos cueste ponernos delante del papel y enfrentarnos a ello. Puedes buscar espacios en los que hacerlo en compañía. Por eso hemos aprovechado el espacio de Getxo Meeting.

Una vez realizado el ejercicio ha habido conclusiones generales sobre cómo en el momento de la creación de las empresas se suele sobredimensionar los negocios atendiendo a unas necesidades previstas, pero es el propio camino quien te va acercando a ajustar tu negocio a las necesidades reales de mercado.

Es cuestión de empezar a andar.