

Claves para emprender con éxito.

¿Quién es Hanglet Tejeda?

Hanglet Tejeda es Coach Ejecutivo y de Equipos de la International Coaching Community. Es Consultor empresarial, facilitador y conferencista. Graduado de Humanidades, Filosofía y Teología. Magister en Gerencia y Productividad. Enfocado en temas de liderazgo, trabajo en equipo y desarrollo personal. Experto en Gestión de Proyectos de Desarrollo.

Ha transformado la vida de muchas personas, organizaciones y empresas a través de sus servicios. Es facilitador en universidades y centros de capacitación especializada. Ha sido director y gerente de proyectos en organizaciones sin fines de lucro de República Dominicana.

Hanglet Tejeda, ha creado una firma de Coaching y Consultorías para ofrecer a las personas y empresas Capacitaciones, Conferencias, Coaching a líderes y equipos, así como Tema Buildings y consultorías para intervenciones de cambios y la gestión de proyectos en las empresas y organizaciones.

Sus valores son: Fe, Esperanza, Responsabilidad, Compromiso, honestidad y Colaboración. Su pasión es trabajar con las personas, organizaciones y empresas para que desvelen su mejor versión, logrando así sus mejores resultados.

¿Qué acciones recomienda para emprender con éxito?

El mundo de los negocios enfrenta un reto nunca visto en la historia y para el cual ninguna empresa fue preparada. El coronavirus ha sacado de su zona de confort a los profesionales y empresas llevándolos a la búsqueda de nuevas formas de ofrecer sus servicios y productos. Es así como la pandemia se convierte en un tiempo oportuno para emprender nuevos negocios.

Para emprender en el contexto actual es importante prepararse y sobretodo dar los primeros pasos que te llevarán a ser el dueño de propio negocio. Sigue las siguientes recomendaciones para que emprendas con éxito.

1. Identifica tus talentos y conviértelos en servicios y productos.
2. Elabora una lista de tus principales productos y servicios detallando los beneficios que los clientes van a recibir al comprarlos.
3. Elabora un plan de negocios que incluya metas, estrategias de promoción y ventas.
4. Crea el perfil de tu cliente ideal que represente a las personas que van a comprar tu producto. Para crearlo, puedes responder a las siguientes preguntas: ¿Qué necesitan? ¿Cómo se comportan? ¿Por qué comprarían tus productos o servicios? De esta forma podrás dominar tu mercado.
5. Diseña tu línea gráfica, incluyendo logo, tarjeta de presentación, hoja y sobres timbrados.

6. Diseña tu página web y crea tus páginas de Facebook e Instagram para mostrar tus servicios y productos al mundo. Crea campañas publicitarias en las redes sociales para que llegues a potenciales clientes que viven fuera de tu ciudad.
7. Vende sin vender. Conecta con las necesidades que tienen las personas de comprar y no con las necesidades que tú tienes para vender. Muestra los beneficios y resultados que tu potencial cliente recibirá al comprar tus productos o servicios.
8. Organiza Webinars para presentar tus productos o servicios a potenciales clientes en el mundo.
9. Busca un coach o consultor que te apoye en la toma de decisiones. Capacítate de manera permanente en tu área de negocios. Esto te permitirá elevar la calidad de tus productos y servicios.
10. Escucha a tus clientes para que puedas tomar decisiones que mejoren tu oferta.

¿Tienes otras recomendaciones para emprender con éxito? Escríbeme a htejeda12@gmail.com y sígueme en las redes sociales @HangletTejeda