

Fernando Lelo de Larrea: ¿Cómo ser parte del club de los 5 billones de dólares en Latinoamérica?

Fernando Lelo de Larrea: ¿Cómo ser parte del club de los 5 billones de dólares en Latinoamérica?

MIAMI, FLORIDA, ESTADOS UNIDOS, October 7, 2022 /EINPresswire.com/ -- Este primer semestre del 2022 las [startups](#) en Latinoamérica consiguieron más de [5 billones](#) de dólares en inversiones.

Sin embargo, las startups de los mercados emergentes se enfrentan a retos únicos. Con unas reservas de efectivo mínimas, los empresarios necesitan generar ingresos para mantenerse a flote.

"No existe una solución única para generar ingresos en América Latina. Las startups deben adaptar sus soluciones y estrategias en consecuencia" menciona el experto en inversiones, [Fernando Lelo de Larrea](#).

Con el primer semestre de 2022 en los libros, aquí hay cinco ideas sobre la generación de ingresos desde una etapa temprana que las startups deben tener en cuenta antes de entrar en el próximo trimestre:



Fernanco Lelo de Larrea

Las startups necesitan crear un compromiso con la comunidad

Muchos emprendedores de los mercados emergentes intentan crecer a una velocidad vertiginosa sin tener en cuenta los factores clave que impulsan el éxito del crecimiento. En América Latina, por ejemplo, muchos fundadores suelen asumir que "tienen que alcanzar a sus competidores". Pero es muy poco probable que ponerse al día produzca el éxito. En su lugar, las startups deberían centrarse en crear un compromiso con la comunidad. Comprometerse con la comunidad debería ser una competencia fundamental para las startups.

"Más allá del simple marketing para dar a conocer la empresa, se trata de crear un diálogo

continuo con los clientes sobre sus problemas y desafíos, y cómo su empresa los resuelve" mencionó el especialista Fernando Lelo de Larrea.

A su vez, la participación de la comunidad puede tener beneficios más allá de generar conciencia y hacer ventas. También puede ayudarle a crear una base de clientes leales que probablemente se queden con usted en las buenas y en las malas.

No asuma que es imposible ponerse al día

Puede parecer que el resto del mundo se mueve a un ritmo mucho más rápido que el suyo, pero ponerse al día no es imposible. La realidad es que muchos mercados emergentes también están experimentando una aceleración del crecimiento. Por ejemplo, en Brasil, el ecosistema de las startups ha experimentado una ola de aceleración en los últimos años. Pero este crecimiento también ha creado nuevos retos y oportunidades. Uno de los mayores retos a los que se enfrentan las startups en los mercados emergentes es

uno común: la falta de recursos. Los recursos financieros son fundamentales para que las startups escalen. Si no tienes los fondos necesarios para contratar, ampliar tus operaciones e incorporar nuevos miembros al equipo, lo más probable es que te quedes en un punto en el que



Fernando Lelo de Larrea
economista del ITAM

sólo puedas crecer a paso de tortuga. Cuando estás empezando, tienes que centrarte en la captación de clientes. Es fundamental que tengas una estrategia clara para hacer crecer tu negocio y un plan para llegar a él.

“

Más allá del simple marketing para dar a conocer la empresa, se trata de crear un diálogo continuo con los clientes sobre sus problemas y desafíos, y cómo su empresa los resuelve”

Fernando Lelo de Larrea

Tenga claro qué va a ofrecer y a quién va a servir
Todos los negocios quieren tener éxito, pero es importante tener claro lo que quiere hacer y cuáles van a ser sus áreas clave de enfoque. Por ejemplo, muchos empresarios de América Latina están tratando de hacerse un hueco en los productos tecnológicos de la nueva era. Pero si no tienes también una estrategia para hacer negocios en otros

sectores -como los bienes de consumo o el comercio minorista- te quedarás rápidamente sin recursos. Otra área importante de atención es el marketing. Muchos empresarios de mercados emergentes no tienen recursos para invertir una cantidad significativa de dinero en marketing. Para esas startups, el marketing es una estrategia fundamental para atraer clientes y generar ventas.

Probar y medir, probar y medir

La mayoría de las empresas tienen una estrategia de marketing que incluye la prueba de nuevas estrategias, la medición de los resultados y la modificación de sus estrategias en consecuencia. Esto también se aplica al marketing. Los profesionales del marketing deben probar diferentes canales, enfoques y formatos para determinar cuál genera los mejores resultados. Una estrategia similar se aplica a la estrategia de marketing. Las startups necesitan probar diferentes estrategias y luego medir sus resultados. Si no miden dónde su marketing está obteniendo los mejores resultados, no sabrán qué está funcionando y qué no. Las startups también necesitan medir cuántas personas han interactuado con su contenido, cuántas han hecho clic en sus anuncios y cuántas han comprado sus productos o servicios. Necesitas saber dónde estás teniendo éxito y dónde no.

Esté atento a las señales de crecimiento

Muchas empresas de los mercados emergentes están empezando. Con un porcentaje tan elevado de startups en el mercado, es difícil encontrar ejemplos de startups que estén generando ingresos. En este caso, es difícil predecir qué startups surgirán como líderes en el mercado. La señal más importante de crecimiento para las startups es el aumento de las ventas. Más allá de las ventas, también se pueden buscar otras señales de crecimiento. Por ejemplo, es probable que tus clientes y tu comunidad te digan cuándo han quedado satisfechos con lo que has ofrecido. Le dirán cuando estén satisfechos con su producto o servicio.

Conclusión

El éxito en cualquier mercado no consiste en una solución única para todos. Las startups tienen que adaptar sus soluciones y estrategias en consecuencia. En los mercados emergentes, como el de América Latina, existen desafíos únicos para construir un modelo de negocio que se centre en la generación de



Fernando Lelo de Larrea
economista del ITAM



Fernando Lelo de Larrea

ingresos. Para tener éxito, las empresas deben comprometerse con sus clientes y su comunidad, tener claro lo que ofrecen, y medir y seguir sus resultados.

Mia Atkinson

Media Captains

[email us here](#)

Visit us on social media:

[Twitter](#)

[LinkedIn](#)

[Other](#)

This press release can be viewed online at: <https://www.einpresswire.com/article/594686572>

EIN Presswire's priority is source transparency. We do not allow opaque clients, and our editors try to be careful about weeding out false and misleading content. As a user, if you see something we have missed, please do bring it to our attention. Your help is welcome. EIN Presswire, Everyone's Internet News Presswire™, tries to define some of the boundaries that are reasonable in today's world. Please see our Editorial Guidelines for more information.

© 1995-2022 Newsmatics Inc. All Right Reserved.