

Los 33 Errores

**MAS COMETIDOS POR LAS
EMPREENDEDORAS ONLINE**



Guía

LOS 33 ERRORES MÁS COMETIDOS POR LAS EMPRENDEDORAS ONLINE

1. No estar claras de dónde están y hacia dónde van con sus negocios.
2. No tener una buena imagen de su marca/branding ni un manual de identidad corporativa, sin tener coherencia visual.
3. Creer que ser emprendedora es como tener un hobby y no tratar su negocio como una empresa, ni verse a sí mismas como empresarias.
4. No tomar riesgos, sin saber que los emprendedores deben arriesgarse, para poder conseguir resultados extraordinarios. El resultado extraordinario está fuera de la zona de confort.
5. No validar su idea de negocio.
6. Creer que los negocios son solo para facturar y no ver a los prospectos y clientes como personas valiosas con sentimientos y una vida.
7. No formarse y asumir que saben hacer cosas que nunca han hecho, no enfocándose así en su zona de genialidad, ni excelencia y seguir en la zona de incompetencia.
8. No saber vender y no querer invertir en marketing, sin darse cuenta de que los negocios viven de las ventas y si no vendes los resultados te hacen ver que las cosas no van bien. La publicidad pagada compra rapidez.
9. No contar con el pilar financiero para invertir en su negocio, y de esta forma sentencia su negocio al fracaso. El dinero es la gasolina que necesita el vehículo de tu negocio.
10. No tener una web.
11. No crear contenido de valor.

12. Querer lanzar un curso online sin tener una comunidad. Sin comunidad es muy difícil vender.
13. Creer/ esperar que miles de clientes estarán a la espera de su curso online.
14. No ser visibles ni interactuar en redes.
15. Pensar que tienen un negocio online solo porque postean por redes y depender solo de ellas.
16. No tener un lead magnet atractivo ni fácil de consumir.
17. No hacer ni tener email marketing.
18. Andar de formación y formación y no tomar acción. (*Síndrome de la impostora*)
19. No estar presente en redes a diario y pensar que no es necesario.
20. Crear una propuesta de valor como la tiene todo el mundo en su nicho.
21. No tener una mentalidad innovadora.
22. No planificar ni tener un plan de marketing, de contenido, gestión de proyectos ni saber cómo se hace.
23. No tener foco.
24. No hacer ni tener un estudio de mercado.
25. Tener una mentalidad de escasez.
26. Miedo a dar y trabajar gratis cuando nadie las conoce.
27. No contar su historia ni querer compartir su vida diaria con sus seguidores.
28. No segmentar bien a su cliente ideal.
29. No tener un buen *pitch* de ventas.
30. No saber cuál es su modelo de negocio.
31. No enfocarse en ayudar y servir y solo estar pendiente del dinero.
32. No delegar lo que no saben hacer y creer que pueden hacerlo todo solas.
33. Vender y no tener un sistema de pago fácil y simple.