

40 Ideas Discutibles Sobre Emprendedores Suelos en Foros

Informe Especial



"Sigo creyendo que es posible emprender seriamente
sin perder el sentido del humor
y el espíritu de juego".

Paola Carolina Diaz.

Editora de Le canto las 40...

LE CANTO LAS 40...

Un boletín online con ideas
discutibles para emprendedores.

<http://www.lecantolas40.com.ar>

Este informe puede distribuirse libremente a quien usted desee,
siempre que mantenga el formato original del mismo en su integridad.
¡Generemos el efecto multiplicador emprendedor!

© Paola Carolina Diaz - 2003-2008
Todos los derechos reservados.

Le canto las 40... Ideas Discutibles Sobre Emprendedores Suelos en Foros

Algo para comenzar... Llegando a la última etapa del año, su emprendimiento le demanda más tiempo que en el resto del año. Después de algunos encuentros virtuales con emprendedores del foro, esta tarde se encontrarán en un evento para conocerse y empezar a trabajar en una exposición conjunta. Antes del evento, temas pendientes: reunión de media hora con el diseñador web -que también conoció en el foro- para ultimar detalles de su próximo sitio. Mañana, media jornada en el curso de capacitación, para mejorar sus habilidades de microempresario y el resto del día dedicado a contactar nuevos locales que reciban sus productos en consignación. Claro que no perderá la oportunidad para invitarlos a participar del foro que está pensando en crear. Bajo ningún punto de vista, se pierda este informe sobre Foros y lo que usted puede hacer en ellos.

¡Ah!, recuerde que son ideas "discutibles" por lo que significaría mucho para mí que usted refutara una o todas de estas ideas.

Aquí le canto las 40... ¡Disfrútelas!

1. ¿Por qué hablamos de foros? Porque como emprendedores necesitamos unirnos a otros emprendedores para potenciar nuestros recursos y energías que hagan crecer a nuestras empresas. Necesitamos compartir nuestras buenas y malas experiencias, escuchar a otros emprendedores, saber qué están intentando, cómo lo hacen, cómo ayudarnos mutuamente; además compartir información que sea relevante para nuestros emprendimientos, contenidos que mejoren nuestra carrera como microempresarios. Aunque a veces tenemos de autosuficiencia, sabemos que solos no iremos demasiado lejos. Pertenecer a una comunidad siempre es beneficioso, no importa el lugar del que se lo mire, siempre saldrán ganando ambas partes o, al menos, ésta es mi discutible idea de los foros.

2. ¿Qué es un foro virtual?! Un foro es un espacio de intercambio, donde la gente se reúne para intercambiar ideas, compartir experiencias, compartir información, formar alianzas, aprender de otras personas que lograron lo que nosotros ambicionamos, ayudar a otras personas con nuestros servicios, ideas, experiencias, etc. Los foros también son conocidos como grupos o listas de discusión. Existen foros de varias temáticas, tantas como clases de emprendimientos, empresas, profesiones, aficiones, existen. ¡Y todas al alcance de su mano para promocionar su emprendimiento y sus ideas!

3. ¿Cómo funciona? Un foro puede adoptar la forma de lista de correos: quienes participan reciben y envían sus mensajes por mail. Cuando alguien envía un mensaje al foro, todas las personas suscriptas lo reciben. Otra forma es online: para enviar o leer los mensajes del foro, se accede a una página web donde figuran todos los mensajes. Pero vayamos desglosando el tema de los foros o grupos a lo largo de este informe.

4. ¿Cómo incorporarme a un foro? Para participar de un foro debe suscribirse o registrarse. Generalmente usted envía un mail a la dirección de suscripción del foro (diferente a la dirección para enviar los mensajes, vale la aclaración). Es un proceso similar a las suscripciones de boletines electrónicos. ¿Está pensando a qué foro suscribirse?
5. Moderación. Existen grupos que son moderados, es decir: una persona o coordinador se encargará de moderar la comunicación en el foro, supervisará que los mensajes sean acordes a la temática y encauzará al grupo hacia el objetivo del foro. Algunos grupos tienen un creador y otra persona para moderar. Idea: comuníquese con el moderador del grupo antes de suscribirse. Visite la página del foro para encontrar cómo contactarse con él. ¡Conozca su futuro grupo!
6. Sin moderación... Además de grupos moderados, otros actúan sin coordinador o moderador. Los mensajes se envían directamente al foro. De todos modos, el creador del mismo puede oficiar como moderador, aunque no supervise todos los mensajes. Idea: aunque o se suscriba a un grupo moderado y usted no vea la participación de moderador, comuníquese con él y preséntese. Recuerde que su red de contactos es un recurso muy valioso ¡para sus negocios!
7. Normas. Los foros suelen tener normas de convivencia. Consulte a su moderador o administrador por las mismas. Cuando usted reciba la invitación del moderador para suscribirse, probablemente haga una breve descripción del grupo, cuál es su objetivo y las normas. Éstas también se envíen en el mensaje de bienvenida, una vez que usted se suscribió al foro. Léalas para aprender cómo manejarse dentro del grupo: cómo enviar mensajes, cuál es la página del grupo, cómo darse de baja, qué está permitido y qué no. ¡Respete las normas para beneficio de todos los participantes!
8. Preséntese. Si es nuevo en el foro, preséntese. Cuénteles a los otros participantes quién es, de dónde es y a qué se dedica. Comente cuáles son las expectativas del foro, cuáles fueron los motivos por los que se suscribió: reunirse con pares, intercambiar información, encontrar socios para un proyecto nuevo, ofrecer su experiencia, información útil para el grupo, etc. Presentarse: ¡la norma número 1!
9. Cuide las formas (I). Más allá de las normas del foro, cuide las formas en sus mensajes. Emplee un lenguaje respetuoso en todas las comunicaciones virtuales. No crea que porque esté escrito y se envíe con un click, sus palabras pierden relevancia, o se leen más "livianas". El hecho de que sea escrito, le permite escribir, revisar, corregir y luego enviar su mensaje. Modérese aún sin moderador ;-)
10. Cuide las formas (II). Con su presentación, recibirá respuestas de personas interesadas en sus comentarios, propuesta, convocatoria, etc. Cuando responda, incluya en la respuesta el mail de su interés (no simplemente la respuesta) y mantenga el asunto original. Así el resto de los participantes del foro sabrán a quién responde y sobre qué tema responde.
11. Cuide las formas (III). Cuando un participante envíe un mensaje al foro a su nombre, considere lo siguiente: si el tema interesa a todo el grupo, envíelo al foro; si el tema es particular - que interese sólo a usted y al remitente- entonces envíeselo a

la dirección de correo del remitente. De este modo, colaborará a mantener la prolijidad del grupo. Después de todo, a usted tampoco le gustaría recibir mensajes que están lejos de sus intereses y gustos, ¿verdad?

12. Firme. Cada mensaje que envíe al foro, fírmelo: nombre y apellido, ciudad, país. Los demás participantes quieren saber quién es usted y de dónde es. En los foros confluyen personas de distintos países, considere este aspecto. Además incluya a qué se dedica o el nombre de su emprendimiento, y el enlace a su sitio o canales para ponerse en contacto. ¡Firme sin temor!

13. Firme sin temor. Si usted se reúne con amigos o colegas en una sala de la empresa o en un evento, es muy común que cada uno se presente y dé los datos que mencionamos en la idea anterior. Entonces, ¿por qué usted debería temer hacer lo mismo en un foro virtual? No firme únicamente con su nombre de pila. Si su negocio es serio, descarto que así es, no tiene por qué temer firmar con el nombre de su emprendimiento. ¿Cómo será su firma de ahora en más?

14. ¡Firme y desmitifique la promoción! No existe nada malo en dar a conocer nuestro emprendimiento, en promocionarnos, en vendernos. Muchas personas sienten que no es correcto hablar de nosotros, de nuestros negocios y, mucho menos, dejar en claro que queremos vender lo que hacemos. ¿Por qué? Si poseemos una propuesta decente, con un producto o servicio de calidad, y trabajamos día a día para mejorarlo, sirviendo a nuestros clientes, es muy correcto. Si usted no cree, no "compra" su producto, servicio, emprendimiento, difícilmente otras personas crean en él / ellos. ¡Promociónese!

15. ¡Muévase! El foro es un espacio activo, donde todos colaboran para que se generen ideas y nuevos proyectos. No se trata de sentarse a esperar para ver qué pasa. Claro que usted recibe información que le envía el moderador, o sus compañeros de grupo, pero también ellos esperan su valioso aporte. Participe y ¡haga mover al grupo!

16. Participe. La clave de la participación radica en realizar aportes valiosos para el grupo. Por eso es importante que usted firme cada aporte que hace, porque sus pares querrán saber quién lo hizo y a quién pueden recurrir para ciertos temas. Un aporte valioso es aquel que responde al objetivo del foro, por eso este aspecto dijimos debe estar claro para usted desde un principio. Si usted desea compartir mensajes con otras temáticas, le aseguro que encontrará foros sobre la misma. ¡Encuentre la forma de participar!

17. ¡Participe! Comparta su experiencia. Si usted lo logró, ayude a otros a hacerlo. Comparta su experiencia como emprendedor en cierta área. Hay otros emprendedores que estarán felices de conocer cómo lo hizo, cuál fue su experiencia, con qué recursos, en cuánto tiempo, con qué aliados, cuáles fueron sus aciertos y desaciertos, etc. Comparta sus ideas, es la única forma de que se generen ¡nuevas y por qué nuevos negocios. ¿Qué aportes haría usted al foro?

18. ¡Participe! Aprenda de otros emprendedores. Si usted está iniciando el camino de ser su propio jefe, participar en el foro, lo acercará a aquellos emprendedores que lo lograron. Pero no espere, un foro es un espacio activo, donde usted tiene que generar el movimiento también. Cuando se presente, cuénteles al grupo qué necesita, qué está buscando, de quiénes necesitan ayuda. ¡Usted también tendrá la oportunidad de ayudarlos!

19. ¡Participe! Envíe información útil. Esto incluye desde boletines electrónicos, artículos de la temática del grupo, información sobre cursos, seminarios, charlas; noticias, enlaces de sitios web, información de ferias para visitar y / o exponer productos o servicios, datos de organismos públicos o privados que brinden ayuda a los emprendedores, detalles de concursos para emprendedores, etc. Ayude a crear una comunidad con contenido valioso. ¿Qué información enviaría al grupo?

20. ¡Participe... en encuestas! Algunos foros proponen encuestas a los participantes, para conocerlos, para saber qué les interesa más, para conocer opiniones sobre un tema de actualidad. Aproveche esta oportunidad para expresarse. Si usted no participa, nadie conocerá quién es usted. Si usted no participa, estará perdiéndose la oportunidad de encontrar a otro emprendedor que busca un socio. Si usted no participa para decir qué le gustaría hacer dentro del foro, ¿cómo sabrá el grupo la forma de hacerlo mejor?

21. ¡Participe... proponga! Si el grupo no toca los temas de su interés, no se desanime, sea usted quien los sugiera. Si considera que falta información sobre temas importantes, no se desanime, aporte usted esa información. Tal vez pueda invertir parte de tiempo a navegar un poco la web o visitar algunos sitios de interés para emprendedores y enviar al grupo, por ejemplo, noticias sobre próximos eventos. ¿Qué noticias enviaría al grupo?

22. ¡Participe... encuentre su socio! En un foro usted puede encontrar socios para iniciar un emprendimiento. Usted produce pero... necesita que alguien con experiencia se encargue de venderlo. O está pensando en organizar un curso y necesita una sala de reuniones para dictarlo, o un profesional que organice todo el evento. O está pensando en armar su sitio web para promocionar su producto, tal vez pueda encontrar un socio diseñador que lo ayude y, a su vez, él obtenga promoción a través de su nuevo sitio. Los foros son buenos para encontrar socios y armar excelentes alianzas. ¿Qué clase de socio está buscando?

23. ¡Participe y encuéntrese! (I). A medida que vaya avanzando su participación en el grupo, podrán generarse encuentros con emprendedores. Proponga realizar encuentros virtuales, utilice mensajeros instantáneos para celebrar reuniones virtuales en tiempo real. Estos encuentros lo acercarán más y podrán conversar de proyectos comunes, intercambiar archivos, imágenes, en un diálogo "más fluido" (aunque suene extraño). ¡Que las distancias no le impiden intercambiar ideas o generar proyectos con emprendedores de otras ciudades o países!

24. ¡Participe y encuéntrese! (II). Proponga encontrarse fuera de línea con emprendedores que compartan sus proyectos. Un evento puede ser una buena excusa para conocerse y luego, programar otra reunión más formal para trabajar sobre las

ideas que surgieron en el foro. Otros: su oficina, la oficina de su compañero, una confitería, una oficina temporaria, una sala de reuniones del colegio de graduados, una feria, etc. El lugar elíjalo usted pero... ¡encuéntrese!

25. Compartir sin temor. Para generar nuevos proyectos, usted debe compartir sus ideas abiertamente. No cele sus ideas. Usted cree que otros pueden robárselas. Pues, si así fuese, nadie lo haría como usted. En un clima de celos y temor, difícilmente se generen buenos negocios. Se generarán negocios, pero no de los buenos (discutible, lo sé).

26. Seguimiento. Mantenga el contacto con las personas del foro. Los contactos que ha generado dentro del foro, sosténgalos. Si se han generado muchas ideas con alguna persona, luego de encontrarse, armen conjuntamente un plan de acción (aunque fuese borrador). Luego, irán puliendo ese plan hasta llegar a una idea definitiva. Su tiempo es muy valioso, si ha generado tantas ideas con su co-equiper, no las pierda dejándolas sin implementación. ¡Establezca el qué (objetivo), cómo (recursos), cuándo (plazos)!

27. ¡Foro muy activo! Si el foro en el que se suscribió es muy activo, es decir, usted considera que son muchos los mensajes que recibe. Depende de usted: tal vez usted quiera recibir sólo un mensaje diario y el foro genere cinco. Otro emprendedor, acostumbrado a esa afluencia de mails, lo considera normal y no crea inconveniente. Si usted disfruta del foro, no se preocupe. En la página del foro, elija la forma de recibir sus mensajes: puede recibirlos en su correo normalmente, puede consultar los mismos en la web (y no recibirlos en su correo), o puede recibirlos en un digest, es decir: los mensajes del día en un solo mail. Sugerencia: al principio, elija recibirlos normalmente. Luego, evalúe qué opción es la mejor para usted.

28. Evalúe. Usted se suscribió a varios foros porque parecían interesantes, pero luego se da cuenta que la experiencia no es para usted porque prefiere otros medios para dar a conocer su emprendimiento e intercambiar con sus pares. No tiene por qué continuar en el foro, si usted siente que no le aporta. Siempre tendrá la posibilidad de desuscribirse o darse de baja. Pero ¡atención!...

29. Evalúe antes de irse. Tal vez en su evaluación se da cuenta que no es para usted porque el foro no es activo. Antes de irse, pregúntese qué puede hacer usted por el foro. Si cree que no puede aportar más, o bien los comentarios de la idea anterior, entonces encuentre otra forma de interactuar con sus pares, pero, por favor, encuéntrela porque no hay nada mejor que emprender con otros. Ah... y busque otro foro o cree el propio!

30. Cree su propio foro. Otra idea es que usted cree su propio foro. ¿Por qué no? Crearlo, no significa moderarlo, aunque puede hacerlo, claro que sí. ¿Qué le parece? Visite la sección de grupos de Yahoo.com o Domeus.com. Ambos portales facilitan los recursos para crear foros gratuitamente. Entonces... ¿qué hará amigo emprendedor? ;-)

31. Su foro: administre y responda. Si administra un foro, responda a sus participantes. Algunas personas desean enviarle mensajes privados para consultas, para invitarlo a enviar un artículo a algún boletín, para invitarlo a participar en un nuevo foro, para que lo ayude a suscribirse, a darse de baja, o no sepa cómo enviar los mensajes. Aunque sea una respuesta demorada, siempre es valioso el gesto de responderle a quien se interesó por nosotros.

32. Su foro: invite a todos. Invite a los suscriptores de su boletín electrónico, a editores de boletines, a directores de sitios web, a profesionales que deseen colaborar en su foro, a colegas, a compañeros de otros foros en los que participe, a moderadores de otros grupos, etc. Todas las personas que estén relacionadas con la temática de su foro, se sentirán agradecidas por su invitación: 1) todos queremos estar informados y compartir contenidos actualizados, 2) ellos también querrán invitar a sus participantes a conocer sus sitios, boletines, foros, etc. , 3) todos queremos pertenecer a una comunidad que comparta ideas útiles y nos anime a concretarlas.

33. Su foro: modérese (I). Usted está allí para mantener el objetivo del grupo. En el caso de que alguna persona enviara mensajes que no tienen nada que ver con el foro, diríjase a esa persona en privado para aclarar el tema. Si se envía Spam, usted está allí para enfocar al grupo, pero no es necesario exponer a todos -incluyendo al remitente- a una situación incómoda o de "reto" como si fuese un niño. Siempre hay opciones para que todos se expresen en libertad sin molestar a los demás. ¡Modérese!

34. Su foro: modérese (II). Si hubiera incidentes que ofendieran a personas, también diríjase en privado. Si se insistiera con estos envíos ofensivos, como moderador usted tiene la opción de restringir el acceso al foro o bien, dar de baja dicha dirección, en última instancia. Reitero: todos deben poder expresarse sin molestar a los demás y respetando las normas de convivencia del foro. Pero existen situaciones extraordinarias que sólo se resuelven de tal modo.

35. ¡Anímese! Anime al grupo a participar, a proponer, a expresar sus necesidades. Anímelos a que se encuentren de manera virtual o presencial. Anime a quienes se pusieron en contacto con compañeros del grupo a contar dichas experiencias al resto. Anime al grupo a ¡actuar! para generar ideas y concretarlas. Transmita el concepto de trabajo en equipo, que sus participantes sepan que su rol es administrar el foro y encauzarlo hacia su objetivo principal, pero que son todos quienes construyen la comunidad.

36. ¿Cómo encontrar un foro? Los grandes portales, tienen grupos o foros temáticos. Busque en ellos en la sección de Grupos, Foros o Listas de discusión o Listas de correo y navegue por las distintas categorías, para conocer de qué tratan cada uno. Ayúdese con los buscadores, úselos en beneficio de su emprendimiento. Pregunte a sus conocidos, colegas, amigos sobre foros, pero... ¡también utilice el buscador!

37. Promoción en foros de emprendedores o foros temáticos. Usted puede elegir foros genéricos, como de emprendedores, o bien, de su especialidad. Recuerde que pertenecer a una comunidad será beneficioso por cualquier ángulo de visión. Pero seguramente, usted querrá priorizar, tampoco puede suscribirse a tantos foros para

que luego no le sea posible participar.

38. ¡Disfrute de la experiencia de los foros! Si aún no está suscripto a ningún foro, lo animo a que lo haga. Encuentre el que se ajuste a sus intereses. Si modera un foro, lo animo a que invite a otros moderadores y que también participe en otros que estén relacionados. Construyamos entre todos una comunidad de emprendedores, con contenidos útiles y que nos permite seguir generando ideas y concretarlas. ¿Qué está esperando? ;-)

39. Aplicación de lo aprendido. Las ideas sirven en los manuales, en los libros, en las revistas de negocios, en los apuntes de clase y en su memoria del curso de capacitación. Pero mucho, mucho más sirven cuando usted las aplica. ¡Pruebe estas 40 ideas! ¡Implementelas! ¡Mejórelas! ¡Y vuelva a aplicarlas!

40. ¡Cante una idea! Convierta su emprendimiento en un desafío. Los desafíos nunca son aburridos. ¡Anímese a cantar una idea... o cuarenta... o más!

Sobre la Autora

Paola Carolina Diaz es Directora de Red Ideas Discutibles
(<http://www.redideasdiscutibles.com.ar>), Ideas Emprendedoras en la Web.

"Red Ideas Discutibles es mi red personal de espacios online para emprendedores. Le canto las 40... es un boletín online con ideas discutibles para emprendedores y ¡mi primer proyecto online!

Para conocer los distintos espacios que forman parte de esta red, dedicada a gente como usted y como yo, que vamos detrás de un sueño emprendedor indiscutiblemente, lo invito a visitar:
<http://www.redideasdiscutibles.com.ar>.

Ah... sí, es cierto, creo que es posible emprender seriamente sin perder el sentido del humor y el espíritu de juego. ¿Usted, no?" .

Paola.