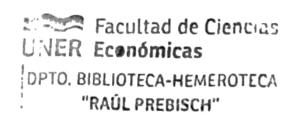
## **C**ONTENIDO



INTRODUCCIÓN	9
CÓMO USAR ESTE LIBRO	10
CUATRO CASOS DE ÉXITO	
Agulla & Baccetti, agencia de publicidad	
Caro Cuore, lencería femenina	
Asatej, agencia de viajes y turismo	
Casa FOA, exposición de decoración	
Paso I: ¿Quiero ser empresario?	17
I. ¿Para qué crear una empresa?	
2. ¿Está dispuesto a arriesgar?	
3. Exito y fracaso	
Paso 2: ¿De dónde saco la idea?	29
1. Dónde buscar	
2. Cómo generar las ideas	
3. ¿Cuál es la mejor?	
Paso 3: ¿Cuál es el negocio?	43
1. Responda a una necesidad	
2. Los factores clave de éxito	
3. ¿Qué tiene que lo diferencie de los demás?	
4. Los errores comunes	
5. ¿Empezar de cero?	
Paso 4: ¿Cómo investigo el mercado?	53
1. La competencia	
2. El que siempre tiene razón: el cliente	
3. Amenazas y oportunidades	
Paso 5: ¿Cómo hago marketing?	69
1. ¿Cuál es el producto?	
2. El precio justo	
3. Dónde y cómo vender	
4. ¿Y la promoción?	