

8 consejos para Empresas según Jeff Bezos (fundador de Amazon)

Bezos es el fundador de una de las compañías de e-commerce más exitosas del mundo: **Amazon.com**. Los méritos que se pueden destacar en su historia son innumerables, no solo desde el punto de vista económico, sino también humano. En efecto, el abrumador éxito monetario no le quitó perspectiva social a este ejemplar CEO de nuestro tiempo.

1. Trabaja con un grupo de personas reducido y confiable.

Ésta es una de las claves en materia de éxito, a decir del fundador de **Amazon.com**. ¿Por qué? Las razones son varias: por una parte, los equipos de trabajo conformados por miembros numerosos presentan una tendencia negativa en materia de eficiencia, tal como señala el líder del comercio digital. Además, es importante que los participantes se entiendan entre sí y cuenten con la mayor accesibilidad posible para comunicarse.



Como explica Bezos en el blog de marketing *Kissmetrics*, los grupos autónomos y pequeños son los más eficaces para realizar una buena labor en conjunto. Para referirse a esta situación, el pionero de las ventas online acuñó la **Regla de las dos Pizzas**. Dicha idea señala que la cantidad perfecta en materia de grupos de trabajo va de 5 a 7 personas, las cuales pueden alimentarse de manera suficiente con solo dos pizzas.

2. Tener visión hace la diferencia.

Uno de los puntos determinantes en materia de éxito comercial tiene que ver con la capacidad de **ver más allá del momento**. Si echamos un vistazo al desarrollo de los emprendimientos de Bezos, podemos apreciar una gran capacidad de la oportunidad y un excelente **sentido de la perspectiva**. En efecto, al momento de concebir aquella librería en línea que luego sería **Amazon.com**, no existía nada semejante en el mundo.



Jeff Bezos aplicó tanto su imaginación como su inteligencia para proyectar un futuro próspero para su servicio. Así **pudo ver en Internet un medio con futuro** (cuando su consumo masivo era por entonces nuevo), el cual contaba con posibilidades materiales potencialmente ideales para llevar a cabo su propuesta comercial. Dicha capacidad para proyectar vías de acción sigue siendo uno de los principales rasgos de Bezos: según la revista **Forbes**, el CEO anunció que en cinco años sus paquetes serán entregados por drones en todo el mundo.

3. Obsesiónate con los clientes.

Uno de los lemas de Jeff Bezos que se ha convertido en su principal política, señala que **lo más importante es el cliente**. De acuerdo al blog de Kissmetrics, el líder de Amazon.com asegura que **la atención centrada en los consumidores aumenta la resiliencia o elasticidad de la compañía**. Además, explica que su empresa nunca se centró

exclusivamente en el juego con la competencia, proceso en el que suelen perderse muchos emprendedores.

Para Bezos, **la meta principal siempre fue priorizar al público**. Ese método es el más efectivo para asegurarse de brindar el mejor servicio. Su recomendación al respecto es considerar quién es el destinatario de nuestra propuesta, cuáles son sus necesidades y cuál es su circunstancia particular. Esa es la única manera de brindar un servicio adecuado y competitivo. Además, el CEO considera que **“lo que resulta beneficioso para el cliente, termina siéndolo para el negocio”**.



Con notable coherencia, **el propósito de centrarse en el usuario que propone el empresario se traduce en los hechos**. Así por ejemplo, al final del correo que envía **Amazon.com** tras efectuarse una compra por su intermedio, puede leerse: *Estamos construyendo la compañía*

más centrada en el cliente de la Tierra (en inglés: “We’re Building Earth’s Most Customer-Centric Company”).

4. El primer objetivo es el posicionamiento.

Jeff Bezos aconseja a los emprendedores **concentrarse en el posicionamiento de la marca como primera meta**. Como señala en el artículo de Kissmetrics, los hombres de negocios que recién comienzan sus proyectos no deben enfocarse de manera exclusiva en obtener un éxito inmediato. En lugar de eso, deben “posicionarse a sí mismos y desde allí esperar la ola”, recomienda el empresario. Al respecto, se pueden encontrar valiosos tips para lograrlo en [este artículo](#) .

Junto a esto, afirma que la mejor manera de conseguirlo es *“Elegir algo que te apasione. Ese es el consejo número uno que le doy a quienes desean comenzar su propia compañía. Asegúrate de que se trate de algo en lo que estés realmente interesado; los misioneros construyen mejores productos”*, asegura Bezos. Según su experiencia, **las personas que se encuentran genuinamente involucradas con el producto o servicio que ofrecen, son las que mejores resultados obtienen**.

5. Diseña tu estrategia sobre factores invariables.

En materia de táctica de negocios, Jeff Bezos brinda un excelente consejo: **basar el plan de acción sobre factores invariables**. “Es frecuente que las personas me pregunten qué cosas cambiarán durante los próximos diez años. Pero casi nunca me consultan sobre aquello que no cambiará en la próxima década”, señala el CEO en el artículo de Kissmetrics. Y continúa: “Aclaro que esa segunda pregunta es en verdad la más importante de ambas, porque solo puedes

construir tu estrategia sobre las cosas estables en el tiempo”.



De esa manera, Bezos señala la importancia de **estudiar el terreno sobre el cual se operará y cómo será su progresión en el tiempo**. Hallar los puntos inmutables permite definir factores con los que se puede contar sin importar las circunstancias. Entre otras cosas, ello refiere a los propios esfuerzos de cada compañía. En el caso de **Amazon.com**, la certeza de un intento permanente por satisfacer al cliente y brindar el mejor servicio, posibilitó cosechar dichos beneficios incluso diez años después de iniciada la estrategia.

6. Innovar es crear oportunidades.

Sin dudas, una de las lecciones más valiosas que pueden percibirse en la vida de Jeff Bezos es **la tendencia a la innovación y el amor por la inventiva**. Sus propuestas comerciales implican el establecimiento de nuevas formas de distribución y consumo. Un claro ejemplo de esto es el desarrollo de la aplicación Kindle, que cambió el modo en el

que las personas obtienen y leen libros.

Para el CEO la experimentación es parte esencial del proceso hacia el éxito comercial. **Experimentar implica intentar algo nuevo en lugar de repetir dogmas o fórmulas.** También advierte acerca de la necesidad de considerar los resultados negativos como parte del proceso de búsqueda. En todos los casos se obtienen datos útiles, que pueden ser capitalizados para ulteriores proyectos. Los más destacados empresarios siguen esta línea de acción experimental, entre ellos [el gran innovador Steve Jobs](#).

7. Acostúmbrate a pensar en el largo plazo.

Una de las estrategias más utilizadas por Jeff Bezos es **la capacidad de proyectar en el largo plazo.** Ello implica contar con una visión de futuro, solo posible si no se pierde la perspectiva. Cuando se realizó el lanzamiento de lo que luego sería **Amazon.com**, nadie tenía idea de lo que era Internet ni cómo funcionaba. Nadie excepto Bezos, claro.

A pesar del desconocimiento de sus contemporáneos, el CEO pudo inferir cómo se desarrollaría esa tecnología por entonces aún incipiente. No solo tuvo la visión para hacerlo, sino que además imaginó un sistema de distribución para su servicio, capitalizable en términos inmediatos y prolongados. Para poder pensar en el largo plazo, Bezos recomienda **armarse de paciencia y no perderse en las actividades del día a día.**

En relación a la idea del *long-term thinking*, el empresario trabaja actualmente en el desarrollo de un objeto simbólico que llama a la reflexión. Se trata del **Reloj de los 10 mil años** (*10,000 Year Clock*, como aparece en el sitio [**10000yearclock.net**](http://10000yearclock.net)). Diseñado para medir la cantidad de tiempo indicada en su nombre, su confección está a cargo

de Danny Hillis. La construcción del gran cronómetro se inició en el oeste de Texas y su propósito es **interpelar a las personas a pensar en el largo plazo**. Una vez más, la innovación y la originalidad son parte de la estrategia de Bezos para alcanzar sus objetivos.

8. El fracaso es una parte esencial de la experimentación.

...Así es que no te desanimes si las cosas no salen como esperas. En la opinión del CEO de la empresa de comercio online más importante, **si ya sabes que algo va a funcionar, entonces no se trata de un experimento**. Según constató en su trayectoria, experimentar es una de las mejores maneras de conseguir el éxito. En este sentido se refirió Bezos ante los estudiantes de la universidad de Princeton. Sus palabras exactas fueron: **“Amazon.com no fue sino un gran experimento”**.