



TÍTULO: *La fórmula del emprendedor*

AUTOR: Alberto Lanchas

ISBN: 978-84-17409-17-3

GÉNERO: Autoayuda

NUMERO DE PÁGINAS: 178

ENCUADERNACIÓN: Rústica

FECHA DE PUBLICACIÓN: 21/4/2018

PVP: 15€

¿Tienes una idea comercial con intenciones de desarrollarla en el mercado? Entonces dispones de un potencial emprendedor, que es el primer paso antes de constituir una empresa.

«Todo comienza saliendo de tu círculo de confort, cuando cojas la inercia suficiente nadie te podrá parar».

Este libro está dirigido a cualquier persona que quiera iniciar una nueva etapa laboral por su cuenta y necesite guía. Basándose en su propia experiencia, Alberto Lanchas describe paso a paso el camino a seguir para emprender un negocio y llegar al éxito empresarial.

«Lo que otras personas consideran problemas para Alberto son imprevistos pendientes de gestionar».

Carolina Heredero Sebastián (Gerente de Relación con Cliente en Prosegur)

La fórmula matemática del autor expresada en palabras es lo que mejor resume el contenido y el desarrollo de su libro:

(Conocimiento + Intuición + IDEA + Esfuerzo) /Riesgo = Éxito

(C+In+I+Es) /Rs =Ex

«El conocimiento, la intuición, la idea y el esfuerzo, con el riesgo que ello conlleva emprender, llevan al éxito, que a la postre es el objetivo final de la obra.»

Alberto Lanchas nos muestra cómo no es necesario tener una titulación para llegar al éxito empresarial ya que **Steve Jobs, Bill Gates, Mark Zuckerberg y Amancio Ortega**, entre otros, no la han tenido. También explica como en 1988 *Yahoo* dejó escapar el negocio más importante que tuvo entre manos al rechazar comprar Google por 1 millón de dólares. El valor de marca de Google es actualmente de 109.500 millones de dólares.

A lo largo de estas páginas se desvelan las pautas precisas para fundar una *Start-up*, repasando fórmulas generales que ayudan a comenzar desde cero, sin nada, pero con lo más importante: una idea de negocio en un momento de inspiración.

SOBRE EL AUTOR

Soy **Alberto Lanchas**, desde muy pequeño, me ha fascinado cualquier tipo de emprendimiento. Gracias a este afán y a mis conocimientos en derecho y economía, con 26 años constituí mi primer proyecto empresarial, una empresa familiar dedicada al ocio recreativo, la cual sigo administrando actualmente.

Con 32 años fundé mi propia empresa orientada al mercado de las Facility y desde entonces la gestiono en calidad de director ejecutivo con más de 20 empleados y con un crecimiento positivo constante.

Soy especialista en atención al cliente y fidelización, he colaborado con grandes empresas como *Prosegur* y *Metro de Madrid* en el mantenimiento de sus KPIs más exigentes y ayudando a recibir dos premios importantes: **Mejor servicio de atención al cliente en el sector de la seguridad 2017 para Prosegur** y **Call Center de Oro 2004, en calidad, para Metro Madrid**.



FRASES DESTACADAS DEL LIBRO



«La diferencia que hay entre un visionario, un idealista y un triunfador es materializar la idea y saberlo hacer».

«Los análisis son necesarios, pero la intuición es también una excelente herramienta de toma de decisiones y una buena compañera de viaje».

«Una buena decisión puede darte un beneficio, una mala te fortalece frente a riesgos futuros».

«La idea es la base, es el axioma de todo emprendedor. Quien tiene una idea tiene un proyecto, quien tiene una idea sin esfuerzo no tiene absolutamente nada».

«Preliminarmente, basa tu idea en lo que conoces, en lo que estudiaste, en lo que siempre te ha interesado, así te será más fácil llevarla a cabo».

«Lo complejo no vende. Si quieres vender, hazlo simple».

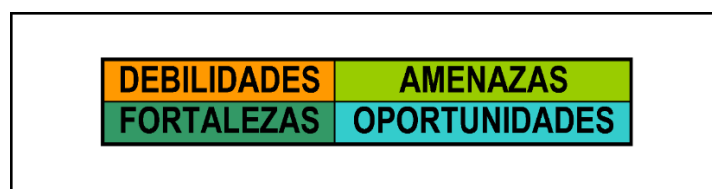
«La paciencia es una virtud, tu virtud como emprendedor, no tienes que perderla».

«Yo te aconsejo que, como emprendedor, comiences con algo fácil. Los inicios de Apple, Google y Microsoft fueron modestos, todas estas empresas, ahora multinacionales, comenzaron en un garaje».

«El ahorro te hace ser más sólido frente a imprevistos, la inversión te hace ser más fuerte frente a la competencia».

«La supervivencia depende principalmente de dos puntos básicos: la comercialización y la fidelización».

«De una forma práctica te presento el Análisis DAFO (Debilidades, Amenazas, Fortalezas, Oportunidades). Haz un cuadro como el que te muestro y rellena en cada apartado lo que corresponda en referencia a tu empresa».



«La idea y el plan de negocio van de la mano. La idea es la base del pensamiento creativo y el plan de negocio es su racionalización».



LA FÓRMULA DEL EMPRENDEDOR

Alberto Lanchas

LUGAR Y FECHA
Casa del Lector (Matadero)
Paseo de la Chopera 14
MADRID

Sábado, 21 de abril a las 12:00 horas

Para más información o una entrevista con el autor, no dudes en contactar. Espero que el libro te sea de utilidad,

Bibiana Ripol 607 71 24 08 / 93 368 84 66 bibiana@ripol.es

