Los **negocios online** más rentables para emprender

Qué Cursar

ÍNDICE

Introducción 3

Antes de lanzar tu negocio 4

Ideas para emprender: 9

1 | Iniciativas de venta 9

2 | Ingresos pasivos 12

3 | Tecnología y diseño 13

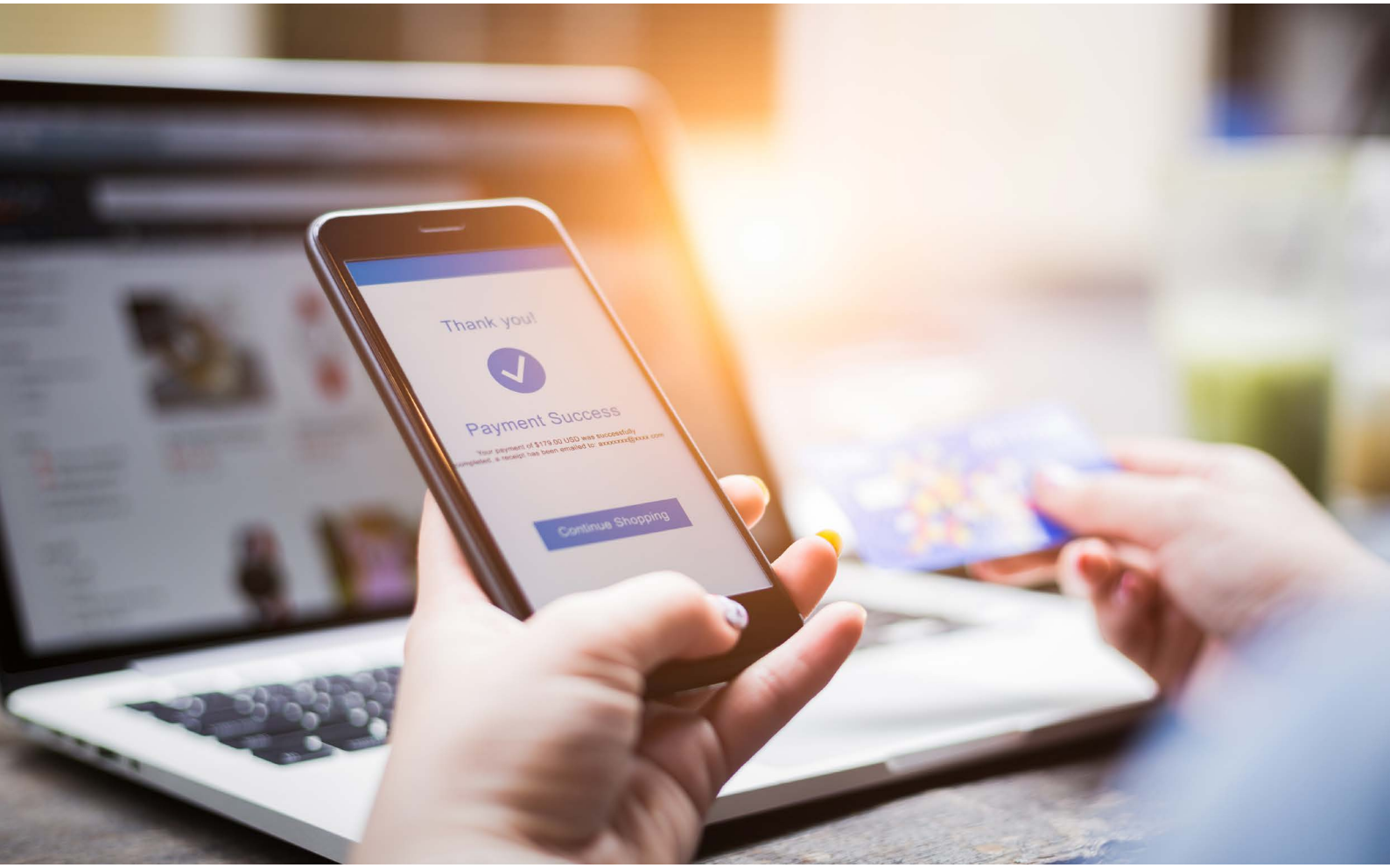
4 | Creatividad 15

5 | Monetiza tus conocimientos 17

Tendencias en el negocio digital 21

Síntesis 24

Introducción



Hacer negocios online es hoy más sencillo que nunca. Puedes conseguir que alguien se interese por tus productos o servicios desde cualquier rincón del mundo, sin necesidad de diseñar una gran campaña ni de invertir grandes sumas.

Los últimos tiempos han **acelerado el desarrollo** de las iniciativas online y demostrado su viabilidad. En plena pandemia, muchos emprendedores pusieron en marcha su negocio sin salir de sus casas: desde empresas de e-commerce hasta cursos de idiomas.

El auge de esta modalidad abre múltiples **caminos creativos** y, al mismo tiempo, obliga a muchos negocios tradicionales a **adaptarse a los tiempos**. El esperado regreso a la normalidad es un territorio lleno de **nuevos retos**. Cuando se trata de emprender, se suele decir que si no puedes invertir suficiente dinero, necesitas tiempo, y viceversa.

Lo que no puede sustituirse es **la idea que puede conducirte al éxito**. Si has dado con ella, no la dejes escapar.

Antes de lanzar tu negocio

El futuro ya es rentable en la red

Los negocios online se han convertido en **una alternativa sólida al comercio tradicional**. Por eso se trata de una opción cada vez más atractiva para emprendedores de todas las áreas.

Infórmate sobre el **marco legal** que regula tu actividad. Los trámites administrativos son similares a los de un negocio offline, pero es importante contar con asesoramiento profesional.

También tienes que **dominar conceptos esenciales** acerca de tu posicionamiento en las búsquedas, el tráfico en tu página web o los métodos para generar conversiones.

Crear una página web es sencillo. Lo que requiere esfuerzo es mantenerla y conseguir que genere beneficios. Nada que no puedas conseguir con **formación, asesoramiento y experiencia**.

3 razones para emprender online

1 | Oportunidades de crecimiento

Las plataformas digitales **conectan un negocio con los clientes adecuados**, sobre todo a la hora de satisfacer las nuevas demandas del público. Piensa que los negocios online son los que están creciendo de forma más rápida en el ámbito de la pequeña y mediana empresa.

2 | Vender y comprar online es cada vez más fácil

El público **ha integrado el hábito de realizar transacciones online** en su día a día. Es el momento de llegar a segmentos de la población que hasta hace muy poco quedaban fuera del alcance de las estrategias digitales.

3 | La tecnología es tu mejor aliada

Las empresas tecnológicas han desarrollado los recursos para respaldar iniciativas digitales de todo tipo. Por eso **es un buen momento para aprender a dominar las herramientas** que pueden impulsar tu negocio. Hoy es posible arrancar un proyecto online desde cero en poco tiempo.

7 pasos para iniciar tu negocio digital

1 | **Piensa qué quieres vender** (y por qué alguien querría comprarlo)

Este análisis es la base sobre la que tendrás que **construir tus estrategias**. Analiza todas las cualidades que te gustaría incluir en el producto que has ideado o en el servicio que quieres ofrecer al público.

Comparte tu idea y escucha opiniones diversas. Comenta tu proyecto con toda la gente que puedas: es un esfuerzo que puede ahorrarte muchos contratiempos.

Hay muchas maneras de acertar con un negocio rentable en la red. Sin embargo, **no basta con dar con una idea** que todavía no se le ha ocurrido a nadie. Aunque así fuera, no es una garantía de tener entre manos una iniciativa provechosa. Necesitas darle algunas vueltas.

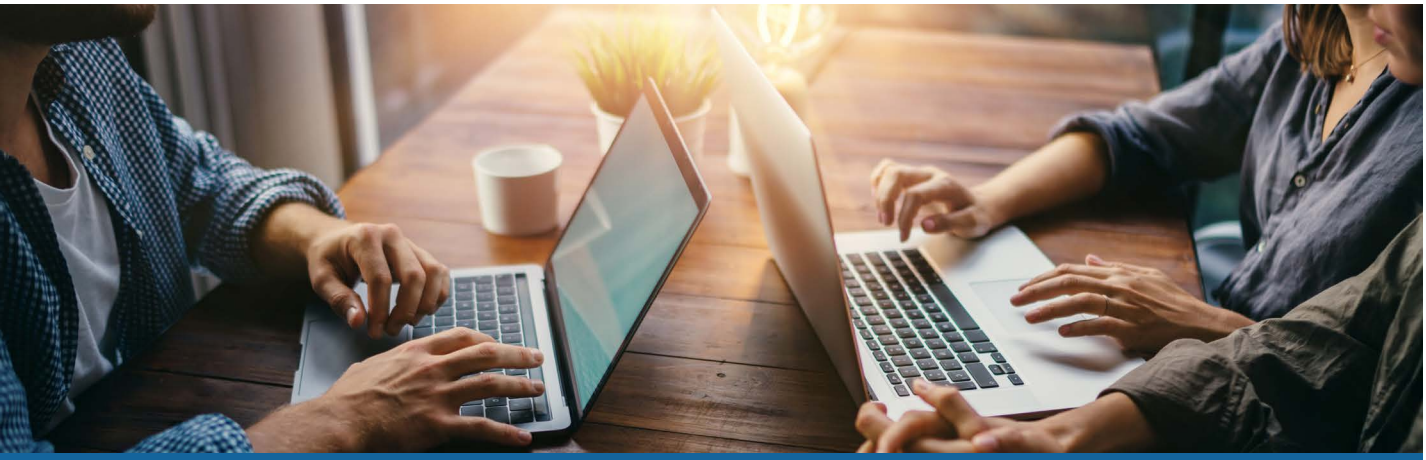
Para empezar, **decide un nombre para tu negocio** o para la marca de tu producto. Un buen nombre suele ser crucial: puede impulsar un proyecto que empieza (o frenarlo antes de despegar).

2 | ¿Dónde están tus clientes?

Hay quienes deciden lanzarse a hacer negocios porque su prioridad es fabricar productos maravillosos, con los que se identifican plenamente. El entusiasmo por lo que uno vende es importante, pero también es imprescindible **que exista una demanda objetiva** para tu oferta.

Investiga el mercado: fíjate en cómo los líderes del sector que has elegido atraen a sus clientes y piensa en qué puedes ofrecer al público que nadie más esté teniendo en cuenta. Tienes que **conocer a fondo el comportamiento** de tus clientes potenciales.

La gran ventaja del e-commerce es que puedes **abarcar una zona geográfica ilimitada**. Eso es algo que debes tener en cuenta cuando estés **definiendo tu target**. Intenta contactar, siempre que puedas, con tus posibles compradores. Así sabrás cómo es tu cliente ideal.



3 | Define tu producto

¿En qué consiste exactamente tu oferta? Es el momento de **precisar la gama de tu producto**, aunque no es necesario que te lances al mercado con todas las ideas posibles ya implementadas. Es aconsejable empezar con una gama reducida, o incluso con un solo artículo. Si tu idea es ofrecer una consultoría online, descubre cuál es tu **servicio estrella** y asegúrate de destacarlo.

Esta es otra de las ventajas de un negocio online: una tienda física no se puede inaugurar con un stock reducido, pero en la red es posible **probar y aprender sobre la marcha**.

4 | Fija un precio razonable

Ten muy claro cuánto beneficio obtienes con cada venta. **Calcula tu margen**: es el precio del producto, restando los impuestos y el coste de fabricación. No olvides **incluir todos los costes** relacionados, desde el valor del artículo en sí hasta los gastos de envío que te toca pagar. Y si eres tú quien elabora el producto, recuerda que tu tiempo y tu experiencia tienen un valor. Sobre todo, si en lugar de vender decides optar por ofrecer tus servicios online.

5 | Escoge tu ruta para llegar al público *(route to market)*

¿Cómo vas a vender tus productos? **¿A través de tu propia web o desde un *marketplace?*** Este último concepto se refiere a un conjunto de opciones online, a través de plataformas como **Shopify, Etsy, Amazon o eBay**. Esta es una buena opción para vender online sin necesidad de invertir tiempo y recursos en una tienda propia. Sus ventajas principales son la amplia **visibilidad** y las **infraestructuras** que ofrecen.

En muchos aspectos, llevar un negocio online solo requiere disponer de un producto o servicio bien definido, acceso a internet y un método para gestionar los pagos. Piensa que algunas startups han empezado con una cuenta de Instagram y otra en PayPal. Eso no significa que la ruta que escojas no tenga importancia. Quiere decir que, en la mayoría de casos, lo **esencial es pasar a la acción**.

6 | Decide tu estrategia de marketing

¿Cómo vas a **atraer a tu público**? **¿Dónde pasan más tiempo tus clientes potenciales?** Si has hecho una investigación precisa ya tendrás la respuesta. Para empezar, céntrate en los canales más populares y construye a partir de ahí tu presencia online.

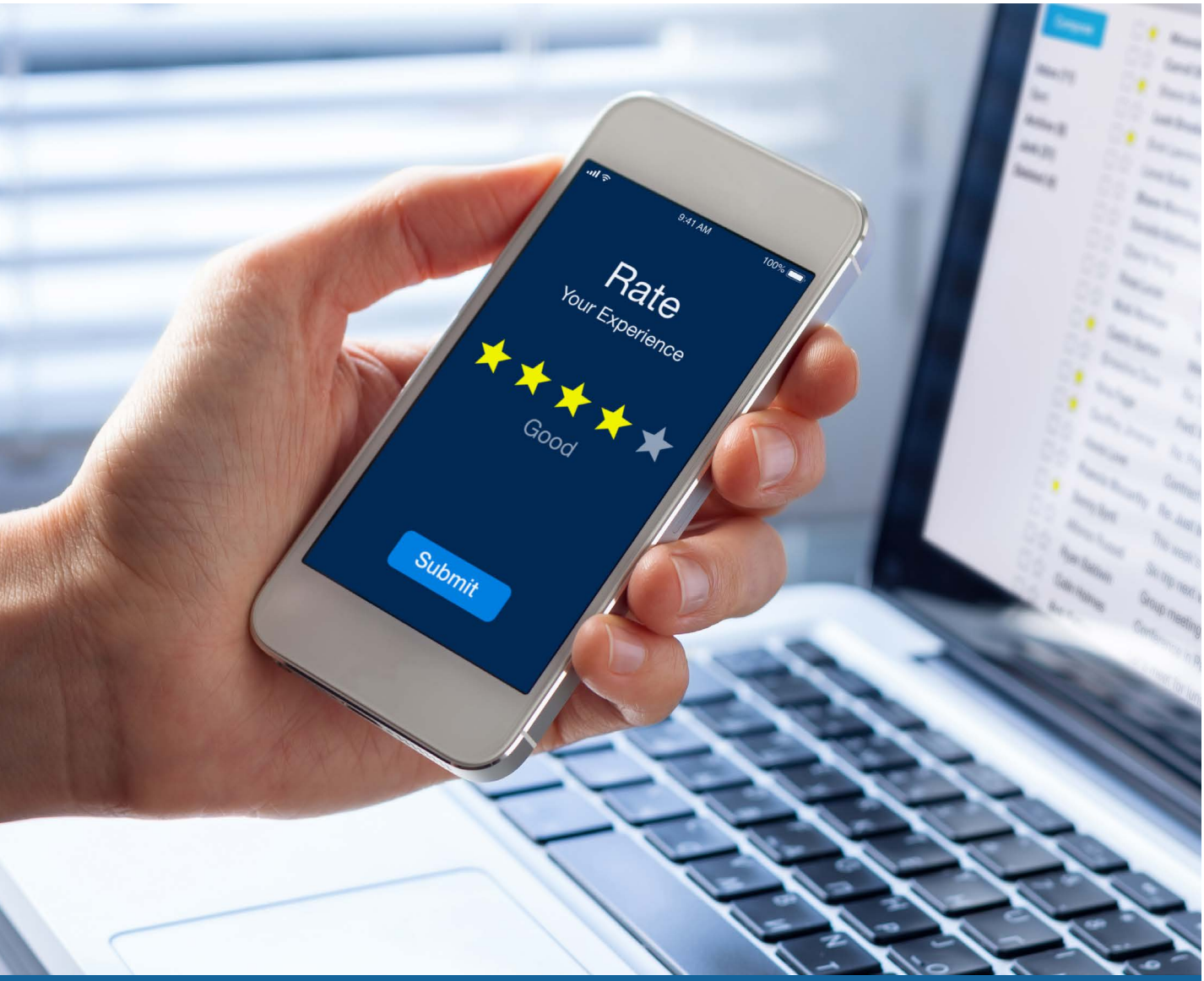
Piensa en el tipo de información que resulta más atractiva para tu ***buyer persona*** y prueba formas diferentes de comunicarte. Necesitarás usar técnicas de ensayo y error, sobre todo al principio, hasta encontrar el tipo de mensaje que conectará con tu audiencia.

7 | Saca partido del *feedback*

El éxito de un proyecto puede depender de cómo interpretas la información que te proporcionan tus clientes. El *feedback* es tu mejor herramienta para **hacer ajustes y aplicar mejoras**. Puedes obtener la información que necesitas a través de las redes sociales y de las opiniones que dejan los usuarios de tu página web. Recuerda que es importante recoger datos, pero lo decisivo es **saber escuchar**.

ENLACES DE INTERÉS

- Montar un negocio online: consejos para emprendedores sin experiencia
- ¿Cuánto cuesta montar una tienda online en 2022?
- Plan de empresa: 10 ejemplos para tu tienda online



Ideas para emprender

1 | Iniciativas de venta

E-commerce

Se trata de negocios que solo operan online, **sin necesidad de contar con una tienda física**. Puedes vender tus propios productos, distribuir los de otra empresa o incluso ofrecer servicios como, por ejemplo, asesoramiento técnico.

Antes de lanzar tu tienda online tienes que saber en qué área hay más demanda y qué productos son los más valorados. Intenta probar **un nicho muy específico** y bien definido. Puede que al principio genere poco tráfico, pero ofrecerá **mayores oportunidades de crecimiento** al contar con menos competencia.

Si ofreces tus productos **a través de tu página web**, puedes diversificar tu oferta a través de Facebook o Instagram. También puedes contar con el impulso de **plataformas como Shopify**, por ejemplo.

Es importante diseñar una página web que proporcione una **imagen distintiva** de tu negocio y ofrezca **contenidos atractivos**. Piensa que la **personalización** es una de las claves del éxito de una iniciativa de comercio electrónico.

Un e-commerce es rentable si se cumplen estos requisitos:

1 | Tu idea tiene que aportar una solución

La inspiración, por sí sola, no da lugar a un negocio provechoso. Tiene que encajar con una necesidad latente en el mercado. Sin demanda previa, la originalidad no salva un proyecto.

2 | Los beneficios deben generarse automáticamente

Tus ingresos necesitan una conveniente automatización de procesos. Eso significa que el negocio tiene que funcionar sin necesidad de invertir un tiempo extra.

3 | Necesitas un modelo escalable

Un negocio escalable es aquel que puede crecer sin que los costes aumenten: tienes que aumentar tu facturación y atender a un mayor número de clientes sin generar más gastos.

Dropshipping

Consiste en asociarse con una empresa para vender sus productos a través de tu web. **El proveedor se encarga del stock y de enviar el pedido al cliente**, mientras tú te ocupas del marketing y de **gestionar la venta**.

Es decir, tú te **evitas la responsabilidad de elaborar, almacenar y distribuir el producto**. Solo tienes que captar a tus clientes, sin necesidad de una gran inversión inicial.

En realidad, no adquieres el producto hasta que recibes el pedido, así que el **riesgo financiero es muy bajo**. Por supuesto, tu margen surge de la diferencia entre ambos precios.

Es importante contactar con **proveedores fiables**, ya que no tienes ningún control sobre la disponibilidad del producto ni de la calidad de la entrega.

Decoración

Un porcentaje significativo de usuarios buscan en la red **ideas para mobiliario** y artículos de decoración para el hogar. Puedes ofrecer **productos exclusivos** y de diseño propio o distribuir artículos de cualquier parte del mundo. También tienes la opción de especializarte en, por ejemplo, **artículos para bodas** y ofrecer desde accesorios decorativos hasta los regalos para los invitados.

Moda

Es un sector muy competitivo, pero hay muchos estilos y tendencias en los que encontrar un hueco: desde reciclar y vender ropa vintage hasta centrarte en distribuir productos de **iniciativas sostenibles**. Siempre aparecen marcas con una propuesta diferente, especializadas en determinados mensajes. Puede ser que ofrezcan un estilo muy concreto o utilicen tejidos de calidad o de **fabricación artesanal**. Si tienes tus propias ideas de diseño para una línea exclusiva, puedes contactar con fabricantes y establecer un sistema de **producción bajo demanda**.

Cajas de suscripción

Se trata de crear **packs temáticos** que abarcan varios productos, en cualquier sector: desde los kits de comida preparada hasta los productos de belleza. Por ejemplo, ofrecer una selección de aperitivos japoneses que pueden llegar al cliente una vez al mes. Para ello tienes que trabajar con diferentes marcas y fabricantes, adquirir los diferentes elementos y revenderlos de f**orma combinada, atractiva y original**. Es una opción que suele adquirirse para regalar. Una ventaja es que se trata de un negocio que puedes concentrar en determinadas épocas del año y que te permite escoger artículos que ya tengan una demanda establecida.

Alimentación

Las ofertas especializadas y centradas en **necesidades especiales** han encontrado su lugar. **Las propuestas únicas triunfan** en el mundo online: productos gourmet, orgánicos, veganos, sin azúcar, de cosecha local, de comercio justo... Las posibilidades son muy variadas y también incluyen los alimentos para **mascotas**.

2 | Ingresos pasivos

Marketing de afiliación

Muchos negocios buscan afiliados que les ayuden a aumentar sus ventas. Plataformas como **Amazon**, por ejemplo, ofrecen opciones en este sentido. Consiste en **recomendar un producto o servicio** a través de compartir el enlace de referencia en redes, blogs, email o cualquier otro canal digital. De este modo, **cada clic en tu página** redirige el tráfico a la web de la compañía que vende el producto, y tú recibes una comisión cuando un usuario hace un pedido a través de tu enlace.

La clave está en crear **contenidos atractivos** y priorizar tu posicionamiento online. A un nivel básico, este método funciona como un sistema de **pago por clic** (PPC). Las comisiones dependen del tipo de producto. Y, por supuesto, tener un número elevado de seguidores te proporcionará más beneficios.

Requiere una inversión inicial de tiempo, pero a largo plazo se convierte en una fuente sólida de ingresos pasivos.

Blogging

Puede parecer una idea desfasada, que poco puede aportar con los millones de blogs que circulan en la red desde hace años. Sin embargo, todavía existe un **potencial de negocio** en esta área. Piensa que muchos usuarios de internet adquieren un producto después de **leer un post en un blog**.

Requiere una **inversión mínima** y el diseño de la página puede hacerse a través de plataformas como **WordPress**. Un blog es mucho más que un medio en el que compartir opiniones, anécdotas y reflexiones. La opción más rentable es **ofrecer conocimientos y experiencia** de forma accesible y gratuita para todo el mundo. Y cuanto más especializada sea tu área, mejor.

Estos son los aspectos que conviene tener en cuenta:

- **Encuentra un nicho.** Es más fácil que tu web crezca si te centras en un **área específica** en lugar de abarcar temas diversos.
- **Crea contenidos de calidad.** Asegúrate de ofrecer un buen nivel de **usabilidad** y de que tu material **aporte valor**. Así fidelizarás a tu audiencia.
- **Prioriza el tráfico.** Cuantos más lectores tengas, tendrás mayores oportunidades de atraer a **posibles partners**.
- **Piensa en la monetización.** Puedes **diversificar** tus fuentes de ingresos: desde las redes sociales hasta los patrocinadores privados. Hay opciones sencillas como **AdSense**, que proporcionan anunciantes con un sistema de **pago por clic**.

3 | Tecnología y diseño

Diseño de webs

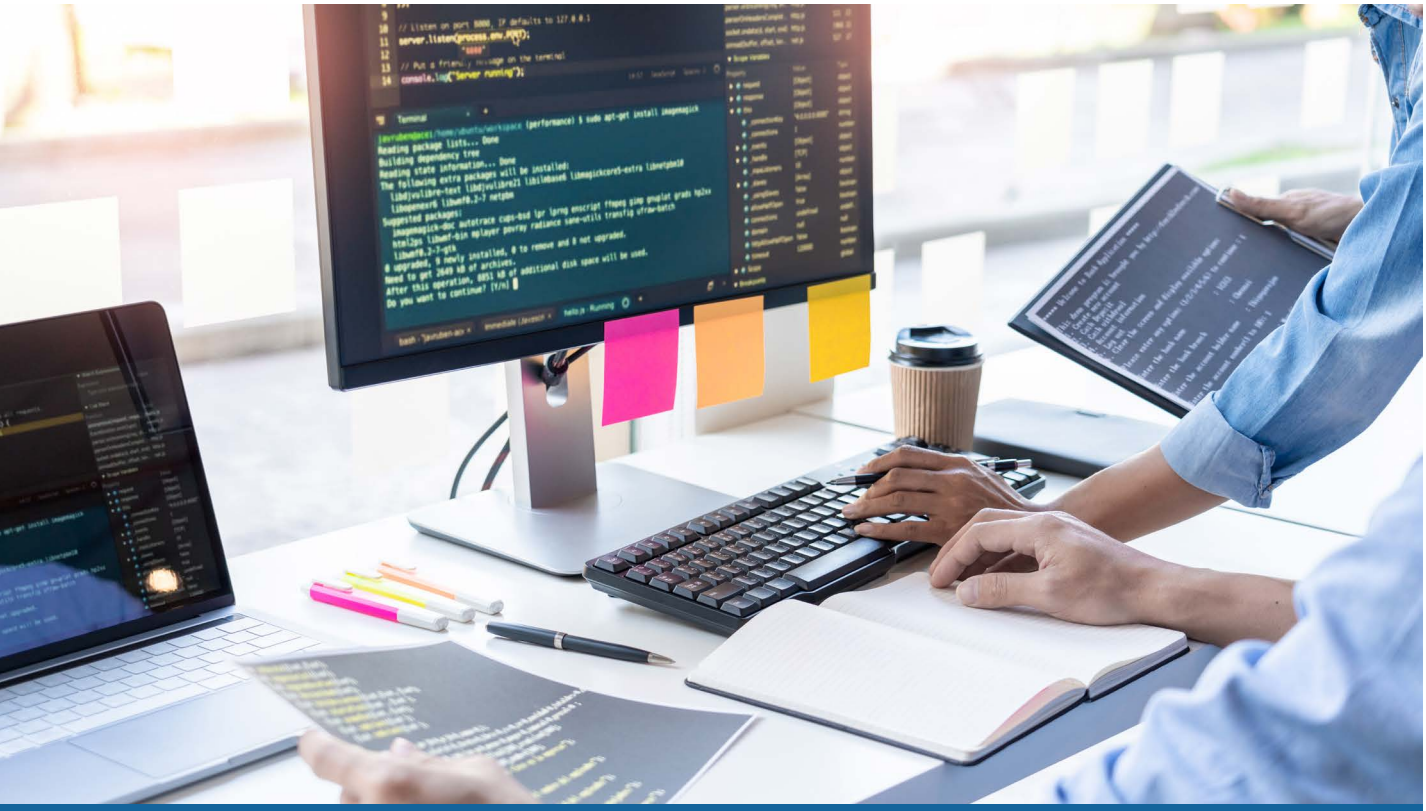
Para llegar a una audiencia global es imprescindible contar con una adecuada presencia online. Es necesario un profesional para crear y dar forma a **webs atractivas y útiles** para el usuario.

La tecnología ha facilitado que **las aplicaciones y el software** se conviertan en un gran nicho para emprender un negocio. Además, las iniciativas que ya están funcionando a pleno rendimiento necesitan **actualizar su perfil** digital en función de las necesidades y hábitos de los clientes.

Si eres creativo y tienes interés en programación y en los diversos aspectos del diseño de páginas web, es una buena idea establecer un servicio online enfocado a esta demanda.

Desarrollo de apps

Si tienes **la solución para un problema digital** (y sabes convertirla en una nueva aplicación), puede que tengas la oportunidad de generar grandes beneficios. Además, cada vez más empresas necesitan implementar **apps para webs y móviles**. Aunque parezca que hoy existen apps para casi todo, no dejan de aparecer propuestas que alcanzan un éxito instantáneo. Quien acierta en este sentido tiene su recompensa.



Diseño gráfico

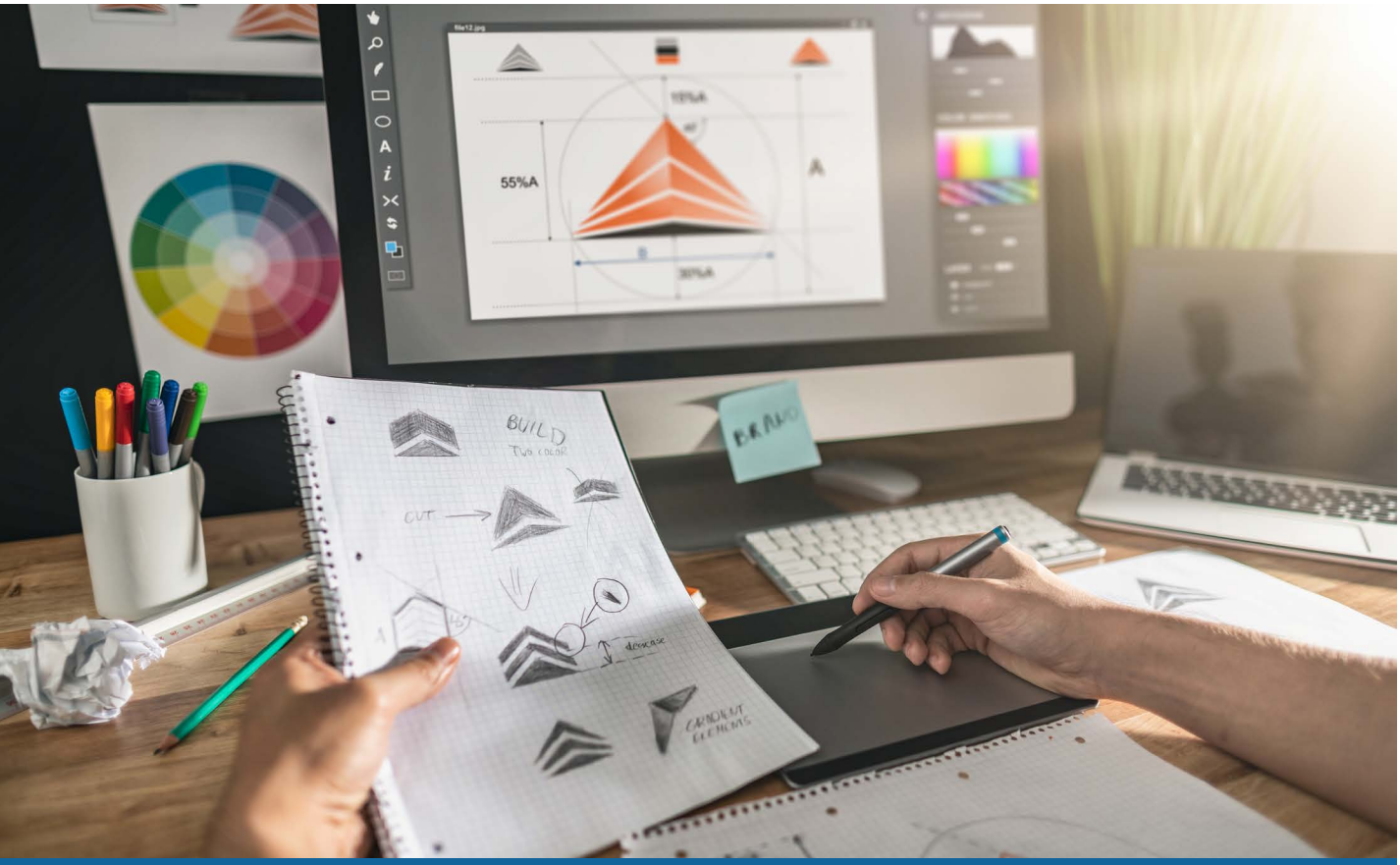
La flexibilidad del entorno online es una de las ventajas que ofrece ser free lance. Plataformas como **Upwork**, **Fiverr** o **DesignCrowd** permiten escoger con quién trabajar y establecer calendarios. Son una buena opción para dar a conocer tu trabajo y atender las demandas de todo tipo de empresas, grandes o pequeñas, en aspectos como la infografía o la creación de logos, posters y otros elementos gráficos.

Electrónica

El sector de los **dispositivos inteligentes** está creciendo de forma espectacular. **Cámaras**, **drones**, **electrodomésticos** controlados por wifi, accesorios electrónicos para el hogar... ¿Qué puedes ofrecer que tus competidores no tengan? Estudia el mercado y busca a tu target. Si tienes ideas que aportar en este campo, es un buen momento para empezar.

Impresión 3D

Se trata de un área que permite un **alto grado de personalización** y producción bajo demanda. La impresión 3D es una tecnología en expansión que incorpora **materiales más sostenibles** que la fabricación tradicional.



4 | Creatividad

Podcast

Las audiencias para esta modalidad de consumo de audio han crecido de forma espectacular. El podcast está **ganando terreno a otras formas de comunicación** porque al público le atrae la variedad y el tono relajado y conversacional de los contenidos.

Para empezar, lo único que necesitas (aparte de tu voz y buenas ideas) es un sistema de grabación, un portátil y una conexión a internet. Ofrece la oportunidad de contar con **patrocinadores**, así como el uso del **marketing de afiliación** a través de la recomendación de productos. También puedes ofrecer **contenidos de pago**.

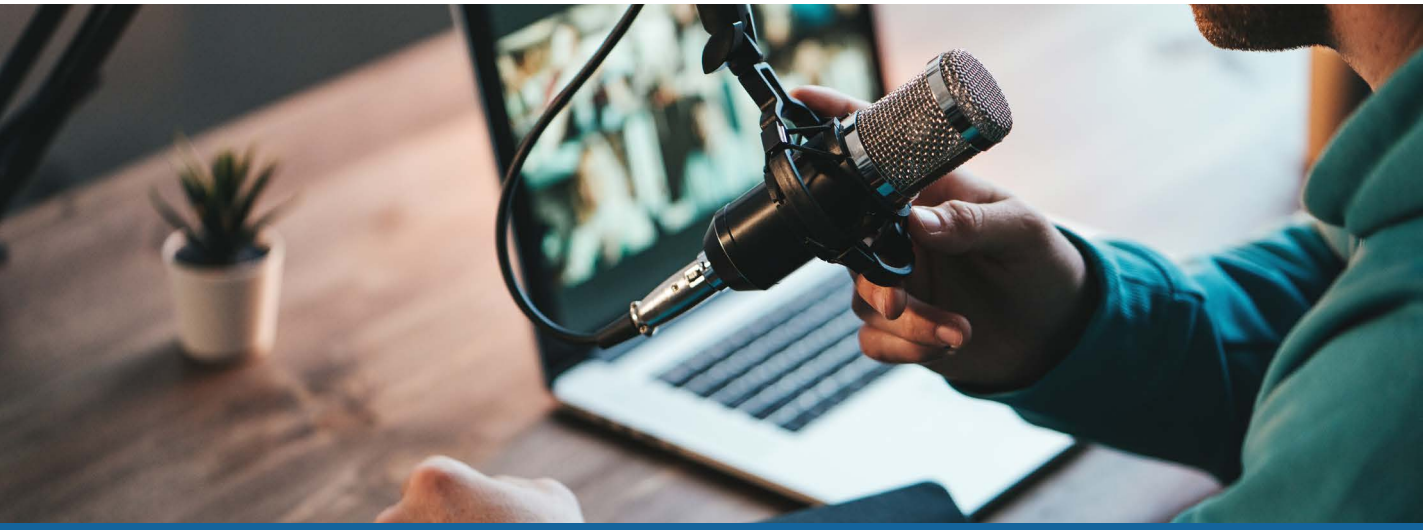
Si se te da bien la comunicación y te gusta contar historias, hay plataformas como **iVoox**, **iTunes** o **Spotify** que pueden hacer llegar tu propuesta a una audiencia amplia.

Crea tu canal de YouTube

Si eres capaz de elaborar **contenidos audiovisuales que aporten valor**, y si tus vídeos atraen a una audiencia considerable, puedes generar beneficios importantes a través de la publicidad.

Las posibilidades son ilimitadas: desde el **entretenimiento** y la **opinión** hasta las clases de yoga o las reseñas de productos. No basta con ser experto en un tema o disponer de habilidades comunicativas: hay que conocer el medio y sus recursos.

Piensa solo en este dato: **YouTube tiene 30 millones de usuarios al día**. Es el segundo buscador más usado en internet, después de Google. Alcanzar el nivel de visualizaciones (y, por lo tanto, de ingresos) que consigue un *YouTuber* de primera línea es difícil, pero se pueden obtener beneficios con opciones como **Patreon** o contactando con empresas para ofrecer publicidad en tus vídeos.



Publica tus ebooks

Una forma de canalizar tanto tus **aptitudes** como tu **experiencia** es a través de un libro electrónico que resulte didáctico en algún campo específico. El formato electrónico ofrece la ventaja de que tú **puedes ocuparte de todo el proceso** sin coste alguno, publicarlo en una plataforma online y obtener beneficios por cada descarga. Si el libro despierta el suficiente interés, puede que una editorial lo acabe editando en papel. Si se te da bien escribir y tienes claro que existe un target para tus ideas, tendrás a tu alcance un público potencial considerable, dispuesto a aprender de ti.

Artesanía

Desde joyas hasta muebles: vender objetos hechos a mano, **únicos y de calidad** es una opción interesante. Si tienes habilidades y buenas ideas puedes convertir una actividad creativa en un negocio rentable, estableciendo los horarios que más te convengan. Puedes usar plataformas como **Etsy** o crear tu propia tienda online.

5 | Monetiza tus conocimientos

Formación online

La pandemia ha demostrado que, gracias a la tecnología, muchos sectores pueden seguir operativos en tiempos de crisis. En 2020, muchos usuarios e instituciones se adaptaron a la enseñanza online, y los profesionales con experiencia en diferentes áreas respondieron al aumento de la demanda de **cursos digitales**.

Cada vez hay más usuarios que adquieren conocimientos y aprenden nuevos recursos a través de plataformas online: **técnicas de fitness**, **diseño UI/UX**, **marketing digital**... Cualquier nicho en el que puedas aportar conocimientos valiosos puede transformarse en una fuente de ingresos.

¿Tienes formación o experiencia en algún campo en particular? Puedes compartirlo online. **Cuanto más específicos** sean tus conocimientos, mejor. Para promocionar tu curso online puedes autoeditar un ebook o publicar vídeos tutoriales.

SEO consulting

Si eres experto en temas relacionados con el SEO (**optimización para motores de búsqueda**), piensa en la posibilidad de establecer una consultoría que ayude a las empresas a posicionarse en la web.

Los motores de búsqueda generan 10 veces más tráfico hacia las webs de e-commerce que las social media. **Piensa que el 93 % de las experiencias online se inician con una búsqueda online**.

Con el auge del e-commerce, la prioridad de muchas compañías es su **posicionamiento online** respecto a la competencia: es la clave para convertir un mayor número de usuarios en clientes. De ahí la importancia de **analizar el rendimiento de una web**, identificar sus puntos débiles y prescribir las estrategias que conseguirán aumentar el tráfico. Si tienes la experiencia adecuada, puedes asesorar a empresas que estén en cualquier lugar del mundo.

Manager de social media

Las empresas han comprendido la importancia de las redes a la hora de promocionar sus productos. Sin embargo, no todas son capaces de **gestionar su perfil digital**, por falta de tiempo o de experiencia. Por eso es una buena idea externalizar esta función y dejar que recaiga en quien puede obtener el máximo rendimiento: puedes ser el responsable de la **proyección en redes** de una empresa, **desarrollar sus campañas** y realizar otras tareas relacionadas con el marketing digital.

Business Management Analyst

Tanto los nuevos emprendedores como quienes ya tienen experiencia y buscan expandirse necesitan **consejeros externos**, en especial en lo referente al management. Un analista experto en gestión empresarial puede aportar soluciones que mejoren la eficiencia de un negocio. Si tienes un **buen historial de resultados**, valoraciones positivas y experiencia amplia, esta puede ser tu oportunidad.

Virtual Personal Assistant

Si destacas por tu **capacidad organizativa**, este es un perfil que cuenta cada vez con más demanda. Muchas empresas pueden obtener una reducción significativa de sus gastos gracias a la función de un asistente personal virtual. Al mismo tiempo, la tendencia general es que las empresas establezcan un **modelo de trabajo cada vez más flexible**, con más funciones en modo teletrabajo. Los asistentes personales suelen asumir **tareas administrativas** como atender llamadas, publicar mensajes en redes y gestionar agendas, aunque también pueden llegar a realizar funciones más especializadas.

Ad Consultant

Hay anuncios en todas partes, en todos los formatos, compitiendo entre sí. Por eso siempre hace falta alguien con experiencia que se ocupe de **optimizar las estrategias publicitarias**. Esta es una función que puede hacerse online, con diferentes ámbitos en los que especializarse: **Pago por clic, Instagram o TikTok**, por ejemplo.

Análisis de datos

Se necesitan especialistas para interpretar la montaña de **datos que generan los clientes de un negocio digital**. Las iniciativas que ofrecen soluciones en este ámbito pueden ser cruciales para obtener conclusiones y mejorar estrategias.

Consultor de Comunicación y RR. PP.

A las empresas les importa su **imagen pública**. Necesitan acertar en su forma de presentarse a través de cada uno de los múltiples canales de venta, desde las redes sociales a su página web. Un consultor de Comunicación puede señalar las **tendencias** que están alza, qué **iniciativas** conviene adoptar, **cómo enfocar una campaña** de marketing y otras cuestiones relacionadas con la imagen de la empresa.

Traducción

En el mundo existen **7.139 idiomas en activo**. Algunos estudios indican que el **75 % de los consumidores** están más dispuestos adquirir un producto en una web que use su **lengua natal**, mientras que el 40 % de los usuarios de internet afirman que jamás comprarían en una web que no estuviera escrita en su idioma.

Si dominas varios idiomas, considera la idea de emprender un negocio de servicios de traducción online. Es la clave para que un negocio llegue a una **audiencia internacional**. Sobre todo, si puedes combinar el conocimiento de un idioma con alguna especialidad (ciencia o negocios, por ejemplo).

Medicina y terapia

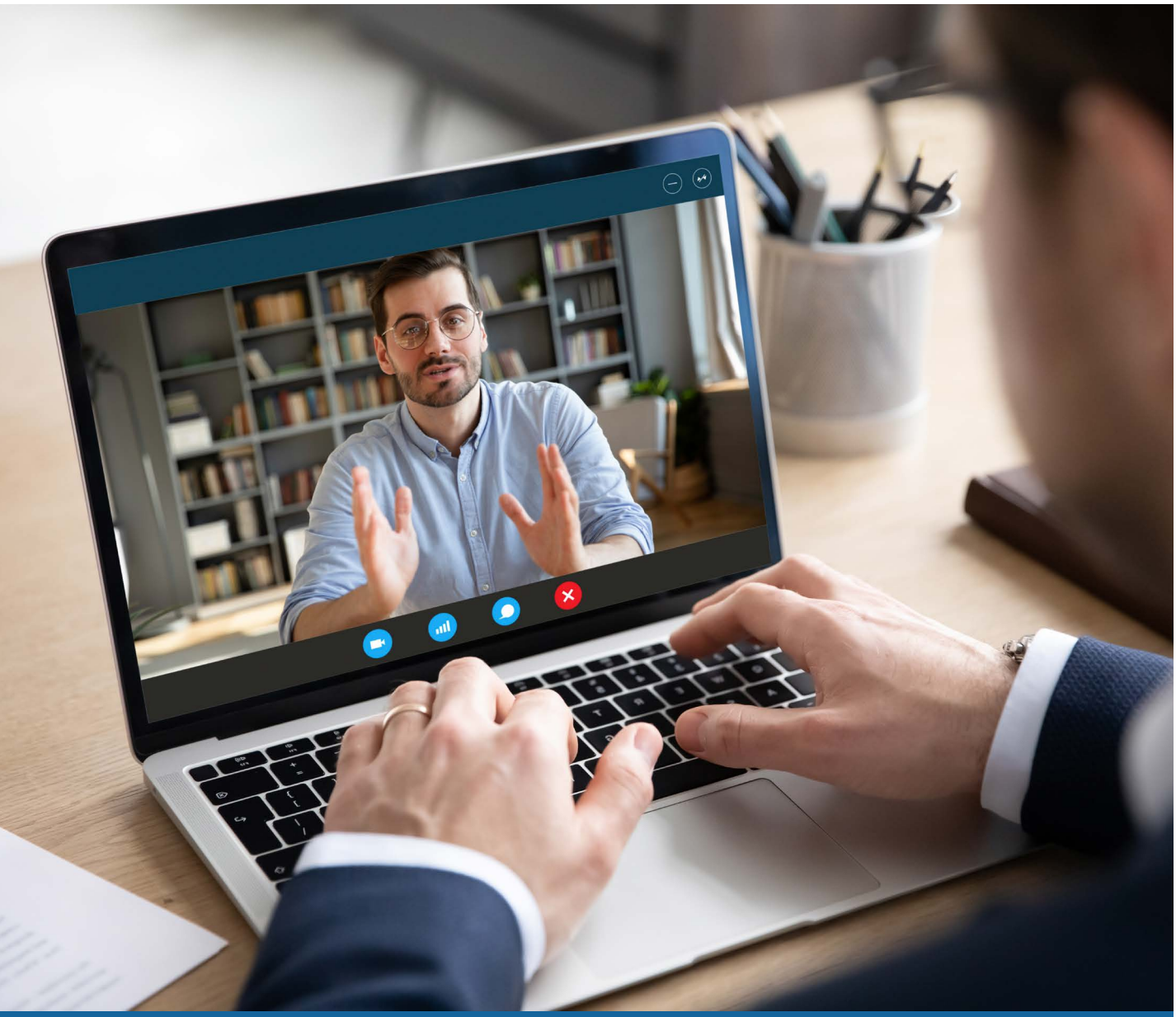
La digitalización en la **atención médica** se ha expandido de forma exponencial. Existen muchas oportunidades para quienes aporten soluciones relacionadas con el diagnóstico y la asistencia online. En concreto, la **salud mental** es un aspecto que preocupa a todos los sectores de la población, y este interés ha aumentado de forma significativa en los últimos años. Muchos **psicólogos y terapeutas** que ofrecieron atención online por primera vez durante el confinamiento han mantenido esta modalidad. El incremento de la demanda abre nuevas posibilidades para establecer un negocio de atención psicológica online.

Coaching

¿Tienes habilidades como coach? Puedes ofrecer tus servicios (y mostrar lo que los clientes pueden esperar de ti) a través de las redes sociales. Necesitarás una buena estrategia de social media para transmitir **confianza y credibilidad**.

ENLACES DE INTERÉS

- 10 ideas de negocios online con poca inversión en 2022
- Las 27 mejores ideas de negocios online en 2022
- 8 casos de éxito de Blogs de tiendas online (y qué aprender de ellos)



Tendencias en el negocio digital

Mucho más que imágenes

Las ventas se basan cada día más en elementos visuales: **vídeos, 3D, realidad virtual**... Hay que destacar la importancia de los **contenidos generados por el usuario (UGC)**: los consumidores tienden a confiar más las imágenes que aportan otros clientes, independientemente de su calidad técnica.

Social selling

Es ya imprescindible utilizar el **potencial de las redes sociales** para impulsar las ventas. Las plataformas están cada vez más adaptadas para facilitar las compras impulsivas, y existen modalidades como el ***live shopping*** para promocionar los productos en directo.

Networking

Nadie es capaz de crecer sin la colaboración de los demás. Un pequeño negocio siempre puede multiplicar sus esfuerzos de forma exponencial si está conectado con otros profesionales y empresas. El networking, con opciones eficaces como **LinkedIn**, te ayuda a obtener **tráfico de referencia** *(referral),* **generar leads y aprender** a través de las perspectivas y experiencias de otras iniciativas. Establecer contactos es una gran estrategia de **crecimiento e inspiración**. Sobre todo, cuando se ejerce de manera recíproca.

Sostenibilidad

Los clientes exigen, cada vez más, que las iniciativas comerciales sean sostenibles. Eso incluye **desde el *packaging* a las emisiones** generadas por los vehículos que realizan las entregas. Cualquier negocio que piense que los temas relacionados con el medioambiente no son asunto suyo está cometiendo un grave error.

Opciones de pago

El e-commerce ofrece facilidades y flexibilidad en el pago, **desde la tarjeta de crédito hasta Bizum**. Siempre es bueno que existan muchas opciones, ya que optimiza la experiencia de compra para un público variado. Algunos expertos también señalan que las **criptomonedas** serán cada vez más aceptadas. Conviene no perder esta opción de vista.

Influencers

Las plataformas online multiplican su potencial de resonancia cuando cuentan con la voz adecuada. **Instagram**, **YouTube** o **TikTok**, por ejemplo, pueden impulsar un pequeño negocio a través de *influencers*. No tienen por qué ser grandes celebridades: los ***microinfluencers***, referentes en un nicho específico, garantizan buenos resultados.

Tecnología online

El éxito de un negocio digital depende, obviamente, de la habilidad para usar las herramientas y recursos que te ofrece el medio. **Es imprescindible estar al día** respecto a las tecnologías que emplean tus clientes y optimizar constantemente tu presencia online, pero también hay que **anticiparse al cambio**. Los avances en **inteligencia artificial** abarcan muchos aspectos decisivos: desde la ciberseguridad hasta el desarrollo del **metaverso**, pasando por uso de **chatbots** en tu web de e-commerce. Las posibilidades son ilimitadas.

El nuevo negocio digital: NFT

Una de las formas más novedosas de obtener beneficios online es a través de la creación y venta de **bienes no fungibles (Non-Fungible Tokens)**. Se trata de activos únicos que no se pueden modificar ni intercambiar por otros del mismo valor (del mismo modo que no hay dos obras de arte equivalentes: ambas son únicas e insustituibles la una por la otra). Existe un mercado creciente para los NFT, que son contenidos digitales que funcionan a través de la tecnología *blockchain*. Se trata de una apuesta en la que es imprescindible conocer a fondo todos los mecanismos y factores implicados.

ENLACES DE INTERÉS

- 5 claves para reinventar negocios digitales
- 20 Tendencias eCommerce que cambiarán el Futuro
- Diez tendencias que marcarán al e-commerce este año

Síntesis

Antes de invertir tiempo y dinero en un proyecto...

1 | Investiga

Asegúrate de dirigirte al **público adecuado** y de **fijar el precio** más conveniente. Céntrate en:

- Competidores.
- Target.
- Inversión.
- Marketing.
- Asuntos legales.
- Riesgos.

2 | Sin pasión no hay acción

Es necesario que el tema te apasione. Sin este **requisito emocional** se te hará mucho más duro sortear todos los obstáculos que pueden aparecer en tu camino. Emprender, aportar soluciones y conseguir que una empresa crezca son metas que tienen que entusiasmarte.

3 | Marca la diferencia

Encuentra y potencia todo **aquello que te distingue** de tus competidores. Si quieres que tu idea prospere, este es un factor imprescindible. ¿Cómo puedes destacar tu personalidad?

- Cuida tu **presencia** online.
- Busca una **imagen** distintiva.
- Anima a los usuarios para que **valoren tu oferta**.
- Impúlsate a través de las **redes**.

4 | Rodéate de las personas adecuadas

Por pequeña que sea la empresa que vas a lanzar, necesitarás una ayuda para superar las primeras etapas de tu aventura. Cuenta con **gente en quien confíes y que pueda darte su opinión** (familiares, amigos, compañeros de trabajo). Por supuesto, también te hará falta ayuda profesional (asesoramiento legal y financiero). No dejes de pedir consejos a expertos y personas de tu entorno.

5 | Formula un plan de negocio y haz cuentas

Contar con un plan consistente desde el inicio te simplificará el trabajo y te permitirá concentrar tu capital en lo que necesitas para impulsar tu negocio. Cuando hagas cuentas piensa en los **costes** que no resultan evidentes a simple vista, por no hablar del **tiempo y dedicación** que puede requerirte el proyecto.

6 | Diseña tu estrategia de marketing

El marketing es una de las claves de toda iniciativa. Solo un buen plan atraerá a tu público potencial. Para ello necesitas:

- Estudiar el **mercado**.
- Determinar el **perfil** de tu cliente tipo.
- Estudiar a la **competencia**.
- Fijar **objetivos**.
- **Comprobar** que tus ideas funcionan.

Si eres experto en algo, monetízalo

Hay muchos trabajos que pueden realizarse **100 % online** y existen plataformas como **Fiverr** o **Freelancer**, especializadas en conectar a profesionales de todo tipo con empresas y particulares interesados en sus servicios.

Si corriges **textos**, editas **vídeos**, dominas la **programación de software** o eres capaz de ofrecer **asesoramiento legal** online, construye un perfil adecuado: seguro que alguien ya te está buscando.

Ventajas de apostar por un negocio online

- **Horarios y localizaciones flexibles**

  Puedes trabajar desde donde quieras y ajustar el tiempo a otras actividades. Cualquiera puede adquirir un producto **cuando quiera, desde donde quiera**.

- **Inversión inicial mínima**

  A diferencia del esfuerzo que requiere inaugurar una tienda en tu barrio, un proyecto online puede **arrancar con pocos recursos**. No necesitas tener una oficina, ni un almacén, ni plantilla, ni un gasto inicial desmesurado.

- **Audiencia potencial ilimitada**

  Tu público no se limita a un mercado local, sino que tu oferta puede **llegar a cualquier parte** del mundo.

- **Ingresos pasivos**

  El marketing de afiliación y otras estrategias de monetización ofrecen la posibilidad de obtener **beneficios de forma automática**, mientras centras tus esfuerzos en otros asuntos.

- **Información**

  Ahora dispones de herramientas para saber **qué buscan tus clientes**, cómo quieren adquirirlo y qué debes ofrecerles para que vuelvan. De este modo puedes obtener información específica y mejorar tus estrategias.

- **Disponibilidad**

  Basta con **un par de clics** para elegir un producto. La **comodidad** es una gran ventaja en la interacción con el cliente. Además de las ventas también es más fácil resolver dudas y ofrecer información a través de diversos canales.

- **Confianza**

  Es una modalidad comercial que cada vez gana más aceptación: **las ventas online siguen aumentando** en volumen y eficacia.

Tres reglas básicas para emprender online

- **Demanda**

  Si tu producto es impecable pero no existen clientes que se interesen por él, es como si no tuvieras nada.

- **Margen**

  Si tu producto es perfecto y se vende, pero no consigues cubrir gastos, lo que tienes entre manos no es un negocio.

- **Inmediatez**

  Para que un negocio online sea rentable, tienes que ser el primero en llegar hasta tus clientes. La demanda no espera.

Qué Cursar

Descubre nuestros másters y programas superiores

quecursar.com