



Cuando se le pregunta a las personas cuál es su definición de éxito profesional, muchas responden al instante: “*me gustaría tener mi propio negocio*”.

Existen muchas razones para que ese deseo sea tan común. Sin embargo, al momento de pensar en buenas ideas de negocios para hacerte tu propio jefe, es difícil saber por dónde empezar, ¿verdad?

¿Tú también quieres tener tu propia empresa? ¿Crees que has elegido la carrera equivocada? ¿Sueñas con elegir tus propios horarios de trabajo? ¿Quieres tener la autonomía de decidir cuáles son las mejores estrategias para cumplir tus objetivos? ¿Te encantaría decidir cuándo y dónde trabajar?

VIDEO DE “LA VACA”

Si ya has pensando en emprender, entonces examinemos lo siguiente.

Al menos podemos pensar en unas 40 ideas de negocios en auge que son muy populares actualmente, con buenas utilidades para el emprendedor. Empieza a planear tu negocio.

1) Restaurante especializado en un nicho específico

Si piensas en abrir un restaurante, probablemente sabes que existen miles de opciones ya disponibles en el mercado. Por eso, el número de competidores es muy alto (y distinguirse de los otros no es una tarea fácil, para nada).

Sin embargo, si piensas en un nicho específico, las probabilidades de que tengas éxito son mucho mayores, porque tendrás un público particular al cual direccionar todas tus estrategias, además de tener pocos competidores en el mercado.

Para ayudarte, pensemos en algunos ejemplos:

- **Restaurante de comida vegetariana (sin carne);**
- **Restaurante de comida vegana (sin ningún ingrediente de origen animal);**
- **Restaurante de comidas de bajas calorías;**
- **Restaurante de comidas dietéticas para diabéticos;**
- **Restaurante de ensaladas con ingredientes puramente orgánicos;**

Como puedes observar, en todos esos casos, hay un público objetivo específico: personas que no comen carne, personas que llevan una filosofía de vida vegana, personas que desean adelgazar, personas diabéticas y personas que se preocupan por su salud y no quieren consumir alimentos con transgénicos, por ejemplo.

Esa es una tendencia muy importante del mercado actual: enfocarse en la necesidad de un grupo de personas y atenderlas de la mejor forma posible.

2. Venta de alimentos congelados

Una de las mejores ideas de negocios para quien quiere ser su propio jefe, es la venta de alimentos congelados, principalmente cuando hablamos de comidas sanas, nutritivas y caseras.

Actualmente, existe una gran preocupación por la calidad de los alimentos que consumimos y, al mismo tiempo, las personas desean opciones prácticas y rápidas (porque casi nadie tiene tiempo para estar cocinando durante horas).

Por eso, la venta de alimentos congelados es una excelente opción de negocio propio. Si tienes habilidad para la cocina, esta es una buena posibilidad, que puedes empezar con poca inversión, incluso captando a clientes de tu entorno social.

3. Food Truck

Probablemente ya has visto un *Food Truck*, o camión de comida, ¿no?

Estos vehículos adaptados para producir y vender alimentos en las calles son muy populares y ya tienen mucho éxito.

Es una excelente opción de negocios para quienes desean emprender en el área gastronómica. Especialmente en la agitación de las grandes ciudades, todos buscan soluciones alimentarias fáciles y prácticas.

4. Comida para niños

La comida para niños es una de las mejores ideas de negocios actualmente, porque es algo nuevo e interesante, que llama mucho la atención de las personas, en especial de los padres y responsables de menores de edad.

Según la Organización Mundial de la Salud (OMS), en el año 2013 más de 42 millones de niños padecían de obesidad infantil (principalmente en México, por la negligencia de los padres de familia, que les dan de comer a sus hijos frituras callejeras y refrescos, en lugar de comida nutritiva), y los números están empeorando a lo largo del tiempo.

Por eso, cada vez más los padres buscan opciones sanas para sus hijos. El gran problema, sin embargo, es conseguir competir con las conocidas “comidas chatarras”, que presentan colores y gustos que llaman muchísimo la atención de los niños.

Una excelente opción, entonces, es el preparo de comidas sanas que tengan aspectos y sabores capaces de encantar a los pequeños: ensaladas que forman dibujos divertidos, helados hechos con frutas naturales y alimentos puestos en recipientes llamativos, por ejemplo.

5. Pasteles decorados

Los pasteles decorados siempre han sido populares y hoy todavía lo son, principalmente los temáticos, con elementos actuales (como películas, series de televisión, dibujos, bandas y celebridades populares).

Este producto es muy buscado para diversos eventos, como cumpleaños, bautismos, bodas, *baby showers* y cualquier tipo de fiesta en general.

Se trata de un trabajo especializado y, por eso, puede cobrarse un valor considerable a los clientes, principalmente cuando presenta alguna característica especial (como no tener gluten).

6. Gastronomía internacional

La gastronomía internacional suele ser un éxito en cualquier parte, principalmente en el mundo globalizado actual: las personas están cada vez más abiertas y curiosas para probar alimentos distintos, de otros países.

Lo ideal es realizar una investigación y percibir cuáles son los intereses de los ciudadanos de la región en que vives, pero algunos ejemplos son los siguientes:

- Gastronomía Árabe.**
- Gastronomía Japonesa.**
- Gastronomía China.**
- Gastronomía Brasileña.**
- Gastronomía de India.**
- Gastronomía Peruana.**

7. Clases de cocina gourmet

Si eres un especialista en alta cocina, o conoces a alguien que lo es, una buena idea es crear cursos de gastronomía gourmet. Enseñar recetas sofisticadas y exóticas a domicilio o en algún espacio preparado para eso (que incluso puede ser tu propia casa) es una excelente opción.

Otra idea es crear un curso en Internet y convertirte en un profesor online, pero de eso hablaremos dentro de poco.

Negocios de Manualidades



8. Productos reciclados

Cada vez más las personas reconocen la importancia de cuidar al medio ambiente y, por eso, está creciendo la cantidad de gente que busca opciones de objetos que dañen menos a la naturaleza.

Por eso, si tienes habilidades manuales, los productos reciclados pueden ser una excelente opción para ti. Mira algunos ejemplos:

- **Porta-velas y maceteros hechos con latas.**
- **Cuadernos hechos con papel reciclado.**
- **Floreros hechos con botellas de vidrio.**
- **Repisas hechas con cajas de frutas.**

9. Regalos personalizados

Esta es una de las ideas de negocios más comunes, pero que nunca pierden su encanto. Los regalos personalizados son muy atractivos y no se encuentran en los grandes negocios y shopping centers. Por eso, si tienes habilidad con las manualidades, esta es una opción muy interesante.

Cualquier tipo de producto puede personalizarse de acuerdo con los gustos y exigencias del cliente. Algunas opciones son:

- Tazas con el nombre de la persona.**
- Almohadas con fotos impresas.**
- Agendas y diarios con dibujos personalizados.**

10. Embalajes creativos

Los embalajes son, muchas veces, lo que más llaman la atención al producto, ¡cualquier que sea! Por eso, si tienes habilidades manuales, puedes dedicarte a crear cajas y bolsas creativas.

Incluso, puedes buscar a proveedores de distintos tipos y ofrecerles tu producto, iniciando una relación de colaboración o sociedad con ellos.

11. Collares y pulseras

Collares y pulseras son artículos que nunca salen de moda y, además, existe una infinidad de modelos y estilos que pueden ser comercializados.

La gran ventaja es que no se necesita mucha inversión inicial y, además, son productos fáciles de vender (los puedes difundir en tus redes sociales, en lugares que frecuentas o venderlos a tus conocidos, para empezar).

Otra idea es poner una tienda virtual con tus creaciones. Si no tienes conocimientos para empezar, existen varios cursos y tutoriales en Internet que te pueden ayudar.

Ideas de Negocios de Moda



12. Venta de ropas de un nicho específico

Este es un caso muy semejante al del restaurante de nicho específico, solo que en otro segmento: el de moda y vestuario.

Vender ítems para un público menor puede ser una buena idea para tener clientes fieles y muy fieles a tus productos. Mira algunos ejemplos:

- Ropas para mujeres embarazadas.
- Ropas *plus size*.
- Ropas para adolescentes.
- Ropas para niños.

13. Tienda de ropa usada

Tener una “ropavejería” es definitivamente una idea de negocio simple y rentable.

Si te encanta comprar ropa, pero no quieres abastecer tus armarios con los que ya no usas, ¡crear una tienda de ropa usada es la idea perfecta!

A medida que tu negocio crece, también puedes llamar a otros para que colaboren y vendan ropa en tu tienda.

Recuerda brindar una experiencia genial a tus clientes, tener un perfil comercial en Instagram para publicitar las piezas, crear tu marca y usar tu creatividad para innovar con la ropa usada.

14. Alquiler de vestidos de fiesta

Los vestidos de fiesta son artículos bastante caros y que las mujeres, en general, usan una o dos veces, nada más. Por eso, una alternativa bastante popular actualmente es el alquiler de vestidos de fiesta.

Si tienes gusto por la moda y buena capacidad de negociación, esta opción puede ser ideal para ti. No es totalmente necesario tener una tienda, pues puedes llevar las prendas a domicilio, por ejemplo.

15. Coaching de estilo

Si todos te admiran por tu capacidad de elegir y combinar piezas de ropa y accesorios, una buena idea puede ser el coaching de estilo o la función de *personal shopper*.

Realizar una evaluación de las ropas disponibles en el ropero del cliente, dar consejos sobre qué comprar y dónde hacerlo o incluso adquirir los productos son algunas de las actividades de ese profesional.

Si no quieres hacerlo personalmente, ¡también está la opción de escribir un *blog* o un *ebook* sobre el asunto! De eso hablaremos dentro de poco.

Ideas de Negocios Educativos



21. Escuela de idiomas

Esta es una de las ideas de negocios más rentables actualmente. Las escuelas de idiomas están por todas partes, porque son cada vez más necesarias. Sin embargo, tendrás que tener algo que te distinga de los competidores: un método de enseñanza distinto, un público objetivo específico (como los niños), una buenísima estructura física o clases de un idioma exótico, por ejemplo.

Si no tienes dinero para invertir, pero eres muy bueno en una lengua extranjera, puedes empezar dando clases particulares.

22. Tutoría escolar para niños

La tutoría escolar para niños es excelente para quien tiene muchos conocimientos sobre alguna asignatura escolar: matemáticas, ciencias, historia, geografía, música o cualquier otra.

Pero, obviamente, además de saber la materia tienes que tener talento para la enseñanza y gusto por los chicos y los adolescentes.

Si quieres probar el trabajo, empieza la tutoría con personas que conozcas (algún hermano, sobrino, primo, hijos de amigos, etc.).

23. Elaboración y corrección de exámenes

En escuelas grandes existen trabajos de *freelancer* para especialistas en asignaturas escolares, que tienen como obligación elaborar y/o corregir exámenes o pruebas. No es un

trabajo tan difundido o fácil de conseguir, pero es una buena alternativa para quien quiere trabajar con educación sin tener que dar clases.

Ideas de Negocios Deportivos



24. Tienda de artículos especializados

Si tu idea de negocio ideal es tener un tienda y te encantan los deportes, una buena opción es unir las dos cosas. Puedes ofrecer productos de diferentes departamentos, como tenis, boxeo, yoga, ciclismo, deportes acuáticos, etc.

Una tienda de artículos especializados es bastante rentable, pero hay que tener en cuenta que necesitarás dinero para invertir.

25. Clases de baile

¿Eres experto en algún tipo de baile y te gusta enseñar? Entonces puedes empezar a dar clases. En general, no son necesarios equipos y es posible hacerlo en parques o en distintos lugares.

Si tu idea es invertir en algo mayor, puedes crear una escuela de baile y contratar a profesionales de distintos ritmos musicales, como salsa, tango, zumba y mucho más.

26. Personal training

Esta es una buena opción para quien tiene formación en ciencias de la actividad física, pues se trata de un negocio rentable, que no exige grandes inversiones.

Si quieres hacer algo aún mejor, puedes pensar en un curso online. Gracias a sus video-clases alcanzó el éxito profesional e hizo con que su método llegara a alumnos de todo el mundo.

27. Gimnasio

Si quieres tener un trabajo en el segmento de los deportes y tienes dinero para invertir, una de las mejores ideas de negocios es poner un gimnasio, con distintas modalidades.

Cada vez más las personas buscan ese tipo de servicio, ya que los beneficios de la actividad física están cada vez más visibles y difundidos.

Sin embargo, acuérdate de que tendrás que gestionar varios ítems, como la compra de equipamientos y maquinarias, el personal que deberá ser contratado, el alquiler o la compra del espacio y mucho más.

Ideas de Negocios de Eventos



28. Organización de eventos.

Los eventos ocurren todo el tiempo en nuestras vidas y muchas personas no tienen tiempo o realmente no les gusta pensar en la organización. Ahí es donde entra el planificador de eventos.

Si te gusta planificar y divertirte, esta es una gran oportunidad para emprender.

Esta área es muy completa, por lo que es ideal que te concentres en un nicho específico, como: fiestas de bodas.

Otro consejo para abrir un negocio de organización de eventos es tener buenos socios y proveedores, esto será muy importante para la buena calidad del servicio ofrecido.

29. Decoración de eventos

Si la planificación no es asunto tuyo, pero aún piensas en emprender en el área de eventos y tienes talento para la decoración, ¡esta idea es para ti!

Muchas personas quieren tener el evento perfecto, pero necesitan a alguien que pueda hacerlo por ellos.

El área de decoración de fiestas es muy popular y algunos nichos se destacan como decoración para fiestas infantiles.

Al igual que organizar eventos, un decorador de fiestas necesita buenos socios y proveedores para encantar a sus clientes y garantizar el éxito empresarial.

30. Alquiler de juguetes y artículos de fiesta.

Aún en eventos, el alquiler de juguetes y artículos de fiesta es un área increíble para abrir un negocio. Lo mejor de todo es que no necesitas conocer los eventos para comenzar.

Lo que necesitarás es una inversión inicial para comprar juguetes y/o artículos de fiesta, como: trampolín, billar, mesas, sillas, etc. y un lugar para guardarlos.

Este negocio es muy escalable, pero siempre debes prestar atención al mantenimiento de los juguetes y de los artículos de fiesta.

Ideas de negocios de consultoría empresarial



31. Asesoramiento financiero

El mercado de asesoría financiera es creciente y recurrente.

Muchas empresas están en crisis financiera y les resulta difícil “salir del hoyo” por su cuenta.

Por lo tanto, si tienes experiencia en esta área, la consultoría financiera es una idea de negocio en la que puedes apostar.

El consejo para comenzar es tener contactos en el área, deberás desarrollar tu autoridad para tener un negocio exitoso.

Además, es aún más probable que crezcas si estás enfocado en un nicho específico y tienes tu propio método.

32. Consultoría de marketing

Cuando hablamos de consultoría de marketing, hablamos de un área muy amplia. Dentro de este tipo de consultoría, tenemos el marketing tradicional y el digital.

Para aquellos que desean abrir su propio negocio de consultoría en esta área, recomendamos el marketing digital.

Las posibilidades son infinitas y el mercado está creciendo. Hay varias empresas e incluso emprendedores principiantes que necesitan especialistas para ayudarlos en áreas como:

- **Redes sociales**
- **SEO** Es un sitio con buena optimización para motores de búsqueda (**SEO *Search Engine Optimization***) genera más y mejores clientes para tu negocios. Es la herramienta más efectiva para generar tráfico a tu sitio WEB sin costo, con ello las personas encuentran lo que tu empresa ofrece. Por ello es necesario que se lleven a cabo estrategias propias que los expertos de posicionamiento SEO conocen. Es un proceso técnico y de mercadotecnia como Funnel.mx, como agencia de marketing digital optimiza tu sitio Eb para que cumpla sus objetivos de comunicación con tu audiencia y con los algoritmos de valuación que tienen los motores de búsqueda.
- **Medios en línea:** Son formatos a través de los cuales puedes crear, observar, transformar y conservar la información en una gran variedad de dispositivos electrónicos digitales. Por ejemplo, imágenes digitales, videos digitales, videojuegos, páginas y sitios WEB.

Es importante saber que, para abrir un negocio de consultoría, es importante tener experiencia, saber analizar datos y desarrollar soluciones creativas. Esto es lo que elevará la calidad de tu servicio y encantará a tu cliente.

33. Consultoria de business plan

***Business plan* es planificación de negocios.**

Esta idea es para aquellos que entienden cómo enseñar a otros a abrir y desarrollar nuevos negocios.

Por lo general, es necesario comprender la administración, pero cualquier persona con talento y experiencia puede abrir un negocio en esta área.

Ideas de Negocios en Internet



Los negocios en Internet son, seguramente, la mejor opción para quien quiere ser su propio jefe. La razones son:

- **El emprendimiento digital solo ha crecido desde hace algún tiempo.**
- **Puedes trabajar en cualquier lado, ya que no necesitas estar en ningún lugar específico para realizar tus tareas.**
- **Puedes trabajar en el momento que te parezca mejor: no necesitas preocuparte con los horarios de oficina.**
- **Consigues obtener clientes en cualquier parte del mundo y no solamente en la zona en que vives.**
- **No necesitas grandes inversiones para comenzar.**
- **Puedes escalar tus ganancias mucho más que en otro tipo de negocio.**

34. Creación de contenido

Los creadores de contenido o *creators* son famosos: *bloggers, youtubers e influencers digitales*.

Todos conocemos uno de estos creadores. Ganan dinero creando contenido y recibiendo comisiones de compañías que usan sus blogs y medios digitales para hacer publicidad. Además, pueden recibir patrocinio de grandes marcas.

Esta es un área en expansión que mueve mucho dinero en el mercado en línea.

Si te resulta fácil comunicarte y dominas un tema muy bien, ¡Tu oportunidad de negocio está en tus manos! Crea contenido, gana seguidores y crea un negocio además de eso.

35. E-books

La creación de E-books es una excelente opción para quien quiere crear un negocio digital rentable de manera fácil y rápida.

El E-book, o libro digital, es un material muy popular y muy buscado por los usuarios de Internet. En él, debes transmitir algún conocimiento que tengas y que pueda ayudar a otras personas.

¿Te gusta hacer comidas sanas? ¿Qué tal crear un E-book con tus mejores recetas?

¿Sabes hablar francés muy bien? ¿Qué te parece crear un E-book con vocabulario para principiantes que viajarán a París?

¿Conoces muy bien tu ciudad? ¡Puedes crear un E-book con *tips* para los turistas!

¡Existen millones de posibilidades!

Si tienes tu contenido listo, pero no tienes muchas habilidades de diseño, puedes crear tu libro digital en Power Point.

36. Cursos *Online*

Los cursos *Online* son cada vez más buscados alrededor de todo el mundo. La razón de eso es que existen muchas ventajas para todos: tanto para los alumnos como para los profesores.

Algunos de los puntos positivos para el estudiante son los siguientes:

- No necesita salir de su casa y meterte en el tráfico para hacer el curso.**
- Puede realizar las clases en el horario que le parezca mejor, incluso durante la madrugada, si así lo deseas.**

- **Tiene la autonomía para realizar el curso como te parezca mejor, teniendo una enseñanza más personalizada, de acuerdo con tus necesidades.**

Algunos de los puntos positivos para un profesor son los siguientes:

- **Puede grabar las video-clases una única vez y vender el mismo curso para miles de alumnos.**
- **El curso puede ser vendido en todo el mundo y no solamente en la región donde él vive.**
- **Puede elegir sus horarios de trabajo.**
- **Puede trabajar en cualquier lugar, incluso viajando.**

Diversas investigaciones muestran que el *E-learning* está creciendo cada vez más. Desde el año 2000, por ejemplo, ese tipo de enseñanza creció un 900%. Además, casi un 90% de las empresas estadounidenses ya ofrecen formación online. Y otro dato muy curioso es que los alumnos de este tipo de curso aprenden aproximadamente 5 veces más que los demás.

Por eso, ¡esta es la mejor de todas las ideas de negocios de nuestra lista! Cualquier persona puede transformar algún conocimiento o talento en un curso online. Seguro eres bueno en algo y puedes ayudar a muchas personas con todo lo que sabes. Aquí en el blog ya mostramos cuáles son los cursos online más vendidos: ¡puedes leer el texto e inspirarte!

37. Congresos online

Otro formato de producto digital que las personas están buscando mucho son los congresos online. De la misma forma que existen congresos presenciales en diversas áreas del conocimiento (como salud, educación, ingeniería, arquitectura, biología, tecnología y muchas otras), también lo hay en el universo virtual. La gran ventaja es que muchas personas pueden participar. Y, después que termina, los compradores aún pueden tener acceso a todo el contenido.

38. Afiliación

La afiliación es una de las ideas de negocios más interesantes para quien quiere trabajar con Internet sin tener una mercancía.

Los afiliados difunden productos y reciben comisiones cada vez que el productor realiza una venta gracias a su trabajo.

39. Tienda online

También llamado E-Commerce, es decir, comercio electrónico en español, las tiendas virtuales son sitios para vender productos físicos o no.

Si deseas abrir una tienda virtual, necesitarás un software que administre la tienda y los medios de pago. También serás responsable de cuidar la logística del stock, si los productos vendidos son físicos.

40. Aplicaciones móviles

Quien sabe desarrollar softwares y aplicaciones móviles tiene una gran oportunidad de trabajar con Internet y conseguir muchas conquistas profesionales. Existen varios casos de éxito en ese mercado. En España, por ejemplo, están los ejemplos de *Wallpop* y *MyTaxi*. ¿Qué opinas de las ganancias multimillonarias alrededor del mundo de UBER servicio de taxis donde el dueño, ni da el servicio personalmente, ni hizo ninguna inversión en vehículos nuevos y seminuevos?. Es como Wall Mart, solo un nombre, donde los artículos y víveres que se comercializan dentro de la empresa, no son el Wall Mart sino de los proveedores que la surten. La publicidad es compartida con 10%-90%. Los empleados y demostradoras son empleados de los proveedores. Lo único que si es propiedad de WallMart es su nombre en las instalaciones. Su único negocio es la venta de su propio nombre y además les paga a los proveedores en 90 días, financiándose así del dinero recibido de los clientes.

Si no tienes conocimientos de programación, pero tienes una idea excelente que pueda funcionar, puedes buscar a alguien con los conocimientos necesarios para que sea tu socio.

9 Tips para abrir el negocio propio comenzando con poco dinero

Abrir tu propio negocio implica muchas ventajas y desventajas. A menudo, tienes la idea, las ganas y lo más difícil es tener una inversión para poner en práctica tu sueño.

Con eso en mente, posiblemente sugiriendo algunos consejos para aquellos que desean abrir su negocio con poca o ninguna inversión inicial, son los siguientes:

1- Busca lo que realmente te gusta

No sirve de nada abrir un negocio que no te gusta y que te dará problemas. Las posibilidades de que renuncies si no tienes el apoyo adecuado aumentan en estos casos.

Entonces, apuesta por lo que tienes talento y es tu pasión. Las dificultades serán mucho más fáciles de enfrentar y puedes comenzar desde cero y construir algo grandioso.

2- Define tu “nicho operativo”

Un negocio bien dirigido y administrado, aumenta tus posibilidades de crecimiento y reconocimiento en su nicho. Esto se debe a que el emprendedor realizará más acciones estratégicas para un público realmente interesado y calificado.

Por lo tanto, las estrategias de marketing se vuelven más baratas y las ventas ocurren naturalmente.

3- Prioriza el negocio digital

El negocio digital es, sin duda, uno de los más fáciles de comenzar sin ninguna inversión. Un caso de éxito inusitado a nivel

mundial son las aplicaciones virtuales de FINTECH, que hasta ya tienen una reglamentación oficial a través de la SHCP para operar como agentes financieros, competidores o complementadores de los servicios que ofrecen los bancos a menos costo de comisiones, inclusive, ofrecen préstamos a sectores de la población que no son sujetos de crédito por parte del sector bancario.

Dependiendo del área que desees emprender, solo necesitarás la computadora, tu talento y divulgación orgánica.

En consecuencia, estos tipos de negocio son bastante rentables y escalables. Una buena elección, ¿no?

4- Haz estudios de mercado

La investigación de mercado es un paso muy importante en la creación de nuevos negocios.

Con él, identificas qué funciona o no, defines quién es tu público objetivo, descubres qué les gusta y detectas espacios para innovar.

Esta es la mejor opción para que un emprendedor haga que su negocio funcione. Y la mejor parte es que no cuesta nada.

5- Planifica tu negocio con enfoque en innovación

Con los resultados de la investigación de mercado en las manos, es fácil conocer las brechas en tu área de operación y crear un negocio innovador.

La innovación puede parecer una palabra clave y realmente innovar parece difícil de lograr, pero es más fácil de lo que parece. Hay muchas posibilidades, principalmente las relacionadas con la tecnología.

Tu empresa puede ser mucho mejor con servicios que rompen con los modelos tradicionales y brindan soluciones verdaderamente útiles para las personas.

6- Comienza a trabajar desde casa

Antes de pensar en tener una oficina o tienda física con una súper infraestructura, comienza por lo simple. Ofrece tu servicio directamente desde tu hogar, priorizando el servicio y la calidad de entrega.

A medida que ganas la confianza del cliente y creces con tu negocio, sus ganancias aumentarán y puede pensar en algo más estructurado para su negocio.

7 – Ten presencia en las redes sociales

Piensa en un canal al que prácticamente todos accedan y que sea gratuito. Estamos hablando de redes sociales.

Hoy en día, es esencial que una empresa de cualquier segmento tenga su perfil comercial en al menos una de las redes sociales más utilizadas por las personas.

Como ya sabrás, una buena parte de tu audiencia está en Facebook o Instagram o en ambos y en muchos otros medios digitales.

Por lo tanto, crea tu perfil comercial, haz publicaciones constantes y observa cómo tu negocio crece orgánicamente utilizando técnicas fáciles para aumentar las ventas en las redes sociales.

8- Crea un blog

Otra forma de aumentar tu presencia en línea de manera orgánica, obtener clientes y realizar ventas sin gastar nada es mediante la creación de un blog.

La idea es escribir contenido interesante que tenga que ver con tu negocio y que ofrezca soluciones reales para las personas.

Naturalmente, con buen contenido, los clientes comenzarán a encontrar tu contenido cuando lo busquen. Luego, conocerán tu marca y, en consecuencia, comprarán tu producto o servicio.

9- Haz *networking* y alianzas estratégicas.

Tener buenos contactos es todo para un emprendedor. Por lo tanto, el último consejo es establecer redes y hacer alianzas para fortalecer tu negocio.

Si no tienes tanto dinero para invertir al principio, alguien puede brindarte el apoyo que necesitas para comenzar.

Entonces, ve a eventos, habla con personas estratégicas, busca otras compañías en tu nicho y ofrece algo de valor a cambio de una buena asociación.

10. Broker de Seguros.

Implica ser experto en venta de seguros de vida, de automóviles, de responsabilidad civil, de gastos médicos mayores y menores. En fin, los seguros al igual que las fianzas, son un negocio que se reinventa constantemente para estar vigente en este mercado tan competitivo.