EMPRENDER DESDE CASA: CÓMO HACERLO Y MODELOS DE NEGOCIO

emprende pyme.net
by Fleebe

GUÍA PRÁCTICA

ÍNDICE

1. Emprender desde casa: cómo hacerlo paso a paso
2. Emprender desde casa al menor coste
3. Mejorar la productividad trabajando desde casa
4. Ventajas de emprender desde casa
5. Tipos de negocios que puedes lanzar desde casa
6. Crea una tienda online
7. ¿Qué es el dropshipping?
8. Conoce las franquicias online
9. ¿Qué son los negocios multinivel?

Dar el paso y poner en marcha tu propio negocio puede ser aterrador y emocionante al mismo tiempo.

Cada vez más personas prefieren trabajar a distancia en lugar de ir a la oficina. De hecho, hay una serie de ventajas que hacen que el negocio en casa sea atractivo, como el ahorro de tiempo, la mayor flexibilidad y la menor huella de carbono al eliminar los desplazamientos de la oficina en casa.

Gracias a la tecnología que tenemos y a la dinámica a la que nos hemos acostumbrado, dirigir un negocio totalmente online es posible.

1. EMPRENDER DESDE CASA: CÓMO HACERLO PASO A PASO

Internet se ha convertido en la puerta hacia el emprendimiento para muchos profesionales que, tras un largo periodo de desempleo, se encuentran con dificultades cada vez mayores para acceder al mercado laboral. Pero, no solo ellos pueden ser emprendedores desde casa, cada vez son más los jóvenes que deciden emprender por internet, todo desde la nube. Así que vamos a conocer lo necesario para emprender desde casa: cómo hacerlo y modelos de negocio a nuestro alcance.

Los requisitos básicos de cualquier negocio online

Para que un negocio online triunfe debe cumplir con algunas premisas fundamentales, además de contar con una buena web. Una de ellas es ser un modelo de negocio por Internet escalable, es decir, que a medida que aumenten las ganancias no lo hagan también los costes, o no en la misma proporción. Pero quizá la premisa más importante de todas es que debe solucionar una necesidad real, demandada por los usuarios. A partir de aquí, serán la pericia y el trabajo duro del emprendedor los que determinen el éxito de la empresa.

La importancia de tu página web

Sin lugar a dudas, lo más importante a la hora de emprender en Internet es tener una buena página web. Tu web debe ser clara, fácil de utilizar y de navegar por ella -lo que se conoce como intuitiva-, de forma que todo tipo de usuarios, desde los más expertos hasta los que no tienen contacto habitual con la red, puedan utilizarla y acabar accediendo a tus productos. Una buena web lo es todo, y por suerte cada vez es más fácil poder desarrollar nuestro propio portal.

Ideas para emprender online

Ya solo falta lo más difícil: encontrar una idea con la que convertirnos en emprendedores de éxito en la red. Lo primero que deberías hacer es preguntarte qué se te da bien, qué eres capaz de hacer. Aquí tu experiencia y formación laboral son claves, ya que tendremos mucho camino hecho e incluso puede que tengas una agenda de

contactos más o menos completa. Pero también puedes apostar por algo que siempre te hubiese gustado hacer y que hasta ahora no has podido. Nunca es tarde para emprender en cualquier sector.

Más allá de estas ideas, vamos a conocer brevemente alguno de los modelos de negocios online más rentables, empezando por las franquicias online. Siguen el mismo modelo de funcionamiento de las franquicias físicas, solo que funcionan en la red de forma que nos ahorramos local y personal.

Agencias de viajes o inmobiliarias, tiendas online o portales sobre una localidad concreta son el mejor ejemplo de ellas, pero este modelo de franquicia se adapta a cualquier sector y cuenta con el valor de la marca.
También son interesantes los negocios multinivel online, aunque hay que asegurarse bien de que no se trate de ninguna estafa piramidal. Cada producto que vendas te reporta una comisión, aunque lo malo es que los beneficios tardan en aparecer.

Eso sí, la inversión inicial es baja, igual que en las tiendas online, que funcionan bastante bien. Son un negocio muy rentable y escalable, que empezó como complemento de la tienda física y cada vez son más las empresas que apuestan única y exclusivamente por la tienda online.

Una versión parecida es el dropshipping, que te convierte en intermediario: tú tienes tu tienda online en la que ofreces una serie de productos y, cuando el cliente compra, te pones en contacto con el mayorista, que los envía directamente al comprador a través de su empresa de mensajería. Es algo que también podemos hacer con Amazon o eBay, empresas que demuestran que con una buena idea puedes convertirte en todo un emprendedor de éxito.

Empezar un negocio desde casa: pros y contras

Un negocio en casa puede convertirse en un negocio en sí mismo, sin olvidar que ese trabajo también puede realizarse en cualquier lugar: mientras se viaja, por ejemplo. De hecho, hay negocios a domicilio que -a pesar de su nombre- te permiten viajar. Basta pensar en el fenómeno de los nómadas digitales, trabajadores que sólo necesitan un ordenador y una conexión para ganar dinero.

Entre las ventajas del negocio en casa se encuentra un cierto ahorro, de hecho ciertamente el recorte de gastos generales, como los relacionados con una oficina o un almacén, y la posibilidad de acogerse a ciertas ventajas fiscales. Además, puedes trabajar de forma flexible, eligiendo el horario ideal según tus necesidades, pero gracias a la red puedes vender tus productos a nivel internacional.

Antes de emprender un negocio de este tipo, hay que pensar también en las conclusiones. En primer lugar, hay que adaptar la vida al proyecto, pero también el hogar, destinando un espacio para el trabajo. El riesgo es que no seas

capaz de encontrar un equilibrio, que el trabajo "invada" tu vida privada. Es una apuesta, que no es seguro que tenga éxito.

2. EMPRENDER AL MENOR COSTE

Emprender al menor coste es la clave de un buen inicio de negocio. El contexto actual de crisis ha obligado a muchos a pensar en una forma de autoemplearse a través de su propia empresa.

La inexperiencia y los miedos iniciales deben ser reconducidos a través de la racionalidad: emprender invirtiendo, sobre todo, nuestro tiempo y pocos euros.

1. Piensa en lo que sabes hacer y en los servicios que puedes prestar desde tus conocimientos: ¿eres especialista en algo? ¿puedes enseñar alguna cosa? ¿tus posibles clientes estarían dispuestos a pagar por recibir esos conocimientos o servicios?
2. Piensa en posibles trabajos que podrías realizar desde casa: tutoriales, blogs, colaborador en alguna web de contenidos...
3. Crear una tienda online: no te supondrá mucha inversión y podrás gestionarla cómodamente desde casa con un software sencillo y algo de stock
4. Dropshipping: una modalidad de e-commerce que te permite ser intermediario y vender al cliente final un producto del que tú no eres el propietario.

3. CONSEJOS PARA AUMENTAR LA PRODUCTIVIDAD TRABAJANDO DESDE CASA

Muchas empresas han comprobado más de un 50% de aumento de su productividad mediante el teletrabajo, algunas pocas en cambio, han comprobado por el contrario bajadas de hasta un 15% de la misma, en estos casos, las mayores distracciones disponibles en casa pueden provocar este bajón de rendimiento dependiendo del trabajador.

Consejos para aumentar la productividad en modalidad de teletrabajo

1. Crea una rutina que incluya descansos

La rutina es uno de los aspectos más importantes a tener en cuenta cuando se trabaja desde casa. Marcar claramente la hora de entrada y salida y los lugares en los que piensas hacer descansos te ayudará a establecer un horario a seguir en caso de que te pierdas.

Por supuesto, debes intentar cumplir el horario para evitar las interrupciones a las que te expones cuando estás en casa. Comunica tus horarios en casa, para que todos sepan cuándo no pueden interrumpirte y puedas dividir y organizar mejor tu día.

2. Prioriza las tareas pendientes

Al planificar las tareas que tienes que hacer durante el día, tendrás una visión más clara de lo que queda por hacer durante la jornada.

Utiliza el calendario y marca las tareas por orden de prioridad y el tiempo estimado que crees que te llevarán. Así tendrás más control sobre la jornada y si algo no se hace, tendrás tiempo de avisar a la empresa o pedir ayuda a un compañero.

3. Elige el lugar adecuado para trabajar

El lugar donde trabajas es importante. Puede ser en cualquier lugar de la casa, siempre que tenga una buena iluminación, una silla cómoda y una puerta que puedas cerrar para que los demás sepan que estás trabajando.

Evita utilizar la cama o el sofá, ya que son lugares relacionados con el descanso y el ocio y no garantizan una postura correcta que ofrezca la ergonomía recomendada para evitar daños a medio plazo. Además, al asignar un lugar específico a tu trabajo, creas espacios diferenciados y, así, puedes desconectar mejor al final de la jornada laboral.

Es bueno añadir a tu espacio de trabajo objetos que te inspiren y te hagan sentir en paz, como flores, cuadros, libros, etc. Haz que tu "oficina" sea un lugar cómodo donde poder trabajar tranquilamente.

4. Evita las distracciones comunes

Las distracciones más comunes suelen estar relacionadas con las redes sociales y el uso de teléfonos móviles. Por lo tanto, apaga tu teléfono móvil para no tener la tentación de estar consultando a cada rato. Cierra las sesiones de las redes sociales en tu PC y evita acceder a ellas sin darte cuenta, por simple costumbre. Aumentarás tu concentración y tu productividad además de sentirte más agusto en el trabajo.

Además de estas distracciones comunes, también existen las que se generan de forma interna en el equipo, con los mensajes entre compañeros y la tendencia a pedir todo en cualquier momento. Para solucionar esto podrías probar el trabajo asíncrono, este consiste en establecer ventanas abiertas de disponibilidad y momentos cerrados

de concentración máxima en los que no quieres distraerte, pudiendo controlar estos tiempos en todo momento.

5. ¡No trabajes con el pijama!

Trabajar desde casa no significa no tener que quitarte el pijama para trabajar, es muy bueno mantener la rutina que tienes cuando vas a la oficina a trabajar, incluyendo dentro de esta la parte del aseo y ponerse ropa para ese día. Esto activa los interruptores emocionales. Al vestirte como si fueras a trabajar, la sensación de estar en la oficina física es mayor y puede hacerte sentir más productivo y comprometido.

6. Seguir trabajando en equipo aunque a distancia

Otro punto clave del trabajo a distancia es mantener la comunicación y la coordinación entre los miembros del equipo. El trabajo en equipo influye muy positivamente para mejorar la productividad en el trabajo de los miembros del equipo, esto ayuda a aumentar la motivación que es uno de los pilares básicos para enfocar y mejorar los logros individuales y grupales.

También ayuda a reducir en gran medida el estrés, por eso se debe mantener la unión con los compañeros de trabajo, aumentar la confianza entre ellos y hacer que sientan que forman parte de un todo les ayudará a trabajar con más eficacia.

Las herramientas de colaboración entre usuarios y con la posibilidad de utilizar herramientas de mensajería instantánea son excelentes para mantener un flujo de comunicación rápido y directo dentro de los propios departamentos y entre ellos. Si la mensajería instantánea no fuera suficiente puedes realizar una llamada al compañero para que te la resuelva lo más rápido posible.

7. Haz tan solo una cosa a la vez

Un estudio de la Universidad de Stanford indica que concentrarnos solamente en una tarea determinada hace que sea más productivo luego pasar a otra, en lugar de hacer una a mitad y pasar a hacer parte de otra.

Por lo tanto, para aumentar la productividad, es mejor hacer solamente una tarea al mismo tiempo, teniendo en cuenta además de hacer primero las más complejas, ya que generalmente serán las que implicarán una mayor carga mental por nuestra parte y por lo tanto, serán las que más energía y ganas requieran.

4. VENTAJAS DE EMPRENDER DESDE CASA

Internet es un mundo lleno de posibilidades y futuras ideas. Desde el surgimiento de "lo online" hasta la actualidad, los negocios que se pueden realizar, dentro de este mundo paralelo, van en aumento.

Esto tiene que ver con que, gracias al uso extremo de Internet en la vida cotidiana, se van creando necesidades que requieren una solución e implican el surgimiento de un nuevo negocio.

En la actualidad, puedes hacer muchas cosas en Internet que implican una remuneración. Vender e-books, añadir anuncios a un blog, escribir contenido para empresas, hacer marketing de afiliados y entrar en la compraventa de algún dominio son algunos de los negocios más exitosos del mundo online.

Sin embargo, a pesar de las ganancias, muchas personas temen iniciar un negocio por Internet. Es por esto que, a continuación, vamos a contarte 7 ventajas de emprender desde casa.

Ventajas de emprender desde casa

Te explicamos cuáles son las claves y beneficios de tener un negocio online:

Eres tu propio jefe, por lo que manejas tus horarios

Emprender online involucra terminar con la idea de que alguien más controle tus movimientos. Al ser tu propio jefe, no hay nadie que te esté diciendo qué hacer. Por el contrario, tú mismo debes estar motivado para poder ejecutar tus tareas de forma diaria.

Lo bueno es que nadie controla tus horarios. Si deseas dormir todo el día y trabajar toda la noche, puedes hacerlo sin problema. Al igual que si deseas tomarte todo un día de descanso y recuperar al siguiente, no tienes que pedir permiso a nadie más que a ti mismo.

Tus gastos se reducen

La gran ventaja de trabajar desde casa es la eliminación de ciertos gastos. El transporte, la comida en el trabajo y la ropa laboral dejan de ser una preocupación. Al principio, pensarás que estos consumos no significan mucho dinero. Sin embargo, son los llamados "gastos hormigas" que, al final del mes o del año, implican una gran suma de dinero que puedes invertir en algo más.

Eliges qué hacer

Como dijimos, en Internet hay una gran cantidad de actividades que, si las ejecutas de la forma correcta, implican rentabilidad. Emprender online implica que tú eliges lo que quieres hacer, el rubro al que te quieres dedicar y el rol que cumplirás.

Intenta elegir por gusto dado que, al no tener a nadie que te controle, te será mucho más sencillo llevar a cabo tus tareas. La automotivación es fundamental para este tipo de trabajo.

Todo lo que generas, es tuyo

Cuando trabajas en relación de dependencia, solo te quedas con una parte de lo que generas. En el caso de emprender tú solo, sabes que todo lo que generes va a ser tuyo. Esto es fundamental para poder destinar toda la energía en el negocio. Cuando es tuyo, se siente mucho mejor.

Puedes trabajar desde cualquier lugar del mundo

Trabajar de forma online es una gran opción para aquellas personas que deseen viajar por el mundo. Si deseas conocer diversas ciudades, pero teniendo ingresos constantes y manteniendo un estilo de vida, es hora de que comiences a buscar cuál es el mejor trabajo para ti.

Otro beneficio de esto es que, para reducir gastos, puedes instalarte en una pequeña ciudad donde el costo de vida es mucho menor. Solo debes asegurarte de que, donde sea que te instales a vivir, cuentes con acceso a Internet.

Para avanzar, es necesario que aumentes tu productividad

Si eres de las personas que siempre desean superarse, emprender puede ser una de las mejores decisiones que tomes. Como ya mencionamos, nadie te dirá qué hacer ni cuántas horas debes dedicar al día a tu emprendimiento. Es por esto que de ti depende cómo y cuándo hacer las cosas.

Si tienes o tenías un trabajo fijo con horas determinadas, seguramente hacías tus tareas cotidianas en ese tiempo. Sin embargo, al emprender, descubrirás que puedes hacer todo mucho más rápido que antes y que, quizás, en esas horas que antes dedicabas a una tarea, puedes hacer el doble.

Tú eliges hasta dónde llegar

Este es el punto más importante: el límite lo pones tú. Es probable que descubras que, trabajando la mitad de horas que en un trabajo en relación de dependencia, ganas lo mismo o más. Puedes conformarte con eso.
Pero, si deseas seguir creciendo, puedes dedicar el mismo tiempo que antes y duplicar tus ingresos. Tú decides cuántas horas dedicas al día y, por lo tanto, cuánto ganas.

Sabemos que emprender no es sencillo. Al no tener a nadie que te presione, debes trabajar mucho la constancia y la dedicación para evitar la procrastinación. Este es uno de los rasgos más difíciles de este tipo de trabajo.
Sin embargo, las ventajas son tan altas que vale la pena el esfuerzo. Cuando comienzas a emprender desde casa, la libertad y flexibilidad que obtienes aumenta tu calidad de vida y baja el estrés. Solo debes tener disciplina y animarte a más.

5. TIPOS DE NEGOCIO QUE SE PUEDEN LANZAR DESDE CASA

El éxito de una idea de negocio depende de muchos factores. Para que un negocio sea rentable, es importante reducir los costes de su puesta en marcha. Es por ello que muchos emprendedores optan por ideas de negocios en casa, ya que se ahorran los costes de un alquiler. La mayoría de estas ideas de negocios son por Internet, por las facilidades que ofrece la red.

Se trata de ideas de negocio innovadoras que buscan encontrar oportunidades de negocio en el mercado. La difusión online servirá para que el proyecto se conozca y sea un negocio rentable. Muchas personas dedican su tiempo libre a estos negocios, que compaginan con su trabajo.

Los negocios desde casa necesitarán disciplina por parte del emprendedor. Al no tener un horario establecido ni un control por parte de la dirección, el empresario tendrá que saber gestionar su tiempo para llevar adelante su proyecto. Tendrá que ser consciente de que se trata de un proceso lento, en el que tendrá que aprender muchas cosas sin tener nada seguro del futuro. Pero si escoge una idea de proyecto motivadora, que le guste, podrá ser una idea exitosa y ganar dinero desde casa.

Ideas de negocios desde casa

Son muchas las ideas de negocios desde casa que se pueden llevar a cabo. Lo más importante es que la persona que las gestiona tenga habilidades y cualidades para llevarlas a cabo y que le guste. A continuación podéis ver unaa lista con ejemplos de ideas de negocios desde casa.

- **Diseño de páginas web**
  Los diseñadores pueden trabajar desde casa por encargo y tienen un horario flexible. Pero necesitan unas habilidades y conocimientos avanzados para diseñar páginas web.
- **Vídeos tutoriales en Youtube**
  La grabación de vídeos tutoriales en Youtube se ha puesto de moda y son muy útiles para los usuarios. Puedes hablar sobre la temática que domines, desde informática hasta maquillaje.

- **Creación de un blog y redactor de contenidos**
  Si te gusta la escritura y la interacción con la gente, puedes crear un blog o escribir contenidos para otros portales y ganar dinero gracias a la publicidad.
- **Community manager**
  El perfil de community manager es cada vez más popular y necesario. Es el encargado de gestionar las redes sociales de una empresa, persona o e-commerce, por lo que se puede realizar desde casa.
- **Clases particulares en casa**
  Las clases particulares, sobre todo para niños y adolescentes, son muy demandadas. Pueden ser de repaso general, de idiomas o incluso de algún instrumento musical.
- **Traductor de textos**
  Si tienes facilidad para los idiomas puedes dedicarte a traducir textos desde casa. Hay muchos portales web que demandan este perfil, o bien para particulares que necesiten traducir textos académicos, profesionales o personales.
- **Escribir libros o cuentos**
  El trabajo de escritor se puede realizar desde casa si se encuentra la inspiración adecuada y se es disciplinado. Puedes optar por escribir novelas, teatro o cuentos para niños.
- **Servicio de peluquería en casa**
  Para ahorrar los gastos de alquiler de instalaciones, muchas personas optan por cortar el pelo a sus clientes en casa. También es habitual encontrarse peluquerías para animales en las casas.
- **Acoger y cuidar a las mascotas cuando los dueños no estén**
  La guardería para animales domésticos es una propuesta de negocio rentable y útil. Son muchas las personas que no tienen con quien dejar a sus mascotas cuando se van de vacaciones, por lo que sería una propuesta de negocio rentable. Pero hay que tener un espacio adecuado para ello y tener la predisposición de cuidar y dar cariño a las mascotas.
- **Servicio de guardería para niños**
  El servicio de guarderías sería igual que el de niñera a domicilio, pero haciendo que los niños acudan a tu casa. Esto permite cuidar a varios niños a la vez, creando así una especie de servicio de guardería.
- **Huerto en casa**
  Si tienes un terreno donde cultivar, puedes montar un huerto y vender después los alimentos. Si cultivas frutas u hortalizas que no se vendan comúnmente en los supermercados tendrás más éxito, así como si los productos son de calidad.

6. EMPRENDE UN NEGOCIO CON TU PROPIA TIENDA ONLINE

El comercio electrónico fascina y compromete cada día a más personas: es natural preguntarse en qué consiste esta forma de comercio digital, si todo el mundo puede dedicarse a ella y cuáles son las expectativas de ganarse la vida.

¿Cuál es su significado? Es una forma innovadora de comercio, dictada por un nuevo concepto de hacer negocios. Facilitado por la llegada de Internet, este mercado puede contar con un escaparate global y una disponibilidad ilimitada: todo puede comprarse en la red, y en cualquier parte del mundo.

Cómo abrir una tienda online.

Uno puede abrir un comercio electrónico desde cero confiando únicamente en su propia experiencia en la materia, es decir, comprando un dominio e instalando un software con el que gestionar los distintos aspectos que orbitan alrededor de un negocio online.

Se puede optar por confiar en una agencia web a través de la cual la operación puede resultar ciertamente más sencilla. Basta con un intercambio de correos electrónicos y una exposición de las necesidades de cada uno para tener lista tu propia tienda online sin demasiadas complicaciones.

Entre las ventajas que conlleva esta elección está la de poder contar con un servicio de asistencia que está preparado para resolver cualquier problema con rapidez.

Existe, finalmente, una última posibilidad, la de acudir a los grandes gigantes online, que prevén acoger el comercio electrónico privado dentro de sus fronteras.

¿Cómo funciona una tienda online?

En la base de cualquier comercio electrónico que se precie hay unos cuantos elementos indispensables. El primero, por supuesto, es un minorista (que puede coincidir o no con el operador de la tienda online).

Luego está el producto que se pretende vender o el servicio que se desea ofrecer. Sin un cliente dispuesto a pagar lo que el minorista ofrece, sin embargo, no habría comercio online. Para ello, ambos necesitan un espacio -aunque sea virtual- en el que reunirse: este espacio es Internet.

¿Cómo gestionar un comercio electrónico?

La gestión de un comercio electrónico implica varias áreas: logística, contabilidad, envíos...

Es fundamental la gestión del almacén, en la que hay que controlar, clasificar y seleccionar constantemente las mercancías. Hay que tener especial cuidado con la puntualidad de las entregas: un cliente que no recibe lo que ha comprado en el menor tiempo posible no quedará satisfecho y probablemente no volverá a comprar. Por eso, cuando sea necesario, sería una buena idea externalizar la gestión del almacén.

Por último, está la contabilidad: también ésta debe mantenerse lo más actualizada posible y, tal vez, encargarse de ella un profesional. Se puede gestionar mediante un software especializado.

¿Por qué merece la pena abrir un comercio electrónico?

Las ventajas son de varios tipos, empezando por la mayor base de clientes a la que se puede llegar. Una tienda online está abierta todos los días de la semana, las 24 horas del día, y puede ser alcanzada por todo el mundo, incluso en el extranjero.

Y no sólo eso, sino que por una inversión relativamente pequeña, el ahorro económico es indudable: al no necesitar locales físicos, no hay costes de alquiler y mantenimiento, ni de personal empleado.

El comercio electrónico también permite crear campañas de marketing adaptadas al tipo de negocio que se practica y ofertas o promociones dirigidas.

Por último, pero no por ello menos importante, otorga la posibilidad de supervisar constantemente el progreso del propio negocio online, comprobando las visitas al sitio o las compras.

7. ¿QUÉ ES EL DROPSHIPPING?

El dropshipping es un sistema de venta aplicado al comercio electrónico que permite a un intermediario iniciar su propio negocio de comercio electrónico con bajos costes iniciales. La figura del proveedor, que se encargará de los productos y de la logística, es fundamental.

La fórmula de negocio del dropshipping garantiza a quienes quieren empezar y al comercio electrónico un sistema de bajo coste que se beneficia de las simplificaciones que proporciona lo digital. Sin embargo, no faltan criticidades, que conviene conocer para no encontrarse desprevenido.

Qué es el dropshipping y cómo funciona

El dropshipping es un método de venta aplicable al comercio electrónico: consiste en vender un producto online sin tenerlo físicamente en un almacén.

Por tanto, los artículos no son realmente propiedad del vendedor, sino que se ofrecen a los compradores actuando como intermediario entre el público y el proveedor.

Esto es posible, por supuesto, porque en la base hay un acuerdo comercial entre el dropshipper y el proveedor principal, en una perspectiva de beneficio mutuo.

Tomando un ejemplo práctico, un usuario va de compras por Internet y elige un artículo de una plataforma de comercio electrónico. Sin embargo, el artículo elegido no es vendido directamente por la tienda online, que no es propietaria de ese artículo: el producto está en manos del proveedor, que también se encargará de la preparación y el envío al comprador. Así, el usuario compra a través del portal, pero no del portal, sino del proveedor.

Ventajas y desventajas del dropshipping

Una de las grandes ventajas que hace que el dropshipping sea muy atractivo para quienes van a iniciar un negocio online es que requiere de costes iniciales mínimos. Los costes se reducen mucho porque sólo tienes que tener una web y no requiere de la inversión necesaria para abrir una tienda. Además, otra ventaja es que no hay costes de gestión de almacén porque el almacén no existe: vas directamente al proveedor que, además, sólo cobrará cuando se vendan los productos. Por lo tanto, no hay necesidad de pagar los bienes por adelantado con el riesgo de endeudarse y tener bienes sin vender. No sólo ahorras dinero, sino también tiempo.

Todo el trabajo se realiza online, simplemente haciendo el pedido al proveedor. No es necesario embalar ni enviar el producto, la logística es responsabilidad del proveedor. El intermediario ni siquiera tiene que mantener un inventario, los proveedores, ya sean mayoristas o comerciantes ordinarios, se encargan de ello.

Este sistema es útil para ampliar la base de clientes en todo el mundo: se pueden tener proveedores de todo el mundo.

El proveedor también se beneficia del dropshipping. A partir del acuerdo con el intermediario, gana una presencia online, donde quizás su propio comercio electrónico no tendría el mismo alcance.

De hecho, el intermediario tendrá que ocuparse de mejorar el marketing para difundir e imponer su presencia online, lo que también beneficia al proveedor, que no tendrá que pensar en anunciarse él mismo. Para el cliente

el dropshipping también supone una mayor oferta de productos a su disposición, con artículos de proveedores de todo el mundo, para que pueda elegir lo que más le guste.

No obstante eso, como en cualquier negocio también existen desventajas. Lo primero y más importante es la necesidad de encontrar proveedores que tengan productos de calidad y sean fiables.

Además, hay desventajas desde el punto de vista económico: aunque el capital inicial que hay que invertir en un negocio de dropshipping es insignificante y no hay riesgo de no poder pagar a los proveedores, el beneficio real es más bien escaso, sobre todo al principio. De hecho, al precio pagado por el comprador hay que restar el coste del fabricante y los gastos de comercialización. Por lo tanto, para ganar mucho dinero en este sistema, es necesario tener muchos clientes y proveedores convenientes.

8. CONOCE LAS FRANQUICIAS ONLINE

El éxito del negocio de las franquicias online radica principalmente en el hecho de que cada franquiciado puede iniciar su propio negocio con una inversión inicial muy baja, porque todo su negocio, su casa, su actividad principal están “online” pero ya cuentan como punto positivo con la marca generada por el franquiciador.

La franquicia online es una nueva oportunidad de negocio para los emprendedores que buscan una buena idea de negocio en la que invertir. Pero cómo funciona la franquicia online y cuáles son las ventajas de trabajar desde casa para una marca más o menos conocida?

Las ventajas de la franquicia online

La franquicia online consiste en invertir una pequeña cantidad de dinero para poner en marcha un nuevo negocio que a veces, pero no siempre, puede ofrecer muchas satisfacciones. La franquicia, de hecho, te permite empezar un negocio online uniéndote a una red ya establecida, y esto sin invertir una gran suma de dinero. Cualquiera, de hecho, puede formar parte de este mundo sin afectar demasiado a su bolsillo.

Al tratarse de una red organizada, las incertidumbres de la idea de negocio son menores, ya que la empresa matriz ya se ha ocupado de estas cuestiones en su momento. En otras palabras, no es tu problema.

Con una inversión mínima, puedes tener una cierta cantidad de productos para ofrecer a tus clientes en función del tiempo que tengas disponible. Hay muchos tipos de franquicias online y la principal ventaja de este tipo de inversión reside en la reputación de la marca que elijas apoyar.

¿Por qué invertir en una franquicia online?

Hacer negocios online sin necesidad de una ubicación física significa poder trabajar cuando y donde quieras, incluso 24 horas al día desde el salón de tu casa. En línea, gracias a los ordenadores y los teléfonos inteligentes, puedes interceptar a los clientes y concluir las ventas sin estar limitado por los horarios de apertura de las tiendas y las oficinas. Lo único que necesitas es una conexión a Internet y recuerda que no tener un local físico ya no es una limitación para tu negocio.

Trabajar online significa no necesitar colaboradores, no tener que depender de otras personas sino confiar en tus ideas y estrategias y conseguir plasmarlas en un ordenador. Es cierto que algunos negocios se adaptan mejor a la franquicia online que otros y que se necesita una cierta cantidad de dinero para empezar, pero gestionar los datos, las ventas y el marketing online es ahora fácil para las empresas que trabajan en la era digital.

Lo que tienes que hacer es identificar la mejor idea para iniciar tu negocio. A la gente le encanta comprar online, desde la comodidad de su casa y a precios más baratos que en las tiendas físicas. En otras palabras, si Amazon lo hizo desde una pequeña y oscura oficina, ¿por qué tú no puedes?

En Internet, siempre hay espacio para nuevos emprendedores y nuevas ideas de negocio que podrían, en el futuro, ofrecer nuevos puestos de trabajo y permitirte crear todo un equipo. La franquicia también es muy adecuada para aquellos que están pensando en su primer negocio, ya que proporciona una buena formación para tener éxito en el mundo comercial.

9. EL MARKETING MULTINIVEL, VENTAJAS Y DESVENTAJAS

El marketing multinivel es una estrategia empresarial en la que los inversores y agentes reciben comisiones por la venta de cada producto o servicio y son compensados por las ventas de otros en la jerarquía. Las ventas en el marketing de red se basan en la capacidad de sus revendedores y agentes para discutir y vender bienes e ideas de negocio a otros a través de la venta directa, las referencias y, ocasionalmente, el uso de servicios de software de mercadeo multinivel.

El concepto de negocio se divide en muchos niveles y el principal es la empresa de distribución, que puede ser no remunerada o autónoma. Un distribuidor genera el marketing multinivel de dos maneras: el producto se vende directamente al consumidor y se reclutan nuevos distribuidores. Los ingresos de los distribuidores en línea descendente reciben una parte de las ventas de los distribuidores en línea ascendente.

¿Cuáles son los beneficios del marketing multinivel o MLM?

Hay una razón por la que el marketing multinivel está creciendo en países como la India, donde es mucho más fácil convencer a la gente de que invierta en diversos programas. He aquí algunas ventajas notables del marketing multinivel:.

Generación de ingresos pasivos
El marketing multinivel es una buena forma de obtener ingresos pasivos para las personas que viven en casa, los estudiantes, el personal y los jubilados. Sólo tienes que poner los ladrillos en la posición correcta para conocer a los clientes adecuados e interesar a otros en la empresa.

Una forma fácil de crear una empresa
Las horas extra pueden ser difíciles; trabajar en un nuevo modelo de negocio con total flexibilidad y oportunidad es la forma de empezar tu propia empresa con cierta inversión.

El marketing multinivel es la mejor oportunidad para trabajar en casa
Trabaja desde cualquier lugar, conéctate desde tu ordenador, controla el progreso, llama a nuevos prospectos y termina tu contrato. Eso es todo lo que tienes que hacer para ser un distribuidor de marketing multinivel. La flexibilidad de trabajar desde casa es quizá la mayor ventaja que puedes obtener del marketing multinivel.

Conocer a nuevas personas
En el marketing multinivel, siempre hay gente nueva que conocer y nuevas conexiones que hacer. Si quieres participar en reuniones personales, la empresa de marketing multinivel te ayuda de muchas maneras y la conversión de clientes potenciales es una de ellas.

¿Cuáles son las desventajas del marketing multinivel?

Como todo tipo de negocio, el marketing multinivel tiene también una serie de desventajas:

El marketing en red no es para todos.
Si eres totalmente nuevo en el marketing multinivel, tienes que dedicar tiempo, invertir dinero y comprometerte a aprender el concepto de negocio. Aquí es donde el marketing multinivel puede reducirse. La mayoría de los distribuidores son empleados a tiempo parcial y es difícil encontrar tiempo para reunirse con los clientes y otros vendedores cuando es necesario.

El contacto cara a cara puede ser difícil.

Las reuniones son frecuentes en las actividades de marketing multinivel para todos, independientemente de la edad. Estas reuniones se utilizan para atraer a nuevas personas para que se unan e inviertan en la empresa. Dado que no todo el mundo está capacitado para interactuar con extraños y tiene el plan ideal, es difícil que quienes no tienen habilidades para hablar en público se relacionen con sus clientes.

Crecer lleva tiempo

Los ingresos nunca se generan de la noche a la mañana; se trabaja para conseguirlos. Se basa completamente en tus talentos y en cómo puedes aprovecharlos. Una red de marketing multinivel puede parecer una forma fácil de ganar dinero, sin embargo, como agente independiente, construyes tu propio negocio sin tener tu propia empresa.

Utilizado frecuentemente para crear y promover estafas financieras

El marketing multinivel es un tipo de negocio que se utiliza de forma más recurrente entre los estafadores que quieren aprovecharse de su funcionamiento para crear una estafa piramidal. La diferencia básica entre marketing multinivel y estafa piramidal, es si más del 70% de los beneficios de la empresa provienen de que entren nuevos comerciales a la misma (como miembros de un equipo, que atraen a nuevos miembros y todos deben comprar “x” cantidad de productos de la empresa para formar parte de ella). Es decir el dinero real de una estafa piramidal no procede de un flujo de clientes y compras de los mismos, no generan una comunidad de clientes, sus clientes son sus comerciales y estos se encargan de alimentar económicamente a sus superiores con su propio dinero.

emprende
pyme.net
by Fleebe

GUIÍA PARA EMPRENDER DESDE CASA: CÓMO HACERLO Y MODELOS DE NEGOCIO