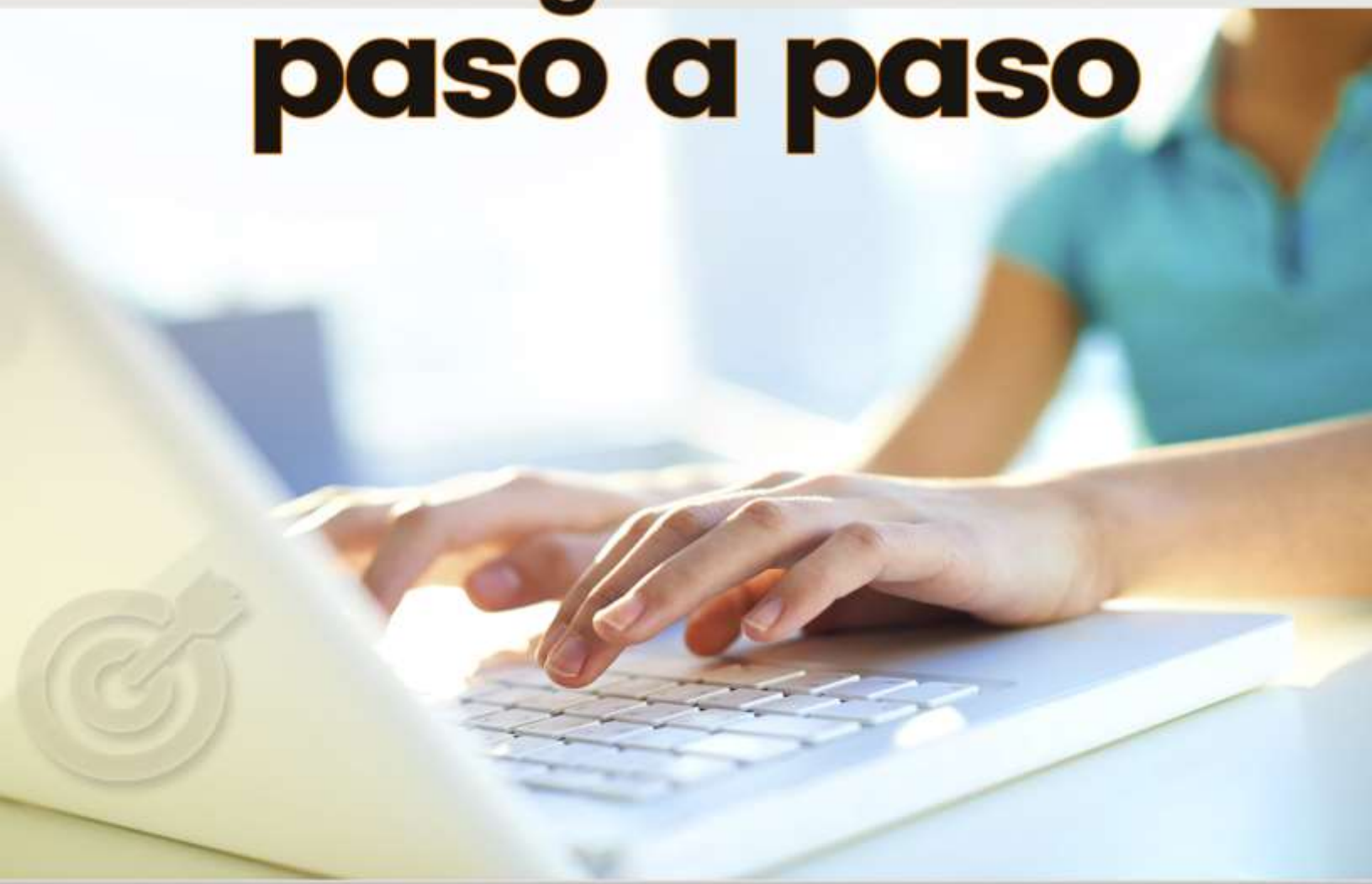
GUÍA DEL EMPRENDEDOR DIGITAL

Cómo emprender un negocio online paso a paso



JOSÉMIGUELGARCÍA

josemiguelgarcia.net

Acerca de José Miguel García

Mentor de emprendedores y consultor de marketing digital y negocios en internet. Ayudo a emprendedores y empresas a crear, lanzar y consolidar sus negocios online.

Llevo +25 años emprendiendo, se puede decir que soy un emprendedor nato. En todo este tiempo he creado empresas y ayudado a otros emprendedores en sus negocios como mentor y formador.

Creador, guionista y presentador del podcast Emprendedores Digitales, uno de los podcast más escuchados de habla hispana de marketing digital y desarrollo personal para emprendedores. En la actualidad cuenta con +1.000.000 de descargas.

Autor del libro Blogging 365, mi método paso a paso para crear tu blog y monetizarlo en 3 meses. Lo puedes conseguir directamente en Amazon o desde el siguiente enlace que incluye además bonus de regalo. Blogging 365 + Bonus.

Creador y director de la escuela Emprendedores Digitales. Después de todo este tiempo, ayudando a emprendedores a convertir su pasión en altos ingresos y un estilo de vida libre. Ahora tengo el método para ti.

En la escuela Emprendedores Digitales tienes la formación online paso a paso, para construir un negocio sólido en internet, con la ayuda de un mentor, que te llevará de la mano para conseguir tus objetivos.

¿Quieres ir sólo o multiplicar tus probabilidades de éxito?

Convierte tu pasión en altos ingresos y un estilo de vida libre.

¡Hola y bienvenido o bienvenida a la Guía del Emprendedor Digital!

Desde este momento ya perteneces a mi comunidad de Emprendedores Digitales. Espero poder ayudarte con esta Guía del Emprendedor, pero no acaba aquí. Tienes en mi página web artículos, herramientas para emprendedores, el podcast Emprendedores Digitales, el libro Blogging 365, El curso de Podcasting, la escuela Emprendedores Digitales y mucho más que está por venir.

Emprender un negocio online hoy día tiene un fácil acceso para todo el mundo. Con una página web y poco más ya podemos estar en internet, vendiendo nuestros productos, infoproductos y servicios.

Pero como bien sabes, y si no, seguro que tu intuición no te engaña, que por mucho que te digan, no es tarea fácil la aventura de emprender online.

¿Sabes cuántos clientes vienen a mí, agotados y desilusionados, después de meses y años sin tener prácticamente ingresos y a punto de abandonar?

Muchos, muchísimos....

Y eso sin contar los que han abandonado. En todo este tiempo, también he conocido excelentes profesionales que han tenido que desistir, después de haber invertido en sus proyectos mucho tiempo y dinero.

No quiero que te pase lo mismo.

Si vas a comenzar a emprender, esta guía te servirá de mucha ayuda.

Y si estás en los inicios y no ves resultados, repasa los pasos de esta guía del emprendedor. Mira qué estás haciendo mal, o qué no has hecho y por eso estás teniendo dificultades.

Esta guía del emprendedor son los cimientos, la base para edificar un negocio online de éxito.

Tener éxito con tu proyecto online dependerá de muchos factores. Pero lo que está claro, que hay que empezar paso a paso y cuanto antes mejor.

Empieza lo mejor acompañado posible con esta Guía del Emprendedor Digital y si puede ser con un mentor de negocios online que te guíe en esta aventura, es el servicio más valioso que puedes pagar, créeme.

No me quiero enrollar mucho más y vamos al grano, como a mí me gusta.

Espero que le saques mucho provecho a esta Guía del Emprendedor Digital. Te deseo mucho éxito en tu proyecto o futuro proyecto, y ya sabes, que estoy aquí para ayudarte.

Comienza la aventura...

1.- Idea de negocio

Posiblemente ya tengas una idea para empezar tu negocio. Si es así, veremos más adelante si es una idea viable, por que si no ¿para qué empezar?

Muchas veces mis seguidores recurren a mí para preguntarme qué negocios son los más rentables, qué es lo que aconsejo.

Hace tiempo escribí un post para hablar de ello, pero lo ideal es que te bases en los siguientes puntos para detectar ideas de negocio.

Observar y escuchar

Aunque te voy a poner diferentes puntos a tener en cuenta para detectar ideas de negocio, todas se basan en observar tu entorno con mente emprendedora.

Siempre digo que cada día me surgen ideas de negocio, algunas podrían ser buenas o malas, pero por el simple hecho de tener una mente emprendedora veo posibles negocios en todos sitios.

¡Es una locura!

Escuchas a la gente quejarse y ahí posiblemente tienes una idea de negocio para resolver esos problemas.

Una queja es una necesidad desatendida.

Si ves que una queja se repite con asiduidad, te está dando señales de que ahí tenemos un posible negocio.

Luego tienes que analizar si esa idea se puede convertir en un negocio rentable.

- ¿Hay posibilidad de crear un producto, infoproducto o servicio para solucionar el problema?
- ¿Hay público suficiente que esté dispuesto a pagar por ello?

Viajar

Si eres de los que viajas con regularidad, no te creo si no te han venido a la mente posibles negocios que has visto viajando y que en tu país o ciudad no existe.

O posiblemente eres de los que viajas sentado en el sofá, viendo canales temáticos como viajeros por el mundo o Travel Channel. No tienes excusa, observa y verás negocios que ya están validados en otros países y solo falta adaptarlos e implementarlos en el tuyo. Busca esos negocios.

Leer el periódico

¿El periódico? Sí, aunque sea online.

Siempre con esa mentalidad de emprendedor podemos detectar algunas ideas de negocio y además entrenamos a nuestra mente.

Hazlo como un ejercicio más, una rutina para entrenar tu mente.

Como puedes ver, todo es estar en modo emprendedor, observando lo que ocurre a tu alrededor y en el mundo entero.

INE - Instituto Nacional de Estadística

El INE nos da mucha información de las tendencias del mercado en España. Qué sectores van mejor o peor y su evolución.

El INE es gratuito, tienes mucha información que te puede servir para detectar infinidad de ideas de negocio.

Cantidad de informes actualizados que te ayudarán en tu labor de investigación.

Podemos tener datos muy relevantes que nos ayudarán a tomar decisiones como: ¿cuántas personas tienen mascotas? ¿qué gasto medio tienen los hogares españoles? ¿dónde se gastan más dinero los españoles?...

2.- Valida tu idea de negocio

Una vez que ya tenemos nuestra idea de negocio, tenemos que validarla. Saber si realmente es una buena idea:

Aunque esta parte es la que todo el mundo suele saltarse es fundamental hacer un análisis para ver a qué competencia nos vamos a enfrentar y cómo es nuestro público objetivo.

Hay dos grandes áreas que tenemos que analizar:

- El mercado.
- El cliente.

Análisis del mercado

¿Tenemos suficiente demanda de gente que quiera nuestro producto?

¿Es un mercado consolidado estable, en aumento, o por contra está en recesión?

¿Es un buen momento económico, entrando/saliendo de una crisis, o en crisis?

¿Cuántos competidores tenemos y qué poder tienen en el mercado?

¿El producto compite directamente o es un producto sustitutivo?

Análisis del cliente

Este apartado seguro que te suena más. La parte de crear el avatar de cliente ideal o público objetivo.

Escogeremos a nuestro público objetivo. No es lo mismo escribir, hacer vídeos, podcast etc., para todo el mundo, que para tu cliente ideal o público objetivo.

Crea un avatar y háblale a él. Céntrate en sus problemas, miedos, y ayúdalo con tus contenidos, artículos, podcast, vídeos.

Hazte las siguiente preguntas:

- ¿Quiénes son, edad, sexo?
- ¿Qué problemas o dolores tienen?
- ¿Qué retos tienen por delante?
- ¿Qué nivel económico tienen?

Herramientas para el análisis del mercado

Google Trends: Herramienta muy útil y gratuita para ver comparativas y las tendencias del mercado o producto. Puedes filtrar por años, países…

Google AdWords Planner: El planificador de Google de toda la vida. Puedes ver con esta herramienta el volumen de mercado que busca tu producto o servicio.

Crowdfunding: Puede serte muy útil montar una campaña de Crowdfunding para financiar tu proyecto y de paso validar tu producto. Si a nadie le interesa apostar por él, mal vamos.

Audiencias de Facebook: ¿Quién no está en Facebook? Realmente muy pocos y nuestro público está en él seguro.

Así que vamos a utilizar las audiencias de Facebook para ver a qué volumen nos vamos a dirigir. Aprovecha la potencia que tiene Facebook para segmentar.

Todo esto lo puedes hacer de manera gratuita. No es necesario lanzar la campaña.

3.- Análisis DAFO

Ha llegado el momento de realizar otro de los ejercicios que no les gusta nada realizar a los emprendedores.

Realizar el DAFO es fundamental para saber en qué punto nos encontramos, y terminar de ver si la idea de negocio la echamos para adelante o no.

Puedes hacer un DAFO a nivel profesional o empresarial, se realiza igual con la diferencia que acabo de decir.

El análisis DAFO es un acrónimo que viene de las palabras: debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades.

Para conocernos un poco mejor trabajaremos la capacidad competitiva de nuestra empresa o proyecto, haciendo un análisis de la parte interna; cuáles son nuestras fortalezas y debilidades, y la externa; cuáles son las amenazas y oportunidades.

Fortalezas

Las fortalezas son nuestros puntos fuertes, ventajas, qué me gusta hacer, qué hago mejor que los demás, capacidades que tengo, experiencia, creatividad, etc.

Debilidades

Todo aquello que se va a oponer a conseguir los objetivos. En qué somos menos competitivos que los demás; carencias, comportamientos, no tenemos experiencia, me cuesta enfocarme.

Si quieres ser una persona referente, tendrás que adquirir habilidades para hablar en público a tu audiencia en formaciones y eventos. Si quieres vender, debes adquirir destrezas que no tienes.

Luego tenemos las variables externas: las amenazas y oportunidades.

Amenazas

Dificultades externas para poder conseguir los objetivos. Competencia, riesgos, si tienes que lanzar un producto: el ciclo de vida del producto…

Oportunidades

Ventajas competitivas, qué oportunidades tenemos con respecto a la competencia. Nuevas oportunidades de negocio, sectores en crecimiento. ¿Puedes asumir riesgos?…

Con este análisis de 4 variables, ahora tenemos una visión global de la situación actual y a partir de aquí estableceremos objetivos y metas más realistas. Ahora podremos crear una estrategia que nos ayude a conseguir nuestros objetivos.

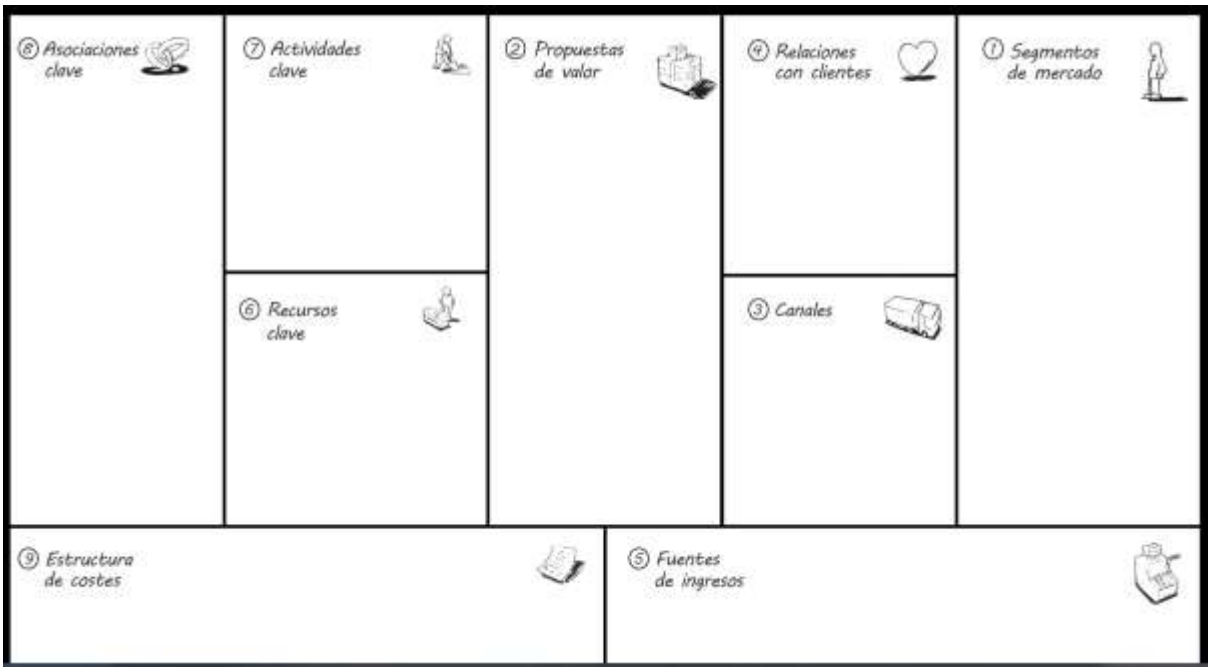
Ahora tenemos los ingredientes para poder conseguir lo que nos hemos propuesto, con más garantías de poder conseguirlo.

4.- Modelo de negocio

Si nuestra idea de negocio la vamos a llevar a cabo, entonces vamos a establecer nuestro modelo de negocio.

¡Tranquilo!, ya queda menos de ejercicios engorrosos y pronto empezará la fiesta, así que un último esfuerzo.

Vamos con el modelo canvas que te ayudará a definir con claridad tu modelo de negocio.



1# Segmentos de mercado

¿A qué público te diriges? ¿Para quién vas a crear valor?

Puede ser un mercado de masas, un nicho de mercado, mercado diverso.

2# Propuestas de valor

Productos y servicios que van destinados a este público objetivo, que resuelven sus necesidades.
La propuestas de valor deben ser diferenciadas de la competencia, no hay que copiar, sino sólo te queda pelear por precio.

3# Canales

Cómo vas a distribuir tus productos y servicios a los clientes, pueden ser con canales directos o indirectos:

- Tiendas propias.
- Tiendas de socios comerciales.
- Mediante comerciales.
- Mayoristas.
- Ventas por internet.
- Redes sociales.

No hay que olvidar también qué servicio postventa vas a ofrecer.

4# Relaciones con los clientes

Cómo te vas a comunicar con los clientes, por teléfono, videoconferencia, redes sociales…

Puede ser una relación más personal o automatizada. Depende del segmento que te dirijas tendrás un canal o canales más apropiados para ello.

- Asistencia personal.
- Asistencia automatizada.
- Asistencia exclusiva.
- Comunidades.
- Autoservicio.

5# Fuentes de ingresos

Tenemos diferentes formas de recibir ingresos dependiendo del modelo de negocio. Para un negocio online podríamos tener las siguientes:

- Venta de productos e infoproductos (Tienda online).
- Afiliación.
- Cuota de suscripción (membresía).
- Cuota por uso (venta de consultorías).
- Publicidad.
- Patrocinadores.

6# Recursos clave

En este apartado se incluye todos los recursos necesarios vaya llevar a cabo el plan de negocio.

Necesitaremos posiblemente instalaciones, trabajadores, maquinarias, vehículos, dinero en efectivo para empezar, créditos, asociaciones, patentes, marcas…

7# Actividades clave

Las actividades principales que debe hacer una empresa para que el modelo de negocio funcione.

Si tienes una tienda online necesitas mantener la plataforma actualizada de productos.

Si produces tú el material tienes que fabricar en cantidades suficientes para la demanda y entregar el producto.

Si tienes una empresa de servicios como una consultoría, tu actividad clave será resolver problemas.

8# Asociaciones clave

Los proveedores y socios necesarios para que el modelo de negocio funcione.

En el caso de los proveedores se entiende mejor. Necesitas empresas que te suministren productos diferentes para poder vender, no vas a fabricarlo todo.

En el caso de las asociaciones se realizan por diferentes motivos, como reducir riesgos, adquirir recursos que necesitan para que su modelo de negocio funcione.

Pueden ser asociaciones entre competidores y no competidores.

9# Estructura de costes

Relación de los costes principales que son necesarios para el funcionamiento de nuestro modelo de negocio.

Si tu propuesta de valor se basa en vender con precios muy bajos, necesitarás controlar muy bien los costes.

Si tu propuesta es la de dar un valor diferencial, digamos un servicio premium, productos exclusivos, no tendría tanta importancia por ejemplo, tener un hosting económico con el que tengas un peor servicio.

También hay modelos de negocio que pueden tener costes más variables, que dependen del volumen de producción en determinadas épocas del año.

5.- Empieza la fiesta

Ahora viene lo más divertido, después de este tostón necesario, ya tenemos todo un poco más claro y nuestro modelo de negocio para arrancar.

Se puede decir que hemos hecho los deberes iniciales y tenemos más probabilidades de éxito que si no hacemos todo lo anterior.

Es hora de llevar nuestra propuesta de valor al público objetivo que hemos determinado.

Producto mínimo viable

Antes de empezar a crear contenido gratuito como un loco para atraer a tu público objetivo, debes diseñar ya tu producto mínimo viable.

El producto mínimo viable(PMV) debe resolver el problema más importante de tu público objetivo, o uno de los más importantes.

No tienes que tirarte meses, ni años desarrollando tu producto. Tiene que ser un producto de calidad, que funcione y que resuelva el problema, pero sin grandes pretensiones.

Por ejemplo: quieres hacer un curso online, y lo quieres hacer perfecto, con lo que te tirarás meses o vete a saber el tiempo que tardarás y te costará sacarlo al mercado.

Lo peor de todo es que igual te has equivocado. Has perdido mucho tiempo y dinero en crear algo que tu público realmente no quiere.

El curso tiene que ser un curso funcional pero sin grandes pretensiones de inicio.

Una vez que hemos lanzado nuestro curso online veremos la respuesta del mercado, con el feedback veremos si nos hemos equivocado o tenemos que seguir en esa línea, y mejorar el curso con los comentarios de los primeros alumnos.

Si tienes que fallar, falla rápido y a otra cosa.

Página web

Ahora es el momento de crear tú mismo tu página web o buscar a un desarrollador que te la haga.

¿Te das cuenta como si hubieses empezado por la página habrías cometido muchos errores por qué no has realizado el estudio previo?

La página web es el alma de tu negocio online y todo va a ir en torno a tu propuesta de valor principal y tu marca personal.

Si te van a desarrollar la web tienes que tener claro todos estos puntos. El desarrollador o diseñador no creará un página web que transmita lo que tú quieres si no lo sabes ni tú.

Tengo estas dos opciones para crear tu página web, tú eliges la que más te convenga.

Blogging 365 - Mi método paso a paso para crear tu página web/blog y monetizarlo en 3 meses

Diseño web profesional para emprendedores

Inbound marketing

Una vez que tenemos nuestra página web y hemos terminado de crear nuestro producto, servicio, infoproducto mínimo viable, es hora de atraer a nuestro público.

Al público hay dos maneras de atraerlo:

- De manera orgánica (SEO, redes sociales…)
- Por Publicidad.

Dependerá de muchos factores donde debemos poner más esfuerzo de inversión (tiempo o dinero); como nicho de mercado, competencia, querer vender desde el minuto uno...

En el caso de la atracción de manera orgánica tendremos que crear contenidos dirigidos para que nuestro futuro cliente llegue a nuestra web, entre en nuestro embudo de ventas y acabe comprando.

Tienes que elegir un canal principal para la creación de los contenidos:

- Vídeos.
- Podcast.
- Artículos.
- ..

Y luego una vez creados tienes que difundirlos en redes sociales.

En mi caso como canal principal elegí el podcasting porque tiene muchas ventajas en comparación a otros canales de marketing, no está tan saturado.

En mi curso online Cómo crear un podcast de éxito tienes todos los pasos para crear tu podcast sin conocimientos previos y de una manera muy sencilla.

En el curso te explico toda la estrategia para conseguir un gran volumen de audiencia, y monetizar tu podcast con clientes, afiliación y patrocinio.

Elijas el canal que elijas tienes que hacerlo bien y demostrar tus conocimientos como experto. Aunque ahora no seas muy experto lo acabarás siendo, tienes que formarte continuamente.

6.- ¿Y ahora qué?

Ahora que ya tienes la guía del emprendedor y sabes el camino, puedes seguir sólo, asumiendo demasiados riesgos para que tu proyecto funcione, o te vienes conmigo a la escuela de Emprendedores Digitales y sigues aprendiendo todo lo necesario para llevar tu negocio online al éxito con la ayuda de un mentor (yo mismo).

Escuela Emprendedores Digitales

En la escuela Emprendedores Digitales tendrás acceso a +150 videotutoriales guiados paso a paso en diferentes modulos.

Te formarás en las estrategias de marketing digital que están funcionando hoy día y que llevarán tu negocio al éxito. Tendrás acceso y actualizaciones de por vida en la escuela.

Veremos: las bases de los negocios online, primeros pasos, creación de tu página web o blog, posicionamiento en internet (SEO), captación masiva de audiencia, estrategias de email marketing, redes sociales, embudos de venta, publicidad…

Tendrás tu negocio montado y automatizado en pocos meses. Convertirás tu pasión en altos ingresos y un estilo de vida libre.

Me tendrás como mentor, ahorrándote miles de euros que tienen que invertir mis clientes para trabajar conmigo en sesiones privadas de mentoring 1 a 1 para emprendedores digitales.

En la escuela Emprendedores Digitales no te voy a llenar de contenido irrelevante. Sólo el necesario para construir tu proyecto online paso a paso de una manera sólida, y que sepas de mi mano esos secretos y claves que hacen que los negocios online funcionen o no.

Claro que veremos estrategias y herramientas de marketing digital, pero ahora sabrás las que sí tienes que utilizar y cómo. Además todo ello con mi supervisión en las mentorías, para aclarar todas las dudas que puedas tener y ayudarte también en los bloqueos mentales, que se le presentan a cualquier emprendedor.

Como siempre digo a mis clientes, para que un negocio online funcione todas las piezas deben de encajar a la perfección.

Es como una máquina, un mecanismo. Si una pieza no encaja bien o no existe, el negocio se resiente. Esto puede inclinar la balanza del éxito al fracaso.

Ya puedes olvidarte de cursos sueltos que tocan diferentes piezas pero no acaban de encajar entre ellas.

Ahora en la escuela Emprendedores Digitales tendrás todas las piezas y yo seré el pegamento para que todo encaje a la perfección.

Te espero dentro de la escuela. Me encantará ayudarte y ver tu negocio online crecer.

En el siguiente enlace tienes toda la información de la escuela Emprendedores Digitales.

Escuela Emprendedores digitales

Te deseo mucho éxito en la vida y en los negocios. Espero algún día poderte saludar en directo. ¡¡Un fuerte abrazo!!

istrendynow.com

LA TIENDA DE SOFTWARE PARA EMPRENDEDORES

-Creación y edición de gráficos, audio, video
-Herramientas diseño Web, Plantillas wordpress, plugins
-Herramientas para IA
-Software para emprendedores
-Herramientas para email marketing, tráfico web
-Herramientas para ecommerce
-Herramientas para Cryptomonedas y mucho, mucho más

VER MAS >