

SUSETTE SOUSA

10 IDEAS

**DE NEOBICIOS QUE
PUEDES EMPEZAR HOY**



Tabla de Contenido

10 ideas de negocio que puedes empezar HOY	02
Número 1	03
Marketing de afiliación	
Número 2	03
Suscripciones	
Número 3	04
App	
Número 4	04
Crear un podcasts	
Número 5	05
Vender cursos online en otras plataforma	
Número 6	06
Dar clases online de idiomas o alguna materia	
Número 7	06
Usar una franquicia online	
Número 8	07
Asesor de marketing digital	
Número 9	07
Venta de productos artesanales en línea	
Número 10	08
Alimentos personalizados	
Acerca de Susette	10

10 ideas de negocio que puedes empezar HOY

La pandemia trajo el surgimiento de una nueva tendencia y son los negocios online.

Ahora hay 2 maneras de hacer dinero online. Ideas de negocios hay miles, y realmente TODOS tenemos la idea del millón de dólares, pero sin un plan, esa idea es solo un pequeño sueño...

Estos negocios online que son automáticos los que todos queremos tener, pero para llegar a esto tienes que formar un modelo de negocio a través del marketing digital.

¿Qué vas a necesitar? Tu computadora, internet y creatividad. Aquí te voy a dejar 10 ideas que puedes utilizar para empezar tu negocio o emprendimiento online. Desde tu casa, sin depender de oficinas ni altos montos de financiamiento para iniciar.

Número 1

Marketing de afiliación

El marketing de afiliación consiste básicamente en crear un blog, o una web donde recomiendan ciertos productos mediante enlaces de afiliado. Cuando alguien hace clic en estos enlaces, es redirigido hasta la web donde se vende el producto, y si lo compra el vendedor te da una comisión.

Algunos vendedores, como Amazon, tienen sus propios programas de afiliación, mientras que otros se encuentran en plataformas investigando más sobre esto si te interesa.

Por ejemplo, puedes hacer un blog de fotografía y así mismo hacer reviews de: 10 cámaras fotográficas para empezar como fotógrafo.

Número 2

Suscripciones

Este está super de moda, porque es super conveniente crear mini boxes de productos para que te lleguen a tu casa. Entonces puedes conseguir alianzas con otras marcas para que estén dentro de tus boxes y ellos promociones así sus productos. Como lo hace Sephora, o GPD.

Crea un producto donde las personas se suscriban a tu plan o membresía para obtener acceso a eso, mensualmente. Por ejemplo puedes crear un kit de jabones y cuidado personal que tu entregas todos los meses y la persona se puede suscribir mensualmente para recibirlo a un menor precio que si lo compra por unidad. Esto es un ejemplo puedes hacerlo con una newsletter o hasta consultorias.

Número 3

App

puedes crear un app que resuelva una necesidad y que si la lanzas al mercado, podrías generar ingresos fijos de esta app a través de los pagos mensuales. Si no tienes el dinero pero tienes la idea busca al inversionista.

Por ejemplo, puedes crear una app de Delivery. Sí hay muchos, pero hay empresas que necesitan transporte constante, sobre todo las que están cerradas sus oficinas y necesitan un proveedor interno que haga todas las diligencias.

En este caso tu negocio sería B2B, o Business to Business, no sería un delivery de comida para un cliente final, sino, una ayuda para las empresas.

Número 4

Crear un podcasts

¿Hay un tema que te encanta? Puedes hacer un podcast. Para monetizarlo, no es tan difícil, necesitarías conseguir patrocinadores que quieran tener espacio dentro de tu podcast, y esta idea es genial para aquellos que se nos facilita hablar en público.

No es tan difícil como crees puedes utilizar Spotify para publicarlo y para ganar dinero con un podcast existen varias opciones:

Patrocinios: si tienes una comunidad de seguidores y tratas temas donde pueda haber empresas interesadas en anunciarse, puedes ponerte en contacto con ellas para ofrecerles la oportunidad de patrocinarte.

Crear contenidos de pago: puedes hacer que algunos de tus podcasts solo puedan escucharse previo pago de una pequeña cantidad.

Recomendando productos: si recomiendas servicios o programas en tus podcasts, puedes incluir sus enlaces de afiliado en la descripción para ganar un dinero extra.

Número 5

Vender cursos online en otras plataformas

Si quieres vender un curso online pero no estás dispuesto a trabajar durante meses para construir una audiencia en tu blog, tienes una alternativa más rápida.

Existen plataformas como Udemy o Hotmart donde puedes convertirte en instructor subiendo tu propio video curso de pago. Estas plataformas suelen recibir miles de visitas al día de personas interesadas en aprender sobre un tema en concreto, y si tu curso cubre una demanda y satisface las expectativas de los usuarios, puedes ganar bastante dinero.

¿Sabes que está de moda? El marketing digital. Haz un curso sobre manejo de redes sociales.

Número 6

Dar clases online de idiomas o alguna materia

Si eres maestro o sabes un idioma como el español o Inglés puedes dar clases de idioma o de matemáticas.

Y lo mejor es que no tienes que ir a la casa de las personas si no que puedes hacer zoom o Google meets. Y existen plataformas que te ayudan a medir el nivel del estudiante, tienes las tareas que puedes utilizar para medir los resultados de tus clases online con tu estudiante.

Esto es una necesidad para los padres, entonces ya tienes un nicho. Dirige tu comunicación allí.

Número 7

Usar una franquicia online

Las franquicias online son uno de los negocios que más auge están experimentando en los últimos años debido a que permiten empezar a generar ingresos más rápido que otros tipos de negocios online.

El modelo es muy parecido al de las franquicias físicas: pagas un fee inicial para poder usar el nombre de la franquicia, y luego esta se queda un porcentaje de tu facturación (habitualmente entre el 20% y 40%).

Un ejemplo son las agencias inmobiliarias para dar servicio a los clientes en el sector de bienes y raíces, pero también puedes hacerlo con cualquier tienda online o si la franquicia no tiene una sección online tu puedes ofrecerlo de esta manera y estarías solucionando un problema.

Número 8

Asesor de marketing digital

Puedes inventarte un negocio donde ofreces a los emprendedores que no saben digitalizar su negocio como un paquete digitalizador donde le llevas su negocio físico a tienda online y negocias un porcentaje de la facturación o solo lo de digitalizar y lo entregas.

¿Fácil no? Pero, tienes que contemplar que digitalizar un negocio es más que redes sociales, hablamos aquí de e-commerce, email marketing, CRM y marketing automation. Debes tomar en cuenta la contabilidad, estrategia de mercadeo, planilla, etc.

Número 9

Venta de productos artesanales en línea

¿Tienes un don para hacer manualidades? Intenta vender tus productos.

La gente generalmente está más dispuesta a pagar si encuentran productos únicos. Por lo tanto, puedes establecer un precio más alto para tus productos que el mercado promedio.

Para optimizar los costos y las ganancias, inicia con tu tienda en casa y compra materiales a granel. Además, asegúrate de tener en mente al público objetivo correcto al diseñar tu producto.

Otra opción es, si conoces a personas que vendan estos productos artesanales que puedan hacerlo o tu pedirselo y tu revenderlos y buscar una forma auténtica de ofrecerlos por medio de la decoración bohemia que está muy de moda.

Número 10 alimentos personalizados

Muchas personas tienen alergias a productos como la lactosa y el gluten. Puedes crear menús y alimentos personalizados para este tipo de problemas, a un precio accesible con maneras creativas y sabrosas de ofrecerles la comida. Puedes abrir una membresía con un plan de suscripción de comida donde les entregas de lunes a viernes sus almuerzos y cenas ya que vivimos en un mundo muy ajetreado que no nos da tiempo de cocinar de lunes a viernes.

Incluso puedes hacerlo también para las personas fitness, que cocinar y planificar estas comidas de la semana conlleva mucho tiempo, y la gente está ocupada.

10 IDEAS DE NEGOCIOS QUE PUEDES EMPEZAR HOY

Si ya quieres crear tus propios ingresos e ir al siguiente nivel, no te puedes perder mi ebook **“10 mandamientos de los emprendedores”**. Aquí hablo de mi experiencia como emprendedora por más de 10 años.

Los errores que cometí para que tú no los cometas y además, pasos, ejemplos y guías. Son las reglas de oro de todo emprendedor.

ACERCA DE SUSETTE

Inversionista, madre y empresaria. he asesorado a miles de personas y empresas en Panamá y Latinoamérica.

Con más de 10 años como emprendedora, creando mis ingresos, invirtiendo y creciendo mi patrimonio me han hecho hoy una mentora, que quiere impartir sus conocimientos.

Estos 10 años me han demostrado que más del 70% de los ciudadanos no tienen educación financiera, tantas historias he escuchado de que las malas finanzas está afectando no solo la salud mental, sino la actitud ante la vida y el trabajo.



Para todos los 'nay sayers' que dicen que no se puede crear ingresos o que no se puede empezar con \$0. Aquí les dejo 10 ideas para que puedan empezar ya! Sin ninguna excusa.

¡El momento es ahora!

Susette Sousa