



EMPRENDE POR POCO DINERO Y DESDE CASA

Claves para crear o hacer crecer
tu negocio casi sin inversión

EASY

ASESORES Y CONSULTORES

Índice

- 1.- Qué supone emprender un negocio
- 2.- Características del buen emprendedor
- 3.- Empezar desde cero. El papel del asesor
- 4.- Emprendimiento para hacer crecer tu negocio
- 5.- 10 + 2 ideas para emprender
- 6.- Sobre Easy Asesores



1- QUÉ SUPONE EMPRENDER UN NEGOCIO

En estos tiempos inciertos que nos ha tocado vivir, puede que la vida te haya dado un vuelco o que te hayas planteado dárselo tú, **emprendiendo un negocio por tu cuenta**. O quizás ya tienes un pequeño negocio y has decidido reorganizarlo, darle el empujón definitivo.

En cualquiera de los dos casos, lo primero que quiero decirte es que eres un **valiente** y estás a punto de afrontar una aventura única en la que como mínimo, vas a crecer como persona y profesional



además de aprender muchísimo. Emprender un negocio **no es un trabajo**, es una forma de entender el concepto de desarrollo profesional y personal.

El emprendimiento es el proceso a través del cual una persona o un equipo identifica una oportunidad de negocio y adquiere las herramientas necesarias para explotarla.

La palabra emprendedor está asociada a cualidades de liderazgo, gestión, capacidad de asumir riesgos,

identificar oportunidades y gestión tanto de trabajo como de talento.

Emprender significa asumir riesgos, pero también aprovechar oportunidades y sobre todo creer en una idea de negocio, fijarse unos objetivos e ir a por ellos llevando esta vez sí, tú las riendas de tu futuro profesional.

Para lanzarse a tan magna aventura, **el emprendedor no puede estar solo**, ha de tener claros unos cuantos conceptos e **ir de la mano de un asesor de confianza** que le ayude en la toma de decisiones relacionadas con la parte financiera del negocio. Sólo así tendrá posibilidades de que su negocio llegue a buen puerto.

Uno de los errores más comunes en el emprendedor es la creencia de que puede hacerlo él todo solo, en la mayoría de los casos para ahorrarse el dinero que tanto suele escasear en las fases tempranas de un negocio. ¡¡¡Error!!! **Lo primero que has de hacer si quieres emprender es buscar un asesor especializado al que contarle tu proyecto y que te ayude a convertir esa idea en un plan de negocio coherente y con posibilidades.**

2- CARACTERÍSTICAS DEL BUEN EMPRENDEDOR

Estas son algunas de las principales características del buen emprendedor:

- **VISIÓN**

Si vas a emprender un negocio, lo primero que has de detectar es una necesidad que tú seas capaz de cubrir. Has de saber anticiparte al mercado y proponer una solución a una carencia que tenga este.



- **DETERMINACIÓN**

Para que el producto o servicio que ofrezcas se desarrolle correctamente, es determinante que aporte innovación. Por tanto, un emprendedor ha de ser un buscador de mejoras y nuevas oportunidades.

- **ENTUSIASMO**

Si no te apasiona lo que haces, piénsatelo. Son demasiados los inconvenientes que puedes encontrar en tu camino para sacar adelante tus metas.

El éxito de tu proyecto depende en gran medida de que creas en él.

• **AMBICIÓN**

Ambición por convertir esa idea en algo más grande. Trazar un plan a partir de objetivos y trabajar para conseguirlo.



• **LIDERAZGO**

Has de saber comunicar tus ideas de manera apropiada, convincente y entusiasta para convencer tanto a inversores como a colaboradores de que vale la pena unirse a ti en el proyecto. Motivar, ayudar, hacer equipo.

• **SOLUCIONADOR DE PROBLEMAS**

Imprescindible para un emprendedor es la capacidad de resolver problemas de forma rápida y eficaz. No se trata de saber de todo, pero sí de saber quién sabe más que tú y gestionar que lo resuelva.



- **CREATIVO**

Para encontrar diferentes formas de solucionar problemas, encontrar alternativas para innovar e inspirar a los demás.



- **AUTOCONFIANZA**

Si estás seguro de lo que haces y lo comunicas bien, los demás confiarán en tus decisiones. Todos podemos dudar de lo que hacemos, pero no continuamente ni en la esencia del negocio.

- **CAPACIDAD DE APRENDIZAJE**

Tienes que aprender tanto de las cosas buenas como las malas que te van a suceder. Si finalmente el negocio no funciona, habrás aprendido muchísimas cosas que podrás implementar en tu siguiente emprendimiento.

- **OPTIMISMO**

Ser positivo siempre ayuda a cumplir los objetivos. Afrontar las adversidades con una actitud proactiva y optimista ayudará al emprendedor a convertir las amenazas en oportunidades.

3- EMPRENDER DESDE CERO. EL PAPEL DEL CONSULTOR

Si quieres emprender, pero no tienes las ideas claras, desde Easy Consultores te vamos a dar una serie de consejos para ayudar a quitarte los miedos y las dudas.

Tengo una idea de negocio, ¿y ahora qué?

Lo primero es contársela a alguien que sepa de “números”. Este especialista podrá:



- Analizar qué está pasando en el sector al que quieres dirigirte.
- Revisar las herramientas y estrategias que se están utilizando.
- Identificar la metodología financiera que más te conviene.
- Asesorarte sobre cómo tomar decisiones con toda esta información para optimizar tu rendimiento.

En esta charla con un especialista tú podrás:

- Plantear de forma personalizada tus objetivos, inquietudes e ideas.
- Explicarle el caso concreto que tienes en mente y cómo tienes pensado ejecutarlo.

De este modo conseguirás:

- Tener un escenario lo más real posible.
- Convertir tus objetivos en competitivos y eficientes.
- Una guía financiera que te marque el camino hacia la consecución de esos objetivos.
- Una valiosa supervisión y ayuda técnica.

Como ya hemos dicho anteriormente, el primer paso para emprender un negocio es tener una idea, el segundo, contar con un **asesor especializado** que te ayude con los números para llevarla adelante.



4- EMPRENDIMIENTO PARA HACER CRECER TU NEGOCIO

Si ya tienes un negocio en marcha y estás pensando en dar un salto con él para crecer o diversificarlo, de nuevo el primer paso es hablar con un consultor.



¿Cómo podría ayudarte?

- Analizando la información
- Realizando un diagnóstico adecuado de tu negocio desde su experiencia.
- Proponiéndote opciones de mejora y crecimiento que te ayuden a alcanzar tus objetivos de una forma realista y correcta.

Puedes contar con un consultor o no, tú decides.

Tus ganas de salir adelante son un importante primer paso; pero no son suficientes. Todo emprendedor debe saber que para hacer crecer su negocio y llegar a más clientes, el sacrificio y el trabajo duro no son suficientes. Si no quieres mis conocimientos, los tendrás que adquirir por tu cuenta; pero aun así te voy a ayudar con unos recursos básicos:

- **Escucha a tus clientes (aunque sólo tengas uno).** Ellos son los mejores indicadores para saber si la empresa va por el camino correcto, o si hace falta algo, o si el producto no es tan bueno como pensabas. Por eso, uno tiene que trabajar muy cerca con sus clientes. Así, puedes pedirles sus recomendaciones y saber cómo mejorar lo que estás ofreciendo, para atraer otros clientes.

- **Diferénciate.** No es verdad que sea complejo que un negocio pequeño o emprendimiento pueda competir con las marcas establecidas en el mercado. Puedes diferenciarte y hacerte conocido por diversos aspectos: la calidad del servicio o del producto, la preocupación que tienes por ayudar a tu cliente por resolver los problemas que se le presenten y por satisfacer sus necesidades.



- **Aprovecha los canales digitales.** Si algo nos ha demostrado la pandemia es que hay un gran potencial en los negocios y el trabajo a distancia. Hoy es posible comprar y vender absolutamente todo sin salir de casa. Aprovecha las redes sociales.

- **Capacítate.** Un emprendedor nunca deja de aprender. No solo es importante conocer tu negocio y su gestión, sino también contar con conocimientos tecnológicos y de marketing. Las redes sociales están llenas de talleres, webinars, charlas o cursos que te permitirán mejorar tu negocio.
- **Rodéate de talento.** Nadie puede llevar a cabo un negocio completamente solo. Todo emprendimiento necesita de un equipo talentoso y comprometido.



5- 10 + 2 IDEAS PARA EMPRENDER

Por último, una pequeña ayuda en forma de ideas por si tienes claro que lo tuyo es montar un negocio, pero no tienes demasiado claro a qué quieres dedicarte.

En este caso te recomendamos que pienses en las habilidades que tienes, en aquello que mejor sabes hacer y más te hace disfrutar. Puestos a emprender y asumir el duro trabajo que ello implica, hazlo con algo que te apasione. Busca ganar dinero con esa habilidad o hobby y consulta con un consultor tus opciones.

A continuación, te dejamos 10+2 ideas para comenzar a emprender sin salir de casa:

1. Consultor

Si tienes un negocio exitoso o trabajas dentro de uno que has ayudado a crear, puedes convertirlo en tu propio negocio ayudando a otras empresas más pequeñas de tu sector ofreciendo tus consejos.

2. Formador

Si tienes la habilidad de enseñar, úsala. Puedes dar clases de cualquier cosa.

3. Paseador de perros

¿Amas a las mascotas y hacer ejercicio? Pasear perros es una idea de negocio muy sencilla que puedes arrancar después de la escuela o el trabajo con los perros de tus familiares y amigos.

4. Organizador profesional

Si tienes la capacidad de transformar el caos en limpieza, puedes comenzar un negocio que ayude a los demás a deshacerse de las cosas acumuladas en sus casas.



5. Solucionador de tareas pendientes

Muchas personas no tienen tiempo de cumplir con sus tareas diarias (como ir al banco, hacer las compras, llevar la ropa a la tintorería). Hacer negocio ayudando a otras personas de manera profesional puede ser interesante.

6. Personal Shopper

Si te encanta comprar y te gusta la moda, esta idea de negocio es perfecta para ti. Puedes hacer las compras de personas ocupadas e incluso dar consejos de estilo.

7. Estilista de moda o maquillaje

Si tienes algo de experiencia en estas áreas, puedes empezar estilizando a algunos amigos antes de una fiesta para que después recomienden tus servicios. Pronto tu negocio crecerá.

8. Traductor o escritor de textos para redes

Si eres bilingüe o te gusta escribir y te gusta el emprendimiento, ofrece tus servicios en la red como freelancer.



Con la incesante actividad en las redes sociales, los folletos de negocio, publicación en blogs corporativos y anuncios deben tener buena ortografía y gramática. ¿Por qué no aprovechar tu habilidad con las letras ofreciendo tus servicios de copywriter/editor de textos comerciales?

9. Chef personal/organizador de Catering

Si tienes habilidad en la cocina, chef personal en fiestas privadas puede ser una buena fuente de ingresos.

Si eres un buen cocinero y sabes planificar bien, puedes ir creciendo en este negocio, porque los catering deben preparar comidas para grandes eventos.

10. Planeador de bodas y eventos

Si te gustan los detalles y la decoración (y sabes manejar el estrés de los cambios de último minuto), el negocio de las bodas puede darte una gran oportunidad para emprender. Cumpleaños, aniversarios, graduaciones, bautizos, etcétera, son algunos de otros momentos que requieren personas capaces de organizar diferentes aspectos.

11. Property Manager o Gestor de propiedad

Un gestor de propiedad se asegura de liberar a los propietarios de la gestión de sus propiedades, haciendo que en su ausencia todo funcione correctamente en una propiedad: recibe el correo, lava la ropa, mantiene lleno el refrigerador, trabaja con profesionales como jardineros y asistentes de limpieza. Es especialmente útil para las personas que poseen múltiples propiedades y no tienen tiempo de

encargarse de todas ellas.



12. Entrenador profesional

Si te gusta hacer ejercicio, puedes aprovechar tu pasión para ayudar a otros a mejorar su condición física.



Estos ejemplos son sólo un punto de partida para hacerte reflexionar y que encuentres el tuyo propio.

Ya sabes, el primer paso para montar un negocio es tener una idea, el segundo, consultar a un asesor.

6- SOBRE EASY CONSULTORES

En Easy Consultores ayudamos a negocios de cualquier tamaño a crecer mediante asesoramiento y soluciones específicas según las necesidades y objetivos de cada cliente. Acompañamos poniendo a su disposición toda nuestra experiencia y conocimiento para aportar soluciones prácticas a necesidades concretas, enfocándonos en conseguir soluciones que lleven al ÉXITO que esperan obtener y si es posible superar expectativas.



Leopoldo Collado

CEO of Easy Consultores

Fernán González, 18
28009 MADRID

+34 91 576 30 84
+34 609 162 029
collado@easy-consultores.com



Antonio A. Gala

Partner at Easy Consultores

Fernán González, 18
28009 MADRID

+34 920 91 24 12
antonioa.galagomez@gmail.com



ASESORES Y CONSULTORES