

# IDEAS Y ACTIVIDADES QUE ESTÁN FUNCIONANDO

Para garantizar que maximicemos tu probabilidad de éxito y evitar que emprendas en mercados de riesgo voy a presentarte algunos datos muy poderosos que podrán ayudarte.

## Vamos a analizar 3 cosas:

1. **Lo que mejor funciona para generar ingresos con tu web:** Te voy a mostrar un amplio listado de ideas que están funcionando muy bien en otros emprendedores digitales y que tú también podrás ofrecer en tu web para generar ingresos.
2. **Mercados y actividades seguros:** Por último, en este documento te voy a mostrar actividades de negocio que están generando ingresos a otros emprendedores online. Si apuestas por alguno de ellos evitaremos riesgos y aumentaremos las probabilidades de que tu proyecto funcione.

# 1. Lo que mejor funciona para generar ingresos con tu web:

Este es el camino más rápido para generar tus **10.000 primeros euros**.

El día que con tu web generes 10.000 euros habrás roto una gran barrera psicológica y ya habrás pasado al **siguiente nivel** en el que ya sabes que tu negocio funciona y tu segundo paso será ir aumentando tus ventas hasta que sean recurrentes.

## 1.1 Servicios personalizados:

Estos servicios puedes ofrecerlos a tus clientes 1 a 1 haciendo presupuestos en función de lo que necesiten.

Lo harás realizando un presupuesto de forma personalizada a cada uno de ellos.

No son escalables porque a más ventas más trabajo, pero son una solución magnífica para generar ingresos rápidos y recurrentes.

1. **Servicio a medida:** realizando un presupuesto personalizado por cliente ajustado a sus necesidades para ayudarle a solucionar un problema o necesidad.
2. **Consultoría a medida:** realizando un presupuesto personalizado. Puedes analizar el estado de su negocio y cobrarle por realizarle un informe de mejoras, una consultoría por Skype, etc. Le ofreces un paquete de servicios que vayan a ayudarle a solucionar un problema.
3. **Mentoría a medida:** Puedes ofrecer una consultoría recurrente donde acompañarás al cliente durante unos meses a solucionar un problema o necesidad. Esto te generará ingresos recurrentes y podrás hacer un seguimiento mucho más completo a tu cliente para garantizar su éxito.

## 1.2 Servicios paquetizados y productizados:

Estos servicios puedes ofrecerlos a tus clientes 1 a 1 con una solución ya paquetizada en tu web.

Además de estar ya paquetizados **puedes productizarlos o venderlos como si fuesen productos** de una tienda online. De esta forma podrás hacer una página en tu web con todo lo que incluye y podrás poner un botón para que lo puedan **comprar online**.

Esta es una solución ideal y una fórmula que está funcionando de forma magnífica en muchos emprendedores digitales para **evitar impagos, morosos, perder tiempo preparando presupuestos, etc.**

Los servicios a ofrecer pueden ser los mismos que los personalizados pero de manera paquetizada y más automatizada.

4. **Servicio paquetizado y productizado:** Igual que el servicio personalizado pero recibes el ingreso antes de realizar el servicio.
5. **Consultoría paquetizada y productizada:** Igual que la consultoría personalizada pero recibes el ingreso antes de realizar el servicio.
6. **Mentoría paquetizada y productizada:** Igual que la mentoría personalizada pero recibes el ingreso antes de realizar el servicio.

## 1.3 Servicios subcontratados:

Esta es una fórmula que **requiere tener un socio o colaborador de confianza**.

Hasta que no encuentres esta persona no podrás ofrecer este servicio, pero es importante que la tengas presente porque te permitirá generar ingresos recurrentes con poco trabajo por tu parte.

Se trata de contratar un especialista freelance que ofrezca servicios relacionados con tu actividad pero que tú no dominas y no podrías ofrecer.

**Ejemplo:** Un diseñador web especialista en WordPress pero que no es especialista en posicionamiento SEO o en campañas de publicidad en Facebook Ads podría colaborar con otros especialistas y llevarse una comisión pactada con ellos.

De este modo **el especialista realiza el trabajo y tú te llevas una comisión** puntual o recurrente según pactes con tu colaborador.

## 1.4 Comisiones como afiliado:

Con esta fórmula podrás vender en tu web, productos, servicios o cursos ofrecidos por otras personas y tu llevarte una comisión por esa venta.

**La implantación técnica es muy sencilla** y te la explicaré en el curso.

Esta es una solución magnífica para complementar tus ventas de servicios (ingresos activos) con **ingresos pasivos** donde cada vez que se realiza una venta no te va a suponer más trabajo.

La gran ventaja es que puedes ofrecer muchos productos, cursos, etc. en tu web **sin necesidad de tener que crearlos ni producirlos.**

Muchos emprendedores digitales que han potenciado mucho sus ventas como afiliado pueden generarse **un sueldo** solo con estas comisiones.

Pero tú vas a trabajarlo inicialmente para que sea un **complemento** extra a tus servicios.

Durante el curso te voy a explicar **cómo debes hacerlo** para potenciar este tipo de ingresos.

## 1.5 Infoproductos: Cursos Online, ebooks, etc.

Esta será tu niña bonita.

Esta es la mejor solución de todas para generar **ingresos recurrentes y escalables**.

Los infoproductos son la mejor solución para los emprendedores digitales ya que, una vez han sido creados o producidos **generan muy poco trabajo extra** y los costes de producirlos son muy bajos y la rentabilidad muy alta al no tener que pagar a intermediarios.

Podrás vender tus cursos mientras estás de vacaciones o despertarte por la mañana y ver cómo has vendido mientras dormías.

Para un emprendedor online es mucho mejor solución que vender servicios que requieren trabajo o incluso que las tiendas online que requieren de almacén, envíos, devoluciones, etc.

### **Existen gran variedad de infoproductos que podrías vender:**

1. E-book (pdf con información de valor)
2. Masterclass (vídeo especializado)
3. Cursos online en vídeo (sin soporte)
4. Cursos online en vídeo + soporte por email
5. Cursos online en vídeo + soporte por email + documentación
6. Cursos online en vídeo + soporte por email + documentación + tutoría...
7. Suscripciones mensuales o anuales
8. Etc.

## 2. Listado de mercados y actividades seguros:

Este listado te he preparado **90 nichos de mercado seguros** que te garantizan que emprenderás tu negocio en áreas dónde la gente gasta dinero y que **ya están generando ingresos en otros emprendedores** como tú.

Esto no significa que tu proyecto vaya a funcionar. Significa que vas a *“poner tu tienda en una calle por donde pasa la gente y consume”*.

### MERCADO: Creatividad

- 2.1 Fotografía
- 2.2 Decoración
- 2.3 Vídeo
- 2.4 Manualidades
- 2.5 Bricolaje
- 2.6 Jardinería
- 2.7 Escritura
- 2.8 Do it yourself: Joyas, Ropa, etc.

### MERCADO: Aficiones

- 2.9 Atletismo, ciclismo, fútbol...
- 2.10 Tenis, golf, buceo...
- 2.11 Música: Guitarra y otros instrumentos
- 2.12 Viajes
- 2.13 Mascotas
- 2.14 Supervivencia
- 2.15 Caza y pesca
- 2.16 Baile
- 2.17 Senderismo
- 2.18 Setas
- 2.19 Hípica
- 2.20 Drones y juguetes electrónicos
- 2.21 Videojuegos
- 2.22 Ajedrez

## **MERCADO: Desarrollo personal**

- 2.23 Coaching
- 2.24 Espiritualidad
- 2.25 Psicología
- 2.26 Psicología infantil
- 2.27 Musiterapia, papelterapia, risoterapia...
- 2.28 Relaciones de pareja
- 2.29 Liderazgo
- 2.30 Superación de miedos
- 2.31 Autoayuda
- 2.32 Desarrollo profesional
- 2.33 Autoestima y motivación

## **MERCADO: Salud y bienestar**

- 2.34 Fitness, Yoga, meditación...
- 2.35 Salud (dejar de fumar, acné, dolores...)
- 2.36 Anti edad
- 2.37 Pérdida de peso, dietas...
- 2.38 Nutrición
- 2.39 Estrés
- 2.40 Belleza, maquillaje...
- 2.41 Moda (personal shoppers...)
- 2.42 Lactancia, bebés...

## **MERCADO: Servicios a personas**

- 2.43 Reparaciones
- 2.44 Mudanzas
- 2.45 Hogar
- 2.46 Limpieza
- 2.47 3ª edad
- 2.48 Cuidado de niños
- 2.49 Apoyo escolar
- 2.50 Paseo de perros
- 2.51 Idiomas

## **MERCADO: Relaciones personales**

- 2.52 Madres y padres (educación de los hijos)
- 2.53 Encontrar pareja
- 2.54 Recuperar pareja
- 2.55 Bodas (wedding planner...)
- 2.56 Divorcios
- 2.57 Solución de conflictos (parejas, bebés, adolescentes...)
- 2.58 Amistad y sociabilidad

## **MERCADO: Servicios a empresas**

- 2.59 Administración, secretariado...
- 2.60 Finanzas
- 2.61 Publicidad y comunicación
- 2.62 Marketing online y offline
- 2.63 Programación
- 2.64 Informática
- 2.65 Abogados
- 2.66 Gestoría
- 2.67 Asesoría y consultorías
- 2.68 Estudios de mercado
- 2.69 Mantenimientos, reparaciones...

## **MERCADO: Habilidades técnicas**

- 2.70 Hablar en público
- 2.71 Escribir
- 2.72 Lectura rápida
- 2.73 Planificación
- 2.74 Networking
- 2.75 Lanzamientos
- 2.76 Productividad
- 2.77 Software (WordPress, Excel, PoerPoint...)
- 2.78 Dominar una técnica (caligrafía, mecanografía...)
- 2.79 Resolver problemas
- 2.80 Trabajos manuales
- 2.81 Formación

## **MERCADO: Generación de ingresos**

- 2.82 Emprendedores
- 2.83 Gestión del dinero
- 2.84 Ahorro
- 2.85 Inversión
- 2.86 Economías emergentes (circular, compartida...)
- 2.87 Bolsa
- 2.88 Mercado inmobiliario
- 2.89 Jubilación
- 2.90 Ingeniería fiscal