

IDEAS DE NEGOCIOS EN CASA

1. Negocio de comida rápida/casera: Este tipo de negocios son atractivos debido a la facilidad de iniciarlos, el bajo capital requerido, y es un servicio en demanda, principalmente cerca de áreas residenciales y oficinas. La clave de esta idea de negocios familiares radica en elaborar un producto de alta calidad y gran sabor, a un precio adecuado a la porción servida.

2. Venta de alimentos de temporada: Una idea de negocio en casa que es bastante sencillo de iniciar, es vender un alimento o producto de temporada. Por ejemplo, en la época de calor, un producto con mucha demanda son los helados, lo que significaría poner una heladería de temporada. Durante la época de frío, un producto demandado es todo lo caliente (café, caldos, etc.) La clave de este tipo de negocios es el horario. Por ejemplo, hay mayor probabilidad de venta de helados en las tardes después de que los jóvenes salen de clases, y los fines de semana. Caso contrario es el de venta de alimentos calientes, generalmente el café se compra en las mañanas.

3. Renta de cuartos: Si tiene un cuarto o cuartos desocupados en su casa, una de las formas más rápidas de hacer dinero es rentarlos. Generalmente, se rentan a estudiantes de la zona o a mujeres solteras.

4. Talleres o cursos: En caso de que tenga conocimientos o experiencia en cierto tema (por ejemplo, desde educación como inglés, computación, matemáticas, hasta manualidades como costura, corte de cabello, pintura, etc. La clave de este tipo de negocios es crear una relación a largo plazo con los estudiantes

5. Negocios en internet: Los negocios por internet tienen mucho potencial para el futuro. Si usted posee conocimiento de uso de la computadora e inglés, puede empezar un negocio, sea en sus distintas modalidades como blog, página web, venta en mercadolibre, sitio de comercio electrónico, etc.

6. Cuidado de mascotas: Para aquellas personas que gustan del cuidado de animales, esta idea de

negocios desde casa es excelente. El concepto tiene diferentes modalidades, como el cuidado de las mascotas por unas horas, un día completo, unas vacaciones. Lo más importante para este negocio es generar confianza de usted hacia el dueño de la mascota. Esto puede ser por medio de un arreglo adecuado de las instalaciones, tener un diploma de cursos de control o cuidado de animales, y alguna referencia de clientes pasados.

7. Venta por catálogo: Para algunas ciudades pequeñas, la venta por catálogo es un negocio rentable y atractivo para poner en casa. Existe gran variedad de productos a vender: lociones, perfumes, ropa, zapatos, plásticos, etc.

8. Servicios de urgencia: Una idea de negocio innovadora, es ofrecer servicios para atender urgencias respecto a distintos temas. Por ejemplo, el arreglo urgente de laptops o computadoras; el arreglo de una costura de un vestido a usarse en la noche; un servicio de estética las 24 horas; un servicio de veterinario toda la noche. Es importante que el negocio tenga relación con la ubicación del local.

9. Servicios para fiestas: En zonas residenciales, siempre existe la demanda de fiestas de todo tipo: infantiles, cumpleaños, celebraciones, etc. Una idea de negocios de casa, puede ser ofrecer servicios como globos, decoraciones, mobiliario, juegos inflables, para este tipo de fiestas en casa. La clave de esta idea de negocios en casa es ofrecer flexibilidad al cliente, con respecto al horario y conjunto de servicios.

10. Panadería: Es importante que considere qué producto vender, dependiendo de la zona donde habite. Por ejemplo, para una zona de ingresos altos, una buena opción serían pasteles o panadería europea.

11. Ejercicio para mascotas: Una de las ideas de negocios más fáciles de iniciar es un servicio de ejercicio para las mascotas. Este modelo de negocios es muy común en Estados Unidos como una forma de generar un ingreso extra, dado que pueden recogerse a varias mascotas (generalmente perros), y pasearlos como una forma de ejercicio.

12. Telemarketing por teléfono: Existen muchas ofertas de empleo, así como demanda de servicios locales de telemarketing (ventas por teléfono). En el caso de empezar un negocio, requiere tener una línea telefónica, personal capacitado y listo. El siguiente paso será buscar clientes que deseen este servicio para su negocio en su ciudad.

13. Niñeras: Otra idea de negocios de poca inversión es ser niñera. Este es un servicio a domicilio, que cobra por hora, para el cuidado de bebés, niños pequeños o adultos mayores. La experiencia que obtenga de este negocio, puede ayudarlo más adelante para ofrecer un local con servicio de cuidado de niños.

14. Instrucción de baile: Una idea de negocios exitosa es la instrucción de baile. Hay varias formas de manejar este modelo de negocios. La primera es cobrar una cuota por una serie de lecciones de baile. La segunda es cobrar por clase, una forma muy común en los países Latinoamericanos, donde se cobra por 1 clase.

15. Outsourcing: El outsourcing es una idea de negocios innovadores. Básicamente, muchos negocios buscan reducir costos en su empresa, y el outsourcing permite reducir los costos, al contratar un servicio que haga la actividad que necesitamos en el negocio. Hay gran variedad de empresas de outsourcing, pero las más comunes son las empresas de seguridad y limpieza.

16. Ventas de garaje: Se venden las cosas usadas que no queremos, en frente de nuestro hogar (por eso se llaman de garage).

17. Productos de consumo caseros: Muchas empresas pequeñas inician por esta idea: producir su propia marca de productos de consumo (entre las más famosas son dulces caseros, salsas caseras, mermeladas, embutidos) o productos de aseo.

18. Servicio de arreglo de casas: Existe una gran oportunidad de negocios, en el mercado del arreglo de detalles de la casa. Muchas empresas de construcción se enfocan más en remodelaciones, dejando a un lado los pequeños arreglos como pintar un cuarto, instalar un mueble, cambiar una pieza vieja del baño. Esto es una oportunidad para

el pequeño emprendedor, que desea iniciar un negocio en este giro.

19. Servicio de entrega a domicilio: Empresas que buscan generar más ventas, llegan a la conclusión de que un servicio de entrega a domicilio es una estrategia de ventas atractiva. Podría ofrecer este tipo de servicios, como outsourcing, para empresas que necesitan ofrecer servicio a domicilio, desde cartas o expedientes (el caso de bufetes legales) hasta comida (restaurantes), pagar servicios.

20. Renta de equipo: Una idea de negocio de medio tiempo consiste en la renta de equipo para eventos especiales. Por ejemplo, hay varios modelos de negocios que rentan “productos”, por ejemplo los videojuegos o las películas. Otro modelo es la renta de “equipo”, como bocinas, amplificadores, equipo de sonido y luces, para fiestas.

21. Vender productos por Mercadolibre: Un modelo de negocios nuevo son los negocios por internet. La venta de productos por Mercadolibre resulta muy atractiva, especialmente para productos difíciles de mercadear por un local, debido a la especialidad del producto. Por ejemplo, puede hacer su venta de garage “por internet”, ofrecer productos con anuncios gratis; puede vender sus productos caseros por internet.

22. Manualidades: Un negocio muy demandado por las señoras es todo lo relacionado con manualidades (confección, pintura, accesorios, etc) Una recomendación para este giro es ubicarlo en una zona céntrica de la ciudad, dado que el negocio depende principalmente de la cantidad de personas que paseen por él

23. Decoración de interiores: Para aquella persona con experiencia o conocimiento en el diseño de un cuarto, el servicio de decoración de interiores resulta muy rápido de iniciar y de mucha rentabilidad. El negocio depende fundamentalmente de la recomendación boca a boca, entre clientes satisfechos hacia prospectos como amigos, vecinos o conocidos.

CÓMO EMPEZAR UN NEGOCIO EN CASA

Algunos consejos sobre cómo empezar un negocio en casa son:

1. No pida permisos hasta probar el negocio: Es mejor iniciar el negocio sin permisos del ayuntamiento, qué gastar el dinero en ellos sin saber si vamos a crear un negocio exitoso o no. Una vez que veamos que estamos vendiendo y obteniendo ganancias, cheque todos los trámites necesarios.

2. Haga un plan de negocios rápido: No es necesario hacer un plan de 20 hojas para un negocio en casa. Responda a las preguntas básicas del plan de negocios, como qué vender, cómo lo voy a vender, a quién necesito, cuánto me costará, cuánto necesito vender para salir en ceros, a quién lo estoy vendiendo. Al responder estas preguntas, está aclarando los aspectos más importantes, y podrá decidir si vale la pena o no el negocio.

3. La presentación sí es importante: A pesar de que sea un negocio en casa, la presentación del local o del negocio sí importa. Una persona no va a entrar a un negocio con un letrero mal pintado, oscuro, sucio, o solitario. Piense en formas de mejorar el espacio donde entrará y estará el cliente.

4. Indique claramente qué es el negocio: Muchos negocios en casa fallan, por el hecho de no tener una imagen clara. Por ejemplo, qué se entiende si afuera del negocio, pone “Don Pepé Taller”. No se entiende, y ningún cliente que sea un desconocido va a entrar al negocio. Necesita ponerle un nombre genuino, indicar qué es, un slogan y hacerlo con un diseño atractivo. En el mismo caso, un mejor nombre sería “Taller de Carpintería Rústica. Armamos el Mueble que Quiera al Mejor Precio”

5. Haga un focus group rápido: Un focus group es una forma de investigación de mercados. En palabras sencillas, es un grupo de personas que son expuestas a un tema, y solicitamos sus comentarios positivos y negativos para evaluar el tema. En el caso de los negocios en casa, pídale a amigos y

vecinos que evalúen su negocio, y le digan honestamente las cuestiones que ven atractivas y aquellas que no lo son. Esta “segunda opinión” le indicará aspectos a cambiar en su negocio.

6. Cumpla los horarios del negocio: Afuera del negocio es recomendable poner el horario y teléfono de contacto. Para ser un negocio serio, debe de cumplir con este horario, y enfocarlo de acuerdo a sus clientes. Por ejemplo, en los negocios de comida, es recomendable abrir también los domingos. Al no abrir estos días, pierde clientes potenciales.

7. No deje el negocio solo: Como una regla de negocios, un negocio solo se queda solo. Ningún cliente va a entrar a un tienda que a) tenga la puerta cerrada y b) no haya nadie que atender. Puede hacer otras actividades en el negocio en casa, pero es necesario que siempre haya alguien listo para atender.

8. Necesita promoción: No por ser un negocio en casa, significa que no es necesario la publicidad y promoción. ¡Por supuesto que es necesario! Necesita determinar un monto mensual a invertir en diferentes formas de publicidad, como una página web, directorios en internet, volantes, folletos, tarjetas de presentación, posters, pancartas, etc