

IDEA DE NEGOCIO

Presentar 10 ideas de negocio

1. Restaurante

Los restaurantes tienen una gran demanda y es por eso que encabezan nuestra lista. Enfócate en un público específico y ofrécele la mejor experiencia tanto de paladar como de atención.

Crea un restaurante diferente, tanto en el servicio como en los platos que vas a servir. Piensa hasta en los mínimos detalles para que tu público de comensales crezca naturalmente.

Las inversiones para este tipo de emprendimiento pueden ser altas. Sin embargo, las posibilidades de éxito también lo son.

2. Cafetería

Poner una **cafetería** también es una excelente elección, pues suele requerir una menor inversión que un restaurante y también tiene una gran demanda. ¡Elige el público al que quieres dirigirte, ofrécele platillos sabrosos y entrégale un servicio impecable!

3. Food truck

Un negocio bastante rentable desde hace algunos años son los *food trucks* o camiones gastronómicos, pero debes tener en cuenta que requieren una inversión inicial alta.

La ventaja es que no necesitas pagar el arriendo del espacio físico, lo que a la larga te permite recuperar tu inversión más rápidamente.

Otro de los beneficios es que con él puedes llevar tus platillos a diversos lugares y así ampliar tu gama de clientes.

4. Tienda de abarrotes

Las tiendas de abarrotes son una excelente opción para los emprendedores mexicanos. La inversión inicial no suele ser tan alta y puedes ir ampliando el negocio con el tiempo.

La demanda de estos negocios es bastante grande y mientras más variedad ofrezcas, mejores resultados obtendrás.

Para iniciarlo no necesitas una gran estructura; un mostrador, anaqueles, refrigerador y báscula son suficientes para empezar un emprendimiento pequeño.

5. Papelería

Una muy buena opción de negocio es una papelería, sobre todo si la abres cerca de una universidad. En este tipo de emprendimiento es necesario que cuentes con una fotocopiadora, ya que gran parte de los ingresos provendrán de las copias.

6. Tienda en línea

Una tienda en línea es un negocio que puede ser muy rentable. No requiere de una gran inversión, ya que puedes prescindir del espacio físico para el almacenaje y venta de tus productos. Además, es posible alcanzar una gran cantidad de personas y funciona todos los días de la semana, durante las 24 horas.

En ellas puedes vender todo tipo de productos, pero lo ideal es que te especialices en un rubro específico. Existen diversos modelos de tiendas *online*. Antes de escoger, estudia las opciones para que descubras cuál es la que te conviene más.

Encuentra la plataforma adecuada y dedícate a la divulgación. Las redes sociales son excelentes para esto. En este tipo de negocios el *marketing* es fundamental, así que invierte en él.

7. Negocios de mascotas

Las mascotas son un miembro más de la familia para muchas personas. Es por esto que además del tiempo que se les dedica, cuentan con un presupuesto reservado para ellas.

Debido a esto, las tiendas de productos para mascotas son una excelente elección para los emprendedores de la actualidad.

En ella puedes vender diversos productos como alimentos, juguetes, accesorios, ropa, artículos de higiene, etc. Si le agregas algunos servicios como baño y corte de pelo, tus ingresos pueden ser mucho mayores, además de ser una excelente forma de fidelizar a los clientes.

Considera que este negocio puede empezar siendo pequeño e ir creciendo a medida que los ingresos te lo permitan. Así que si cuentas con un presupuesto limitado, ésta es una buena opción.

8. Servicio de *shopper*

Una nueva categoría ha surgido: el *shopper*. Últimamente este tipo de servicio está muy solicitado, por lo que es el momento ideal para poner este negocio en práctica.

Un negocio de *shoppers* requiere personas que estén dispuestas a realizar compras de diversos tipos. Pueden ser hechas en supermercados, tiendas por departamentos o cualquier establecimiento comercial que el solicitante indique.

El éxito de este tipo de negocio está en la satisfacción total del cliente, ya que sólo de esta forma podrás conquistarlo para que repita contigo y para que te recomiende con nuevos clientes.

9. Asistencia virtual

Hoy, cuando se trata de [emprender un negocio](#), conviene evaluar las opciones que nos ofrecen Internet y el mundo digital.

En este entorno abundan opciones de emprendimiento flexibles, que no demandan grandes inversiones iniciales.

Un buen ejemplo es la asistencia virtual. Se trata de prestar servicios relacionados con la secretaría y la organización. Estos pueden resultar útiles para profesionales, ejecutivos y otras personas que llevan una agenda muy ocupada.

Un asistente virtual se encarga de coordinar los días y los pendientes de quienes los contratan; todo desde Internet y plataformas digitales. Algunas de las labores que pueden hacer son:

- Responder correos electrónicos.
- Reservar vuelos.
- Reservar hoteles y alojamientos.
- Añadir y eliminar actividades de la agenda.
- Coordinar reuniones y llamadas virtuales.

Como ves, este tipo de procesos no tienen una gran complejidad y podrás desarrollarlos sin problema si tienes habilidades para el manejo de recursos y plataformas informáticas y digitales.

10. Ventas por catálogo

Es otro de los mejores negocios para emprender si no tienes un gran capital y no quieres asumir complejas tareas de gestión y [administración](#).

Una de las grandes ventajas de las ventas por catálogo de productos como maquillajes, cremas, perfumes y prendas de vestir, es que no necesitarás hacer una inversión inicial en inventario.

Simplemente, ofrecerás los productos de una determinada marca y, una vez generes compras y pedidos, la empresa se encargará de ponerlos en tus manos para la entrega final.

Por otro lado, aprovecharás todo el trabajo de [publicidad y mercadotecnia](#) de la marca detrás de los productos comercializados, lo cual te dará credibilidad y mayores oportunidades de venta.

Muchas empresas que realizan ventas por catálogo tienen décadas en el mercado y un gran reconocimiento.

seleccionar una de ellas

Negocios de mascotas