

IDEAS de NEGOCIO 2022

Tendencias, ideas y oportunidades

e.ditor

Índice

¿Pensar ahora en abrir un negocio?	2
¿Cuáles son las oportunidades?	3
1- Tecnología: Tendencias y realidades.....	4
Tecnología: Otras tendencias.....	8
Digitalización	14
2- Tendencias Lifestyle.....	15
Aire Libre – Libertad	15
Bienestar personal	16
Socialización	18
Salud y vida saludable	18
3- Otras tendencias.....	20
Autonomía energética.....	20
Reactivación del turismo.....	20
Restauración y delivery	21
Teletrabajo	22
Otras tendencias con futuro	23
4- Ideas de negocio.....	25
Líneas de negocio que suelen funcionar con las crisis.....	26
Ideas de negocio con POCA INVERSIÓN.....	27
Ideas de negocio: COMERCIOS (físicos o online)	35
Ideas de negocio: ALQUILER.....	40
Ideas de negocio: COMIDA Y RESTAURACIÓN	42
Ideas de negocio: SERVICIOS.....	43
Últimas recomendaciones.....	46

¿Pensar ahora en abrir un negocio?

“¿Ahora piensas en abrir un negocio? Mejor espera a que la situación se aclare” “Mejorar esperar y ver qué pasa” Muchos lo dicen o lo piensan ... Pero esa es la mejor forma de llegar tarde...

Por qué ahora es el momento de pensar en abrir un nuevo negocio:

1- Se generan grandes oportunidades que debes aprovechar

Serán para los que lleguen primero y acierten en la elección y el diseño de su modelo de negocio.

2- Poner en marcha un nuevo negocio es más lento de lo que crees

Desde que se comienza a pensar la idea hasta que llegan los primeros ingresos, lo normal es que pasen entre seis meses y un año¹ o más, por tanto: sí, ahora es el mejor momento para pensar en abrir un nuevo negocio.

3- El tiempo es importante

Pensar las cosas y planificarlas con tiempo es fundamental para que, luego, el proceso de preparación no sea tan largo y costoso.

4- Pensar y preparar aún no es actuar: Piensa y prepara ahora, actúa cuando sea el mejor momento... con todo preparado.

Porque, pensar las cosas y planificarlas con tiempo es fundamental para que, luego, el proceso de apertura no sea tan largo y costoso.

Ahora es el momento de pensar y planear para llegar a tiempo a las nuevas oportunidades.

¹ Lógicamente dependiendo del propio emprendedor, de sus recursos y del tipo de negocio.

¿Cuáles son las oportunidades?

No podemos saber con todo detalle cuáles serán los negocios exitosos, pero tenemos muchas cosas claras.

No se puede predecir el futuro, pero ya se vislumbran oportunidades claras:

Aunque no podemos saber con certeza los detalles de todos los negocios de éxito para los meses venideros, tenemos claras las tendencias y necesidades del nuevo mercado que, en opinión de la mayoría de expertos, marcarán el futuro.

Objetivo de esta lista: Ayudar a decidir

Al hacer esta lista, nuestra intención es detallar las tendencias más claras y las oportunidades de negocio que, previsiblemente, emergerán en 2022 y que pueden ser buenas opciones, tanto para los que decidan abrir un nuevo negocio como para los que piensan en reenfocar su actividad.

Permanecer atentos y abiertos a los cambios:

En cualquier caso, deberemos permanecer con los ojos bien abiertos para estar atentos a todos los cambios que se vayan produciendo y ser lo bastante flexibles para adaptarnos fácilmente.

Te deseamos muchos éxitos

e.ditor

Contáctanos si deseas asesoramiento
profesional, experto y confidencial
asesoria@editorconsulting.com

1- Tecnología: Tendencias y realidades

Sin lugar a dudas una nueva revolución está ya aquí y viene de la mano de la tecnología junto a todas las oportunidades que ello conlleva

4 grandes tendencias Tech:

... las tecnologías que más pueden cambiar nuestras vidas y ofrecen grandes y nuevas oportunidades de negocio son:

1 Blockchain

Blockchain es una tecnología desarrollada inicialmente para el registro y validación de las operaciones en criptomonedas. Es una revolución porque ofrece una manera de hacer transacciones de forma segura, inmutable, transparente, auditable y sin intervención ni control de ninguna autoridad central, una enorme revolución.

¿Qué es Blockchain?

Blockchain, o cadena de bloques, es una especie de libro de contabilidad digital que registra y almacena datos de cualquier tipo: transacciones de criptomonedas, propiedades de NFT, contratos inteligentes DeFi ... y tiene una aplicabilidad casi infinita.

¿Para qué sirve y puede servir Blockchain?

En la actualidad los ámbitos de aplicación más evidentes son:

Criptomonedas: El uso habitual de blockchain hoy es registrando y almacenando datos de transacciones de criptomonedas.

Bancario: Hacer transacciones en moneda fiduciaria, como dólares y euros... y derivadas.

Transferencias de activos: Blockchain se utiliza para registrar y transferir la propiedad de diferentes activos digitales como NFT. Sin embargo, también podría usarse para procesar la propiedad de activos de la vida real, como la escritura inmuebles y vehículos, por ejemplo. Blockchain permite verificar la identidad y la propiedad de una persona para transferir la escritura de propiedad sin presentar documentación física alguna, dicha transferencia quedaría registrada y actualizada inmediatamente en blockchain, sin posibilidad de fraude o demora.

Contratos inteligentes: Otra innovación de blockchain son los contratos autoejecutables. Estos contratos digitales se certifican automáticamente una vez que se cumplen las condiciones.

Monitorización de la cadena de suministro: Las cadenas de suministro implican cantidades masivas de información, almacenar esta información en blockchain facilitaría el rastreo y la monitorización inmediata, algo vital en estos momentos.

Oportunidades:

Aún no conocemos por completo el potencial de blockchain y de ahí nacen las grandes oportunidades, sus aplicaciones son casi infinitas. Imagina...

2 IoT: Internet de las Cosas²

La definición de IoT puede ser la interconexión de dispositivos y objetos mediante una red, dónde todos ellos pueden interaccionar. Esto sería aplicable a cualquier tipo de objetos o dispositivos, incluso objetos cotidianos como el horno, la climatización, la bicicleta, la ropa o las zapatillas. Cualquier cosa que uno pueda imaginar puede ser conectada e interaccionar sin necesidad de la intervención humana, esto se conoce como una interacción M2M (machine to machine) o dispositivos M2M.

IoT está ya aquí y es una realidad, su ámbito de aplicación es inmenso y sólo estamos al principio de su aplicación³, sin lugar a dudas abre enormes oportunidades presentes y futuras.

3 Monedas y activos virtuales:

Detrás de la tecnología Blockchain ha crecido un mundo. Todo lo relacionado con las criptomonedas y los activos virtuales (NFT) está viviendo un impulso sin precedentes que potencia nuevos modelos de negocio y de obtención de ingresos.

² IoT del inglés "Internet Of Things". Internet de las Cosas.

³ Actualmente está siendo utilizado en múltiples sectores y campos, desde plantas de producción, hasta "wearables" (dispositivos que pueden ser incorporados a la vestimenta como los "smartwatches") pasando por la Smarthome, etc.

Criptomonedas:

Las criptomonedas son un medio digital de intercambio. Hacen la función de moneda pero son totalmente digitales y utilizan métodos criptográficos para asegurar sus transacciones, controlar la creación de nuevas unidades y verificar la transferencia de activos. Estas “monedas” no son controladas por una única entidad ni banco central sino que se basa en una red descentralizada de ordenadores, con nodos repartidos por todo el mundo, con copias de todas las transacciones realizadas (blockchain). La primera criptomoneda fue Bitcoin, pero, posteriormente, se han desarrollado muchas más ... incluso tú podrías crear la tuya propia⁴ y ganar dinero con ella. Cada criptomoneda tiene su propio algoritmo que gestiona la cantidad de nuevas unidades que se emiten cada año; como los algoritmos de las diferentes criptomonedas es diferente, el máximo de unidades de cada una también varía y su (atendiendo a múltiples factores) valor también.

Minería de criptomonedas:

Uno de los negocios más en auge es convertirse en “minero de criptomonedas”. La minería de criptomonedas es el proceso en el que los mineros utilizan la potencia informática (*hash*), para procesar transacciones y obtener recompensas en criptomonedas. Dicha actividad requiere una notable inversión en tecnología específica⁵, tomar buenas decisiones en diversos sentidos (momento, moneda, minning pool, etc.) y tener abundante (y barata) energía.

Los activos virtuales NFT:

Los NFT son activos digitales únicos que no se pueden cambiar entre sí porque no hay dos iguales. Todo aquello que puede representarse digitalmente puede convertirse en un NFT, desde una obra de arte hasta un tuit, y ser objeto de transacción. Los NFT, en definitiva, son los “tokens” para el coleccionismo digital.

⁴ Hay múltiples aplicaciones para crear criptomonedas desde cero.

⁵ Para obtener algún resultado hoy en día es preciso disponer de software y hardware específico.

4 Privacidad e internet ética:

En estos últimos años y con la experiencia vivida con la pandemia, han aparecido entre una buena parte de los consumidores movimientos de rechazo a la invasión de la privacidad de los usuarios de las redes, al intento del uso de la tecnología para el control social y control al acceso a los datos privados por parte de gobiernos y empresas. Al margen de las opiniones que cada cual pueda tener sobre la malignidad del 5G o de las vacunas, resulta evidente que hoy surge una nueva necesidad, muy justificada, vinculada a la privacidad de los datos y las comunicaciones. Sin lugar a dudas este campo ofrece grandes oportunidades que crecerán a medida que se vayan generalizando las nuevas tecnologías.

Ten en cuenta:

Para tener éxito en un negocio hace falta una buena idea sí, pero implementarla bien y en el momento correcto.

Piensa bien cuándo y dónde: haz un PLAN.

Consigue los RECURSOS para hacerlo.

Ponlo en marcha cuando sea el MEJOR MOMENTO.

Tecnología: Otras tendencias

Nuevas propuestas y negocios que ya están aquí y, en ocasiones, son numerosas ... pero pueden inspirarte

1 Tendencias FOODTECH y AGRITECH

Proteínas alternativas

Las proteínas alternativas son la tendencia foodtech más significativa, soluciones con alimentos basados en las plantas (plant-based), proteínas fermentadas y carne cultivada, también desarrollo de micro proteínas y actualmente se buscan nuevas fuentes como los insectos, populares en buena parte del mundo.

Nutracéuticos⁶

Los consumidores, ya no solo exigen alimentos seguros, sino que también aporten algún beneficio extra relacionado con el cuidado de la salud o la prevención de enfermedades. Esta es una de las claras tendencias para los próximos años.

Seguridad alimentaria y transparencia

El incremento de la preocupación por la procedencia y seguridad de los alimentos que tienen los consumidores hace que la trazabilidad sea hoy esencial para la credibilidad de los productores. IoT o blockchain hacen más fácil el proceso de trazabilidad y abren nuevas oportunidades.

Reducción del desperdicio alimentario

Frenar el desperdicio de alimentos es una necesidad no sólo para ayudar al medio ambiente, resulta fundamental para asegurar y mejorar el acceso a los alimentos a todos los sectores de la sociedad y en todas las partes del planeta. Es una oportunidad de justicia, ética y puede significar una reducción significativa de costes para las empresas.

⁶ "Alimento o parte de un alimento que proporciona beneficios médicos o para la salud, incluyendo la prevención y/o el tratamiento de enfermedades" (Dr. De Felice)

Impresión 3D aplicada a la alimentación

La impresión 3D responde a tendencias muy claras como la dieta personalizada y las proteínas alternativas; de esta forma pueden recrearse alimentos con una alta precisión, sin hacer que los productos pierdan su calidad sensorial.

2 Tendencias TRAVELTECH - Turismo y viajes

Con la progresiva vuelta a la movilidad, nacional e internacional, se confirman y abren nuevas oportunidades a partir de plataformas, software de gestión y reservas y tecnologías como la realidad aumentada e IoT que ofrecen nuevas posibilidades.

Comparadores, localizadores y agencias de viaje virtuales superespecializadas según las aficiones, preferencias o características de los usuarios, según el tipo de viaje, según los tiempos de estancia, etc. Sin olvidar la tendencia staycation (estancias cortas y cercanas) y de turismo km0 que plantea nuevas necesidades y posibilidades.

3 Tendencias PROPTECH - Inmobiliaria

El sector inmobiliario es uno de los grandes beneficiarios del uso de las nuevas tecnologías que han permitido una regeneración de la oferta: visitas virtuales, proyectos de reforma o construcción virtuales, tasaciones online o rating personal (capacidad crediticia) son posibles gracias a la aplicación de tecnologías de realidad aumentada, algoritmos, inteligencia artificial y big data, que abren un mundo de oportunidades.

Ten en cuenta:

Cientos de buenas ideas han fracasado por no saber llevarlas a práctica, no tener los recursos adecuados o no ponerlas en marcha en el momento correcto.

4 LEGALTECH – Servicios legales

La tecnología ha entrado con fuerza en el espacio jurídico-legal tradicionalmente conservador, pero de enorme potencial. Es especialmente interesante la aplicación de blockchain en este campo.

Identidad digital y verificación de firmas:

Una necesidad creciente debido a la digitalización.

Gestión documental y contractual:

Generación, automatización y gestión de documentos, modelos y contratos de todo tipo.

Bases de datos para la gestión documental de los despachos.

Servicios jurídicos y consulta legal:

Plataformas y marketplaces que ponen en contacto usuarios con los profesionales, abogados o servicios de consulta legal.

Gestión de la información y los cambios legislativos:

E-discovery, actualización legislativa, sistemas de consulta, etc.

5 FINTECH - Finanzas

Aunque es uno de los campos con más inversión, y gran número de startups creadas en los últimos años, ofrece aún numerosas posibilidades.

Servicios Financieros:

Divisas, pagos y transferencias sin comisiones, pagos, intermediación financiera, gestión del ahorro, gestión de facturas, compraventa criptomonedas, monedero virtual, lending, financiación, etc.

Sistemas de pago:

Sistemas de pago por app y táctiles. Aplazamientos de pago, compras a plazos.

Comparadores

Hipotecas y préstamos, servicios financieros, lending.

Crowdfunding y crowdlending

Sistemas de financiación para proyectos, empresas y startups. Préstamos entre particulares.

Social Trading

Sistemas de inversión y gestión de carteras modelizadas.

Gestión de patrimonios e inversiones

Roboadvisors⁷ o roboretirement, las micro inversiones o crowdinvestments.



6 Tendencias INSURTECH - Seguros

Es un sector ligado a grandes corporaciones pero que ofrece un campo muy amplio de desarrollo y, en buena parte, inexplorado. El sector de los seguros, de forma similar al financiero, ofrece grandes posibilidades de digitalización en todos sus procesos: análisis de datos, gestión documental, valoración de riesgos, gestión de siniestros, protección y análisis de datos, gestión de carteras, regulación, trazabilidad, rating, etc. La aplicación de nuevas tecnologías puede permitir el desarrollo de roboadvisors específicos y la personalización de ofertas, del mismo modo que la optimización de comparadores y localizadores pueden ser otro nicho de oportunidad.

⁷ "Asesor financiero" que ofrece un servicio de gestión online de carteras de inversión mediante algoritmos

7 Tendencias generales y de futuro

A nivel general las tendencias más sólidas y posibles oportunidades que podemos observar pasan por el desarrollo de **comparadores y marketplaces** que, frente a la saturación, ayuden a cubrir la necesidad de poner en contacto consumidores y proveedores o empresas entre sí.

Otras tendencias claras son:

Social Media – Imagen y fakenews:

Servicios y productos dirigidos al desarrollo y control de la imagen corporativa y el prestigio institucional o personal en la red, la creación y neutralización de noticias virales. Este es, y va a ser a corto plazo, un sector de gran crecimiento, especialmente a partir de la implementación del 5G y la sociedad hiperconectada.

Small data:

Análisis, gestión y tratamiento de small data, expertos en sistemas y software. Tenemos muchos datos y muchas dificultades de análisis y aprovechamiento de la información.

Soluciones de transporte, especialmente “última milla”

Mensajería y transporte rápido, económico, seguro y sostenible.

El auge de la compra a distancia a todos los niveles, precisará de más sistemas de recogida y entrega, modelos optimizados de gestión para hallar un nivel mayor de sostenibilidad. Especialmente en la “última milla”, se requerirán soluciones de entrega imaginativas y alternativas.

Medios de gestión o alternativas para el marketing digital

La saturación publicitaria, la concentración y el encarecimiento creciente de la publicidad online hace que gran número de empresas no tengan un acceso fácil a los mercados. Esta problemática creciente requiere de soluciones tecnológicas imaginativas y multidisciplinarias que encuentren soluciones. Una buena oportunidad.

Gestión y mejora de la experiencia de compra en eCommerce

No hay ninguna duda de que las nuevas tecnologías ya desarrolladas pueden ofrecer un sinfín de nuevas posibilidades a los creadores y gestores de páginas web, en el sentido de dar un salto de calidad en la mejora de la experiencia de compra del usuario y su permanencia. Aunque ya existen soluciones en este sentido, las posibilidades aún son enormes y, con el desarrollo tecnológico, hay muchos espacios inexplorados.

Piensa globalmente y actúa localmente

Esta conocida frase de base ecologista, creemos que hoy cobra un sentido general y es de gran validez a la hora de plantear la mayoría de proyectos de futuro: Sostenibilidad, Km0, mejora de la eficiencia de los recursos, consumo energético razonable y cultura 3R (Reducir, reusar, reciclar). Una fuente de oportunidades.

¿Tienes dudas?

Contáctanos:

asesoria@editorconsulting.com

**Consultores con experiencia real
en nuevos negocios y empresas**

Primera consulta gratuita

Digitalización

Sorprendentemente, la digitalización sigue siendo una asignatura pendiente para muchas pymes, negocios, despachos e instituciones... y una muy buena oportunidad al alcance de la mano.

Pymes:

Son una infinidad las pymes y negocios autónomos que aún tienen esta asignatura pendiente. La digitalización es un concepto muy amplio, que cubre todos los aspectos de la empresa y sus especificidades. Desde la elaboración de una página web eficiente hasta la implementación de soluciones integrales de gestión, todo puede ser digitalizado para incrementar la eficacia y el control de la propia empresa.

Aportar soluciones, implementar, asesorar o formar en su aplicación son oportunidades innegables, toda vez que hoy nadie cuestiona ya dicha necesidad

Educación – Edtech:

Otra asignatura que se ha mostrado claramente pendiente durante la pandemia ha sido la digitalización del sector educativo, salvo contados casos, escuelas y universidades se han mostrado poco preparadas para la enseñanza online y los recursos digitales y han tenido que correr para dar soluciones a sus estudiantes. En los próximos años se requerirán, además de la formación específica del profesorado, todo tipo de recursos, en todos los ámbitos, para la formación en formato digital y online.

Cultura:

Aunque han habido notables esfuerzos, también los recursos digitales al servicio de la cultura, especialmente museos, salas de exposición, centros culturales y bibliotecas, se han mostrado muy exiguos y eso ha imposibilitado el acceso del público a dichos espacios y ha dificultado su pervivencia. Por esta razón, en los próximos años, harán falta todo tipo de opciones digitales que puedan hacer viable su continuidad sin público presencial.

2- Tendencias Lifestyle

Después de la experiencia vivida en estos años, lo primero es disfrutar de un determinado estilo de vida

Aire Libre – Libertad

La primera tendencia personal confirmada probablemente sea disfrutar de la libertad sin límites al aire libre.

Actividades en la naturaleza

Es un buen momento para todos aquellos negocios que puedan asociarse al disfrute del aire libre y la naturaleza en total libertad:

- Fabricación de todo tipo de materiales y equipos para el ocio en espacios abiertos.
- Venta o alquiler de bicicletas y otros vehículos para el aire libre.
- Venta de equipamiento para la práctica deportiva en la naturaleza.
- Venta y alquiler de material y embarcaciones para la práctica deportiva en el mar (buceo, kayak, vela ligera, barcos, etc.).
- Venta o alquiler de material para la observación de la naturaleza.
- Venta o alquiler de autocaravanas o materiales para el camping.
- Alquiler de cabañas o tiendas de camping.
- Casas rurales y hoteles en entornos naturales.
- Propuestas seguras de actividades al aire libre (excursiones, ascensiones, travesías náuticas, hípica, etc.)

Y todo lo relacionado con la práctica deportiva y de ocio en el mar o la montaña.

Terrazas y jardines

Es también el gran momento de pasar tiempo en la terraza o en el jardín lo que revitalizará las propuestas relacionadas:

- Venta de herramientas y utensilios de jardín.
- Venta de mobiliario, elementos de decoración y equipamiento exterior.
- Huertos urbanos.
- Cocinas o bares de exterior...

Bienestar personal

Se ha intensificado la necesidad de bienestar personal y éste es un terreno en el que surgen muchas posibilidades.

Belleza, estética y bienestar

No hay duda de que una de las primeras condiciones para el bienestar personal es sentirse bien con uno mismo y respecto a los demás, seguramente por esta razón los centros de belleza y estética crecerán, impulsados por una fuerte demanda. Creemos que son buenas oportunidades de negocio para el 2022 los centros de belleza, en sus muy diversas opciones, y, más en profundidad, las clínicas dedicadas a la medicina estética y reparadora, la odontología y especialidades médicas relacionadas.

Bienestar personal

Las actividades dedicadas al bienestar personal resurgen, sobre todo si sus actividades se desarrollan en espacios abiertos y-o hay una buena calidad higiénica y de seguridad para los usuarios. Gimnasios, centros de entrenamiento, piscinas, campus, polideportivos y similares vivirán buenos momentos, del mismo modo que pueden hacerlo todas las actividades dedicadas al mindfulness, yoga, meditación, reiki y otras actividades y terapias alternativas. Siempre desde una óptica renovada y de percepción de seguridad y beneficio para el usuario... que, en cualquier caso, dispondrá de una buena oferta para el bienestar desde casa.

Bienestar personal desde casa

La salud y el bienestar personal y familiar, ha sido y es una prioridad que ha generado necesidades con múltiples facetas, desde la alimentación hasta la práctica deportiva individual, desde la cultura hasta el juego y el entretenimiento. Todo ello practicado desde la distancia, en el hogar. Aunque con el retorno a la normalidad, volverá también la actividad en vivo, por sus enormes posibilidades complementarias la mayoría de estas oportunidades bien canalizadas, sin duda, se quedarán. Algunos ejemplos:

1- Prácticas deportivas y de crecimiento personal

- Contenidos, eventos y prácticas en streaming o video de actividades o sesiones de gimnasia o actividad física para realizar desde casa, la terraza o la oficina personal.
- APP's y/o contenidos con programas para la práctica deportiva continuada, el ejercicio o el mantenimiento desde casa o el trabajo.
- Eventos, programas y prácticas en streaming, video u otros soportes, de práctica de yoga, mindfulness, meditación u otras disciplinas para realizar desde casa.
- Programas y contenidos complementados con la venta online de suplementos, productos, soportes y materiales.
- Venta online de material deportivo o de actividades específicas.

2- Nutrición y salud

- Contenidos y cursos online de cocina, tradicional, vegana, regional, internacional, etc.
- Contenidos y cursillos para la elaboración de productos en casa (pan, confituras, mermeladas, pasteles, etc.).
- Webinars, eventos y contenidos de nutrición y salud, generales o específicos.
- Contenidos especiales de nutrición infantiles o para personas mayores.
- Venta online de productos especiales para segmentos concretos de mercado.
- Servicios de consulta online en temas de salud y alimentación.

3- Salud y relaciones interpersonales

- Soluciones para la atención psicológica y la asistencia personal remota.
- Aplicaciones que fomenten la interacción y la relación entre las familias o las personas, por intereses o comunidades.
- Aplicaciones de encuentro o juego virtual por intereses.
- Venta de productos, complementos, juegos y juguetes sexuales.



Socialización

Ver a los amigos, reunirse y conocer gente, es el momento de recuperar terreno perdido

Será un buen momento para todos aquellos negocios y actividades que, principalmente, permitan la socialización, y de los productos que favorezcan dicha socialización:

- Productos para el encuentro y la celebración al aire libre (barbacoas, chimeneas, mobiliario de jardín o playa, etc.)
- Productos y utensilios de terraza, jardín y cocina exterior.
- Alquiler de espacios exteriores, terrazas o jardines para eventos familiares.
- Bares y restaurantes con terraza o amplios exteriores
- Alquiler de grandes espacios para eventos
- Organización de bodas, eventos sociales o celebraciones familiares en espacios amplios y con seguridad garantizada.
- Animación de eventos sociales o celebraciones.
- Animación de celebraciones infantiles.
- Redes de socialización segura

Y todos los productos y actividades derivadas de ese concepto: volver a socializar.

Salud y vida saludable

Uno de los efectos claros de la pandemia en gran parte de la sociedad ha sido un aumento de la preocupación por la salud y la vida saludable, en todas sus diversas facetas ... y eso son oportunidades.

Alimentación saludable

Existe una clara tendencia y una fuerte preocupación por la alimentación sana o saludable, esto se muestra con la diversidad de opciones alimentarias con unas tendencias muy claras:

- Alimentos de proximidad o km 0.
- Sostenibilidad de los alimentos y sus envases.

- Necesidad de trazabilidad.
- Calidad y certificación de los alimentos: ecológicos, bio, vegan, sin gluten, etc.
- Auge de dietas sanas, dietistas y formación en alimentación.
- Huertos urbanos y no urbanos.
- Ecommerce directo con los productores.
- Redes de consumidores con necesidades específicas.

Esta tendencia plantea una buena oportunidad para plataformas y recursos digitales que puedan conectar consumidores por intereses, productores y prescriptores.

Salud online:

Hoy todo el mundo tiene cierto grado de temor y esto genera una necesidad de información y seguridad respecto a la salud propia y de los seres queridos que ofrece oportunidades a aquellos que estén en condiciones de aprovecharlas.

Por ejemplo:

- Sistemas y plataformas de consulta y asistencia en salud física y mental online.
- APP y sistemas para la monitorización de la Covid-19 y otras posibles enfermedades.
- Sistemas de diagnóstico asistido online.
- Modelos de test y/o auto test asistidos online.
- Sistemas, sensores e instrumentos para auto monitorizar la salud propia y la de nuestros seres queridos.
- Sistemas IA para el seguimiento de tratamientos y la asistencia online.
- Gestión de big data.
- Sistemas asistidos de gestión y apoyo emocional.
- Sistemas de asistencia online de personas dependientes.
- Sistemas de apoyo y comunicación para mayores en soledad.



Muchas de estas ideas (según países) están sujetas a condiciones legales o requieren licencias y permisos que deberás obtener

3- Otras tendencias

Algunas de las tendencias más claras que se nos presentan este año

Autonomía energética

Aunque es muy probable que los problemas generados durante 2021 se resuelvan progresivamente, el shock generado en los consumidores es muy posible que favorezca un cambio y una oportunidad

Fuentes de energía sostenible: Instalación de paneles solares y fuentes alternativas de energía (autónoma, económica y sostenible)

Gestión, optimización y distribución: empresas de energía o gestión/distribución energética sostenible, auditoría energética, ahorro energético.

Reactivación del turismo

El 2022 se presenta con buenas noticias de recuperación con algunos cambios a los que deberemos adaptarnos. Son oportunidades.

Las tendencias que, parece, marcarán el futuro a corto plazo:

“Staycation”: abundancia de turismo local, de cercanía y nacional. Recuperación progresiva (quizás lenta) del turismo internacional.

Naturaleza y aire libre: Casas rurales, campings y hoteles de zonas rurales con amplias posibilidades a nivel de entorno natural.

Última hora y estancias más cortas: Previsiblemente habrá un notable movimiento de turismo de última hora y de estancias cortas, de tránsito y cierto grado de improvisación.

Ofertas innovadoras: Es previsible que haya una notable demanda de productos y ofertas innovadoras que combinen gastronomía, nuevos modelos hoteleros, cultura, naturaleza, etnografía u otros elementos de innovación experiencial muy adecuados para dichas tendencias “Staycation”.

Aumento del turismo de lujo y con valor diferencial: Quedará una gran bolsa de clientes de alto poder adquisitivo dispuestos a pagar por productos exclusivos, experiencias singulares y servicios privados que les permitan huir de la masificación.

Restauración y delivery

La restauración ha vuelto con fuerza aunque el delivery es una herencia que seguirá y crecerá, aunque, probablemente, de forma más moderada.

Creemos que las tendencias que marcaran los próximos tiempos son:

Delivery y takeaway: en sus múltiples variaciones y ofertas seguirán creciendo pero condicionados por la apertura de restaurantes, especialmente de “diario” que aportan un valor esencial: socialización. Esperemos que nuevos proyectos cubran los vacíos dejados.

Innovación: a las cocinas tradicionales, tanto delivery como presenciales, se le confrontan las nuevas tendencias alimentarias y las nuevas opciones foodtech, pueden ser una buena oportunidad para nuevos actores, superalimentos, superbebidas, packs precocinados y supercongelados, opciones veganas y de alimentación alternativa y-o eco sostenible ofrecen un sinfín de posibilidades en una sociedad abierta y compleja como la nuestra.

Probablemente las nuevas claves pueden ser: Sostenibilidad, proximidad, uso de alimentos eco, trazabilidad, alimentación alternativa (especialmente la vegana) y envasados, transporte y regeneración sostenibles. Sin desdeñar, en ningún caso, la demanda de cocina tradicional y reconocible.

Ten en cuenta:

Para tener éxito en un negocio hace falta una buena idea sí, pero implementada en el lugar y el momento correcto.

Piensa bien cuándo y dónde. Haz un plan.

Ponlo en marcha cuando sea el momento.

Teletrabajo

El teletrabajo se ha convertido en una realidad incuestionable y, sin embargo, aún carece de muchos elementos imprescindibles, lo que genera múltiples oportunidades de negocio.

El trabajo en remoto es posible y es altamente recomendable (total o parcialmente) en gran número de tareas. Como es lógico este teletrabajo improvisado y forzado por las circunstancias, ha hecho visible una serie de carencias o imperfecciones que pueden ser grandes oportunidades a corto plazo. Por ejemplo:

Recursos organizativos y de gestión

- Sistemas de gestión integral (ERP y CRM) que integren el teletrabajo de forma completa y eficiente.
- Modelos integrados de gestión y compartición de tareas, control de tiempos, etc.
- Plataformas y sistemas de comunicación continua, mejoradas y seguras para empresas.
- Plataformas de videoconferencia para reuniones, webinars y trabajo remoto en equipo, seguras para empresas.
- Seguridad en las comunicaciones y los accesos (firewalls, backups, VPN, etc).
- Mobiliario y equipamiento adecuado y especial para la actividad desde casa.
- Formación especial para empleados, directivos y responsables.
- Asistencia al teletrabajo.
- Asesoría para la implantación de planes y sistemas de teletrabajo.

Útiles para trabajar desde casa

- Mobiliario específico para facilitar el trabajo o el aislamiento en un entorno no preparado.
- Herramientas digitales para la organización de la actividad y el autocontrol de la misma.
- Equipamiento para que teletrabajar sea una experiencia cómoda y satisfactoria.

Otras tendencias con futuro

Algunos conceptos e ideas sobre los que se basarán muchos negocios en el futuro más o menos inmediato

1. Alimentación saludable, bienestar y ecología:

Alimentación saludable y ligera. Comida vegetariana y vegana, alimentos ecológicos y naturales, alimentos de proximidad. The Green revolution.

Productos orgánicos y ecológicos: Ropa ecológica, bolsas, pañales (y similares) orgánicos o biodegradables, productos ecológicos de todo tipo.

Cosmética orgánica.

Productos y servicios dirigidos a la salud y el bienestar personal.

2. ¿Vuelve el comercio? ¡Tiendas físicas!

Según algunos autores los consumidores comienzan a pensar que Amazon o AliExpress ya no son tan baratos, no son sostenibles, son a veces frustrantes y ya no es ventajoso acudir a ellos salvo para cosas que no encuentran en otro lugar.

¿Se le está dando la vuelta? ¿Vuelven las tiendas físicas?

Probablemente, pero, seguro que sí volverán con gran éxito todos aquellos comercios que tengan una oferta diferencial clara, proporcionen una gran experiencia de compra personalizada, una magnífica asistencia y un buen soporte digital con capacidad de respuesta. Con todo esto y un precio razonable ¿por qué no?

3. Jóvenes jubilados

Servicios y productos dirigidos a jubilados jóvenes, un mercado potente que evoluciona rápidamente y crece con el aumento de la longevidad.

Servicios a jubilados jóvenes, con buena salud y movilidad que disfrutan de una “segunda juventud”, tienen cierta capacidad económica y requieren actividad, socialización y retos adecuados. Este es el nuevo segmento y que ofrece mayor potencial a corto y medio plazo.

4. Mayores

Servicios y productos para personas mayores, especialmente para facilitar la vida a aquellos que desean seguir siendo autónomos y ayudarles en el control de su salud, la alimentación, las tareas cotidianas y la actividad.

Serán necesarias herramientas tecnológicas adaptadas a sus limitaciones que posibiliten la comunicación, la seguridad, la asistencia, etc.

Servicios de atención y seguimiento a distancia y presenciales.

Todo tipo de aplicaciones y recursos destinados a favorecer su salud física y mental, el ejercicio, la vida social y la salud en general.

5. Locavore

Se entiende por “Locavore” a los consumidores de productos y servicios locales. Con la pandemia todos nos convertimos en Locavore y descubrimos un hábito de consumo diferente que, en muchos casos, de forma más o menos habitual y consciente, puede perdurar. Esta puede ser una buena oportunidad de negocio para quienes sean capaces de conectar con dichos consumidores y ofrecer un valor diferencial claro. La combinación de buen producto o servicio local con buenos recursos de e-commerce y delivery sostenible (por ejemplo) puede ser una oferta ganadora.

6. Impresión 3D

Aunque es un sector en ebullición donde ya hay múltiples y numerosos actores, sin lugar a dudas, la posibilidad de imprimir cualquier cosa con una impresora 3D, unido a la moda (¿o tendencia?) de diseñar y fabricar cada uno sus propios objetos, asegura que el mercado de la impresión 3D seguirá en aumento, sobre todo si se mejora el precio y las prestaciones. Sus posibilidades son infinitas y ofrece una gran oportunidad a todos aquellos que sean capaces de identificar un uso específico para un mercado concreto, más allá de la experimentación, las posibilidades son inmensas y auguran que, probablemente, la impresión 3D intervendrá en muchos procesos de la vida cotidiana.

4- Ideas de negocio

Tendencias, ideas y conceptos útiles para ayudarte a decidir sobre ese negocio propio que te gustaría emprender.

Recomendaciones para elegir un negocio:

El primer y principal objetivo de un negocio es ganar dinero: *elige negocios con los que te veas capaz de lograrlo de la forma más fácil y rápida posible.*

Es más fácil ganar dinero si se disfruta haciendo el trabajo: *si es posible, elige negocios donde te sentirás a gusto trabajando muchas horas.*

Es más probable tener éxito haciendo lo que sabes hacer: *si es posible elige negocios en áreas donde ya tengas experiencia y-o conozcas bien el mercado.*

Es más fácil tener éxito cuando hay menos presión: *elige negocios que estén dentro de tus posibilidades financieras y capacidades profesionales.*

No existe ningún nuevo negocio fácil: *elige siempre el que te parezca más simple, así siempre tendrás más posibilidades de éxito.*

Elige siempre negocios que tengan proyección de futuro: *Las crisis pasan rápido cuando se está en el lado del futuro.*

Si eres de los luchadores, eres constante, tienes capacidad de aprendizaje con reacción rápida y te gusta ser tu propio dueño sin limitaciones: *No lo dudes, crea tu propio negocio desde cero.*

Si quieres un negocio propio, pero no quieres asumir el riesgo de la novedad y para ello estás dispuesto a asumir ciertas limitaciones en tu independencia: *Lo tuyo es una franquicia, son una magnífica opción y las hay de todo tipo, eso sí: elige bien y sin prisas.*

Hoy más que nunca, tómate tu tiempo para pensar⁸ y elige un negocio que se adecúe a las nuevas necesidades y tendencias del mercado.

⁸ Si no lo tienes claro, infórmate bien y-o busca una opinión externa, cualificada y objetiva.

Líneas de negocio que suelen funcionar con las crisis

Ideas y líneas de negocio que han funcionado en momentos difíciles, la mayoría pueden ser online o mediante tiendas físicas.

Venta de productos básicos a precios bajos.
Productos de lujo de grandes marcas.
Reparación de productos y enseres.
Compra-venta de productos de segunda mano.
Alcohol, vinos y licores.
Cosméticos y productos de belleza.
Servicios financieros, asesor financiero y gestión de deudas.
Servicios legales, defensa y reclamación.
Seguridad y vigilancia.
Alquileres - renting de todo tipo, por días, horas o períodos.
Servicios funerarios.
Intercambio y coworking.
Venta de chocolates y dulces.
Venta de productos económicos.
Outlet y liquidaciones.
Venta de materias primas.
Cuidado personal.
Tiendas especializadas.

¿Tienes dudas?

Contáctanos:

asesoria@editorconsulting.com

**Consultores con experiencia real
en nuevos negocios y empresas**

Primera consulta gratuita

Muchas de estas ideas (según países) están sujetas a condiciones legales o requieren licencias y permisos que deberás obtener

Ideas de negocio con POCA INVERSIÓN

Servicios a domicilio:

No es imprescindible disponer de un local, para darte a conocer necesitarás una web o una app y una pequeña inversión en publicidad web y/o medios locales. Ten en cuenta que muchas de ellas pueden hacerse online total o parcialmente.

Asesoramiento informático a domicilio.

Servicios de limpieza de domicilios.

Atención y cuidado de mascotas.

Peluquería canina.

Paseo de perros.

Peluquería a domicilio.

Masajes y terapias naturales en casa.

Sesiones de yoga a domicilio.

Estética, depilación y/o maquillaje a domicilio.

Uñas a domicilio.

Clases de refuerzo o preparación de exámenes.

Clases particulares de inglés (u otros idiomas).

Clases particulares de informática.

Cocina en casa - Catering (celebraciones, almuerzos especiales, etc.).

Comida casera especial: dietas, tratamientos, vegana, kosher, etc.

Cuidados y servicios especiales a personas con necesidades específicas.

Cuidado de niños.

Personal shopper.

Personal trainer.

Fotografía aérea y video de propiedades mediante drones.

Reparación y mantenimiento de ordenadores y otros gadgets electrónicos.

Servicios de mantenimiento: fontanería, albañilería, carpintería, cerrajeros, etc

Servicios de flores en casa por suscripción.

Servicios de urgencia.

Seguridad personal, instalación de alarmas y cámaras de seguridad.

Servicios integrales a comunidades de vecinos.

Limpieza de alfombras (recogida y entrega).

Limpieza y desinfección general a domicilio.

Cuidados del césped y del jardín.

Servicio de vigilancia durante ausencias y vacaciones.

Limpieza de grafitis para casas y comunidades.

Limpieza y desinfección de coches a mano y en casa.

Instalación de paneles solares y derivados.

Reparación de gadgets electrónicos.

Enseña a tocar un instrumento musical.

Mantenimiento y reparación de sistemas de energía sostenible.

Gimnasio outdoor (al aire libre usando equipamientos públicos).

Paseos nordicwalking.

Consultor de belleza personal.

Organiza Free Tours en los puntos con mucha demanda.

Organiza rutas turísticas locales especializadas (fotografía, enología, etnografía, cultura, tradición, deporte, vida nocturna alternativa, etc.).

Organiza salidas fotográficas de formación o perfeccionamiento para aficionados (foto y video).

Organiza excursiones en grupo (socialización). Deportivas, culturales, musicales, etc.

Organiza encuentros de meditación, baños de naturaleza y otras opciones de bienestar espiritual.

Organización de eventos familiares.

Animación de fiestas infantiles.

Discoteca móvil para fiestas en casa.

Alquiler de juegos para fiestas (incluso fabricados por tu mismo).

Servicios que puedes realizar desde tu propia casa:

Servicios que puedes realizar desde tu propia casa, para darte a conocer necesitarás una web o publicitarte en medios específicos. Lógicamente estos servicios se basan en disponer de los conocimientos, las comunicaciones (internet) y los medios adecuados.

Secretaría virtual.

Asesoría financiera o administrativa online.

Traducción de documentos.

Consultoría o asesoramiento a distancia (Skype, correo, etc.).

Prácticas de idioma (conversación) a distancia (Skype o similar).

Diseño de páginas web.

Redactado de contenidos para blogs, webs y revistas.

Conversión de libros a e-book.

Desarrollo de APP, aplicaciones y programación en general.

Marketing de afiliados, por ejemplo: programa de afiliados de Amazon.

Participación en plataformas de coworking.

Community management a empresas, autónomos o pymes.

Clases de cocina para principiantes.

Clases particulares de tu especialidad (música, pintura, idioma, etc.)

Dropshipping.

Creación de currículos y videocurrículos.

Investigación historial de redes sociales.

Ten en cuenta:

La mejor idea de negocio de poco sirve si no es bien planeada y ejecutada.

Servicios a la tercera edad:

No es imprescindible disponer de un local, para darte a conocer necesitarás una web (no imprescindible), hacer una pequeña inversión en un flyer y/o soporte publicitario adecuado. El boca/oreja y la presencia en puntos de reunión de la zona son fundamentales.

Atención y cuidado a ancianos en casa (integral).

Servicios de apoyo a tercera edad (acompañamiento, compra diaria, etc.)

Ayuda y mantenimiento tecnología y comunicaciones en general.

Cursos o asesoramiento: internet, comunicaciones e informática básica.

Clases de Yoga o Taichí adaptado a la tercera edad.

Peluquería especial tercera edad.

Masajes y terapias especiales.

Alimentación, cocina especializada, dietas y tratamientos.

Servicios a emprendedores y microempresas:

No es imprescindible una oficina, puedes comenzar con una web sencilla y una pequeña inversión en publicidad web, direct marketing o medios específicos locales.

Servicios de contabilidad, administración y gestión.

Servicio de mystery shopping.

Realización de encuestas mediante una web.

Realización de micro estudios de mercado para emprendedores

Realización de videos promocionales.

Reparación y mantenimiento de redes y ordenadores.

Consultoría de negocio (marketing, comunicación, finanzas, etc.)

Gestión de redes sociales.

Ciberseguridad.

Desarrollo de aplicaciones móviles para su negocio específico.

Servicios a empresas en general:

No es imprescindible una oficina, puedes comenzar con una web sencilla y una pequeña inversión en la web, importante tener capacidad de relaciones públicas de buen nivel.

Celebraciones y eventos corporativos o artísticos especiales.

Asesor de imagen para directivos.

Servicios de mantenimiento de oficinas.

Videos corporativos.

Servicios específicos mediante drones (medición, vigilancia, fotografía y video promocional, etc.).

Organización de competiciones o retos corporativos.

Limpieza de fachadas, escaparates, grafitis, etc

Flores y plantas para la oficina por suscripción.

Servicio rápido de mensajería (con especialización y diferencial).

Consultoría medioambiental.

Limpieza de conductos de aire y aire acondicionado (salud, ecología y ahorro).

Trabajos de altura.

Taxi o transportes para ejecutivos.

Organización del tiempo libre de invitados de empresa (turismo, ocio, cultura, etc.)

Gestión documental.

Análisis y estudio posicionamiento prestigio redes sociales.

Especialista en desarrollo y viralización de noticias.

Desinfección de locales y oficinas.

Organización de eventos de empresa (reuniones, convenciones, encuentros...)

Aprovecha tus conocimientos y habilidades especiales:

No es imprescindible una oficina, pero sí que necesitarás una web y alguna inversión en publicidad, web o medios específicos locales. Naturalmente deberás disponer de los medios necesarios para el desarrollo de la actividad y, en algunos casos, alquilar recursos (salas u otros) aunque muchas de estas actividades pueden ser online, total o parcialmente.

- Elabora video-tutoriales de tu especialidad y comercialízalos a través de internet o monitorízalos con Youtube.
- Conviértete en entrenador personal de tu especialidad (coaching, idioma específico, business, etc.) ya sea presencial o a distancia.
- Comparte y monetiza tus habilidades deportivas y de juego, ya sea de deportes tradicionales como de e-games.
- Youtuber: Crea tus propios vídeos musicales, de juegos, de estilo, de curiosidades, de consumo o de algún nicho específico y monetízalos mediante una cuenta de Youtube.
- Crea un blog interesante y monetízalo mediante la publicidad.
- Imparte cursos generales o particulares de “cómo hablar en público” (asignatura pendiente universal).
- Fotografía especial para diseño y empresa, venta a través de internet.
- Creación de vídeos especiales de producto.
- Entrenamiento para perros u otras mascotas.
- Asesoramiento en nutrición y salud (cursos, videos, blog, etc.)
- Organiza cursos prácticos o masterclass con especialistas (artes visuales, música, escritura, fotografía, infografía, etc.)
- Imparte cursos online o presta servicios de cuidados personales (maquillaje, manicura, pedicura, depilación, etc.)
- Conviértete en especialista (y monetízalo) en tráfico, viralidad y fakenews.
- Especialízate en limpieza de historial web y redes sociales.
- Guía turístico personal.

Fabrica desde tu casa o desde un pequeño local:

Necesitas un garaje o un pequeño local que reúna los requisitos necesarios, será muy importante decidir la comercialización, que puede ser mediante clientes terceros, venta directa (personal o mediante web) o presencia en mercados y ferias. Deberás hacer alguna inversión en publicidad específica. Lógicamente debes disponer de los medios y permisos necesarios para el desarrollo de la actividad (muy distintos en cada país).

Galletas, mermeladas y-u otras conservas caseras (envasado y marca)

Jabón y detergente biodegradable y ecológico.

Velas de aromaterapia.

Bisutería y artículos de artesanía.

Joyería artesana.

Almohadones y prendas originales para mascotas.

Batidos saludables, veganos y ecológicos.

Refrescos y zumos alternativos.

Cupcakes.

Cerveza artesana.

Barritas energéticas eco/bio.

Artículos de limpieza personal, biodegradables y ecológicos.

Pasta fresca casera.

Bolsas artesanas de materiales reciclados.

Papel y bolsas biodegradables o de materiales reciclados.

Impresión 3D por encargo.

Objetos de decoración con materiales reciclados.

Peluches y-o muñecos artesanos.

Fabricación de cortinas a medida.

Helados y granizados artesanos.

Dulces, pasteles, chuches o caramelos artesanos (a poder ser bio/light)

Piñatas para las fiestas infantiles.

Cestas de regalo a medida y sobre pedido.

Selección de vinos sobre pedido.

Selecciones de productos gourmet sobre pedido.

Comida precocinada casera para singles, general o para un segmento específico.

Comida vegana a domicilio.

Elaboración de productos con material reciclado (bolsos, complementos, etc)

Joyas y bisutería con materiales reciclados

Embalajes creativos y/o elaborados con material reciclado.

Ten en cuenta:

Ser único, diferente y original no es el objetivo de un negocio.

Ideas de negocio: COMERCIOS (físicos u online)

Vestir: ropa, zapatos y complementos

Boutique de moda.

Outlet de moda.

Trajes a medida.

Ropa deportiva.

Ropa para niños y bebés.

Camisas personalizables.

Vestidos de novia.

Lencería.

Ropa tallas grandes.

Compra-venta ropa de segunda mano.

Ropa de noche y eventos (alquiler y venta).

Ropa y uniformes de trabajo.

Ropa y complementos de baño.

Ropa de cama y de casa.

Ropa y complementos para embarazadas.

Venta de gorras y sombreros.

Camisetas y T-shirts.

Calzado (zapatería general o especializada).

Calzado especial trabajo y seguridad.

Uniformes históricos.

Vestuario teatral.

Disfraces (venta y alquiler).

Bolsos y complementos.

Maletas y bolsas de viaje.

Carteras y complementos de cuero.

Bisutería.

Ropa deportiva.

Calzado Deportivo.

Camisetas con diseños y mensajes personalizados.

Ropa y calzado Low Cost.

Ropa para un segmento específico (embarazadas, tallas grandes, mayores, etc.)

Ten en cuenta:

El éxito de una tienda física primero depende de una buena localización.

El éxito de una tienda virtual también.

Otros comercios de venta de productos

Puedes plantearlo como una tienda tradicional o como una tienda online, los requisitos operativos serán diferentes, debes conocerlos antes de comenzar.

Compra-venta de antigüedades.

Compra-venta de arte y objetos decoración.

Compra venta de artículos vintage.

Compra venta de material y maquinaria deportiva.

Compra venta de muebles (o electrodomésticos y artículos hogar)

Compra venta de artículos para profesionales y aficionados (fotografía, arte, música, magia, juegos de mesa, etc).

Venta de artículos para freaks (tiendas de referencia para segmentos muy concretos, por ejemplo: manga, starwars, juegos de mesa concretos, etc.).

Mascotas: venta de productos, alimentos, equipamiento y prendas para mascotas.

Fiestas y cotillones: productos y materiales.

Máscaras personalizadas.

Materiales para manualidades, dibujo y pintura.

Artesanía (según especialidad y posibilidades).

Objetos originales de importación (países lejanos).

Cajas y objetos para almacenaje.

Instrumentos musicales (venta y alquiler).

Videojuegos (venta e intercambio).

Quiosco de gadgets para móviles y electrónica en general.

Venta de productos para el huerto ecológico y biopesticidas.

Venta de semillas y plántulas ecológicas.

Productos para el cultivo del cannabis.

Herboristería - Tienda de productos naturales.

Tienda de ropa y telas ecológicas.

Tienda de deportes.

Supervivencia y aventura.

Outlet deporte.

Nutrición y suplementos deporte.

Desechables ecológicos (tienda de desechables u objetos ecológicos).

Artículos de seguridad personal y vigilancia.

Juguetería.

Fotografía y video profesional.

Muebles y decoración interior personalizada.

Ferretería – Bricolaje.

Óptica.

Parafarmacia.

Electrónica Low Cost.

Tienda de temporada.

Autovending.

Venta de objetos de coleccionismo.

Venta de antigüedades low-cost.

Ten en cuenta:

Casi todos los negocios de siempre pueden ser nuevos buenos negocios haciendo bien las cosas.

Comercios y prestación de servicios (con local necesario):

Locales y equipamientos enfocados a la prestación de determinados servicios personales, profesionales, a empresas o comunidades. Requerimientos e inversiones muy diferentes según el tipo de negocio.

Limpieza de vehículos sin agua.

Limpieza de vehículos industriales.

Car Wash (auto).

Personalización o polarización de vehículos.

Servicio-taller urgencias (automóvil, moto, bicicleta...)

Reparación y mantenimiento de vehículos eléctricos

Limpieza integral de vehículos a mano.

Customización y vehículos especiales.

Eco limpieza de vehículos.

Reparación y adaptación de ropa.

Reparación de calzado.

Peluquería masculina.

Peluquería unisex alternativa.

Salón de belleza.

Perfumería y cosmética.

Cosmética natural (Eco)

Tienda de arreglos florales.

Tattoo y piercing.

Floristería personalizable.

Recarga de cartuchos para impresoras y material complementario.

Plotter (vinilos) para personalizar vidrieras, vehículos y escaparates.

Servicios de impresión digital.

Servicio impresión 3D.

Detailing car.

Lavandería autoservicio (eco).

Patchwork (productos y cursos).

Venta-mantenimiento ordenadores a medida y productos informáticos.

Recursos, gadgets y reparación de móviles.

Garden Center.

Copistería digital.

Papelería selecta y derivados personalizados.

¿Tienes dudas?

Contáctanos:

asesoria@editorconsulting.com

***Consultores con experiencia real
en nuevos negocios y empresas***

Primera consulta gratuita

Ideas de negocio: ALQUILER

Alquileres

Según el tipo de negocio se requerirá una mayor o menor inversión en activos, El negocio puede ser exclusivamente online, basado en un local o ambas cosas (recomendable). Será necesaria una web o adscribirse a la/s plataforma correspondiente para la comercialización.

Vestuario: vestidos de fiesta y atuendos especiales, disfraces, pelucas y caretas, vestuario teatral, vestuario específico para determinadas actividades. Joyería.

Ofimática, ordenadores y fotocopiadoras.

Lavadoras, secadoras y otros electrodomésticos.

Equipos fotográficos y de video.

Contenedores y espacios almacenaje enseres.

Equipamiento de hostelería.

Servicios (baños) móviles y ecológicos para eventos o situaciones especiales.

Equipamiento deportivo personal o para equipos.

Obras de arte y decoración.

Equipamiento para eventos (toldos, carpas, sillas, mesas, mobiliario, etc.)

Inflables, camas elásticas y juegos para niños.

Equipamiento ortopedia (alquiler y venta 2ª mano).

Alquiler de equipos de sonido.

Estaciones de carga para vehículos eléctricos.

Instalación y alquiler de equipamientos deportivos (campos de pádel, fútbol, vóley, pistas skateboard, etc).

Alquiler de vehículos

Coches o motocicletas populares.

Coches de lujo, clásicos o emblemáticos para ocasiones especiales.

Vehículos para eventos o especiales.

Coches eléctricos.

Autocaravanas y remolques.

Maquinaria para la construcción y la industria.

Camionetas y camiones.

Vehículos alternativos para zonas especiales (segway, motos agua, quads, motos de nieve, etc.)

Patinetes eléctricos.

Bicicletas (convencionales, eléctricas, tandems, etc).

Alquileres inmobiliarios (la inversión puede ser importante)

El alquiler inmobiliario es un buen negocio en la mayoría de países... si se dispone de los inmuebles y en las ubicaciones adecuadas.

Coworking: alquiler de espacios de trabajo con recursos compartidos.

Alquiler de habitaciones (grandes ciudades y-o zonas específicas).

Alquiler de apartamentos turísticos (zonas específicas).

Alquiler de apartamentos residenciales (grandes ciudades concretas).

Alquiler de locales comerciales (en ubicaciones adecuadas)

Alquiler de salas de ensayo y actividades musicales o artísticas.

Alquiler de habitaciones para estudiantes.

Alquiler de refugios o microcasas en zonas especiales, fijos o móviles.

Alquiler de salas para reuniones, videoconferencias, proyecciones, etc.

Alquiler de espacios para realización de sesiones fotográficas o de video.

Casa rural (alquiler total o parcial).

Casas singulares, especialmente equipadas o decoradas para la actividad dirigida a un target muy concreto (terapias, actividades espirituales, etc.)

Alquiler de salas equipadas para celebraciones familiares.

Ten en cuenta:

***Estudia especialmente bien el mercado
(demanda real, competencia y potencial)
antes de iniciar un negocio que requiera
invertir en inmuebles.***

Muchas de estas ideas (según países) están sujetas a condiciones legales o requieren licencias y permisos que deberás obtener

Ideas de negocio: COMIDA Y RESTAURACIÓN

Alimentación

Según el negocio puede ser exclusivamente online, basado en un local o ambas cosas a la vez. Será necesaria una web, inversiones en publicidad y adscribirse (si las hay) a la/s plataforma/s correspondientes para darse a conocer.

Supermercado Ecológico o tienda de comida eco/bio.

Tienda de productos bio y suplementos dietéticos naturales.

Delivery de comida saludable (vegana, bio, eco, etc.).

Delivery de zumos y exprimidos saludables.

Tienda de alimentos especiales para dietas y restricciones alimentarias.

Catering móvil a medida.

Catering especializado (vegano, restricciones alimentarias, etc.).

Panadería tradicional y eco.

Pastelería y Candy bar.

Heladería italiana (artesana, especializada, eco ...)

Tienda de golosinas (versiones modernizadas y eco).

Alimentación y nutrición deportiva.

Tienda de precocinados especiales para singles o parejas.

Restauración:

Desde el restaurante/bar tradicional hasta el foodtruck actual, la restauración tiene múltiples requerimientos de estructura e inversión. En cualquier caso, será necesaria una web, inversiones en publicidad y, si nos ubicamos en un local físico, adscribirse a la/s plataforma/s correspondientes para darse a conocer.

Bar de tapas, raciones y pinchos.

Oyster Bar.

Restaurante vegetariano o vegano.

Restaurante (diario, de autor, de cocina específica, etc.)

Veggie Fast food.

Fast food tradicional.
Pizzería tradicional napolitana.
Café de comida rápida.
Carrito de hot-dogs.
Foodtruck – Restaurante
Foodtruck – Pizza
Foodtruck – Parrilla.
Foodtruck - (kiosco, Frankfurt, vegano, etc.).
Casa de Comidas Low Cost
Café – coworking.

Ideas de negocio: SERVICIOS

Servicios personales (con local)

Algunos de estos servicios es posible prestarlos online.

Incluimos aquí los servicios personales realizados desde un local específico (propio, ajeno o alquilado puntualmente), en algunos casos (formación teórica) también puede ser online. En todos los casos, será necesaria una web e inversiones regulares en publicidad local o específica para darse a conocer.

Centro de Yoga.
Gimnasio.
Spa urbano.
Escuela de defensa personal.
Centro de idiomas.
Escuela de baile.
Guardería – Ludoteca.
Terapias alternativas.
Escuela de dibujo y pintura.
Escuela de música.
Club de conversación en inglés u otro idioma relevante en tu país.

Turismo activo y deportivo personalizado.

Agencia inmobiliaria.

Agencia de viajes especializada (Turismo de aventura, cultural, musical, naturaleza, ecoturismo, enoturismo, etc.).

Guardería de mascotas para propietarios que viajan.

Lavandería ecológica.

Ten en cuenta:

El éxito de una empresa de servicios depende, en primer lugar, de las personas y de su empatía.

Servicios a empresas e instituciones

Incluimos aquí los negocios de servicios a empresas con un local y cierta infraestructura disponible, en formación teórica podrá ser también online (recursos adicionales). En todos los casos, será necesaria una web e inversiones regulares en publicidad local o específica para darse a conocer, así como una notable capacidad de relaciones públicas a buen nivel.

Centro de formación en técnicas de gestión.

Formación de vendedores.

Servicios de gestión documental.

Escuela y agencia de azafatas.

Escuela y agencia de modelos.

Servicios de diseño gráfico.

Imagen corporativa.

Agencia de relaciones públicas.

Agencia de marketing y publicidad.

Agencia de marketing digital (SEO-SEM).

Selección de personal.

Mensajería urgente.

Vigilancia y seguridad.

Destrucción de documentos.

Auditoría de seguridad informática.

Limpieza de grafitis.

Una vez hayas decidido el tipo de negocio que te gustaría:

1º Piensa qué necesitarás para hacerlo.

En general, a grandes rasgos y sin grandes averiguaciones.

2º Haz una primera comprobación: ¿Es viable?

Usa alguna de las herramientas que encontrarás en nuestra web, plannegocios.com, muchas son gratuitas. Si tienes dudas entre varias opciones usa un comparador.

3º Analiza el mercado y contesta las preguntas clave.

Hacer un estudio de mercado no tiene por qué ser costoso ni muy complejo y te será muy útil para entender mejor el negocio que quieres hacer. Hacerlo aumenta mucho las posibilidades de éxito y evita cometer errores básicos.

4º Elabora un buen Plan de Negocio.

5º Si lo necesitas: busca opiniones profesionales.

6º Elige el momento: Lánzalo en el momento oportuno.

Ni antes ni después.

... y estarás listo para obtener todo el éxito que desees.

Últimas recomendaciones

10 Errores que no debes cometer al montar un negocio:

1- Montar el negocio de tus sueños: *El éxito de un negocio poco tiene que ver con tus sueños, encuentra además razones objetivas y de mercado para hacerlo porque son las que más valen.*

2- Montar un negocio para un hijo, tu pareja o un gran amigo, para que “hagan algo”: *Una de las causas de fracaso más frecuentes es la poca implicación del que está al frente y sólo se siente realmente implicado aquel que toma la iniciativa, es su propio proyecto y se juega su dinero.*

3- Montar un negocio y creer que podrás dedicarle sólo una parte de tu tiempo: *Todo negocio necesita un período intenso de aprendizaje, rodaje y ajuste que no es posible sin dedicación total, absoluta y sin condiciones.*

4- Montar un negocio sólo porque está de moda y “un conocido se está enriqueciendo con él”: *Participar en una oleada de aperturas de negocios iguales o similares que proliferan en el mercado, suele conducir a la saturación y al cierre de la gran mayoría de ellos.*

5- Tener certeza absoluta de que el negocio funcionará a la primera y no prever un plan alternativo o tener fondos de reserva: *Casi nunca un negocio funciona plenamente a la primera, ten siempre un plan B y mantén una reserva por si los resultados tardan más de lo previsto. Prevé, también, la posibilidad de una retirada ordenada, nadie puede tener jamás la seguridad de que un negocio funcionará.*

6- Montar el negocio endeudándolo excesivamente, montarlo sólo con financiación ajena o con socios “financieros” *suele ser la mejor fórmula para acabar perdiendo el negocio, sobre todo si va muy bien.*

7- Dedicar más tiempo, dinero y esfuerzo al local o a otras cuestiones menores que al lanzamiento del negocio. *Te sorprendería la cantidad de negocios que han cerrado por no comprender que lo más importante en un nuevo negocio debe ser conseguir clientes. Esta debe ser la principal ocupación del emprendedor (tiempo, esfuerzo y ¡dinero!).*

8- Rendirse demasiado pronto: *Toda idea de negocio necesita un período intenso de aprendizaje, rodaje, ajuste o reorientación. Nunca te rindas a la primera.*

9- Rendirse demasiado tarde: *Hay ideas de negocio que no funcionan, por estar mal planteadas o ejecutadas, por haberse anticipado o por razones imprevisibles de mercado. Si se llega a esta certeza (de forma estudiada, clara y razonada) hay que cerrar*

lo más pronto posible, perseverar en el error lo único que conlleva son costes adicionales.

10- Montar un negocio a ciegas. *Antes de comenzar tu propio negocio, piénsalo bien, estudia bien el mercado y la competencia, haz las cuentas y un buen plan de negocio con objetivos y presupuesto ... y no lo pongas en marcha ni gastes nada hasta que lo tengas claro, eso no te garantizará el éxito pero hará que el fracaso sea mucho más improbable.*

Montar un negocio tiene algunos riesgos
pero proporciona enormes satisfacciones.
¡Te deseamos el mayor de los éxitos!

e.ditor

Contáctanos si tienes dudas.

Asesoramiento Online experto y confidencial:

asesoria@editorconsulting.com