

10 Ideas de negocios rentables

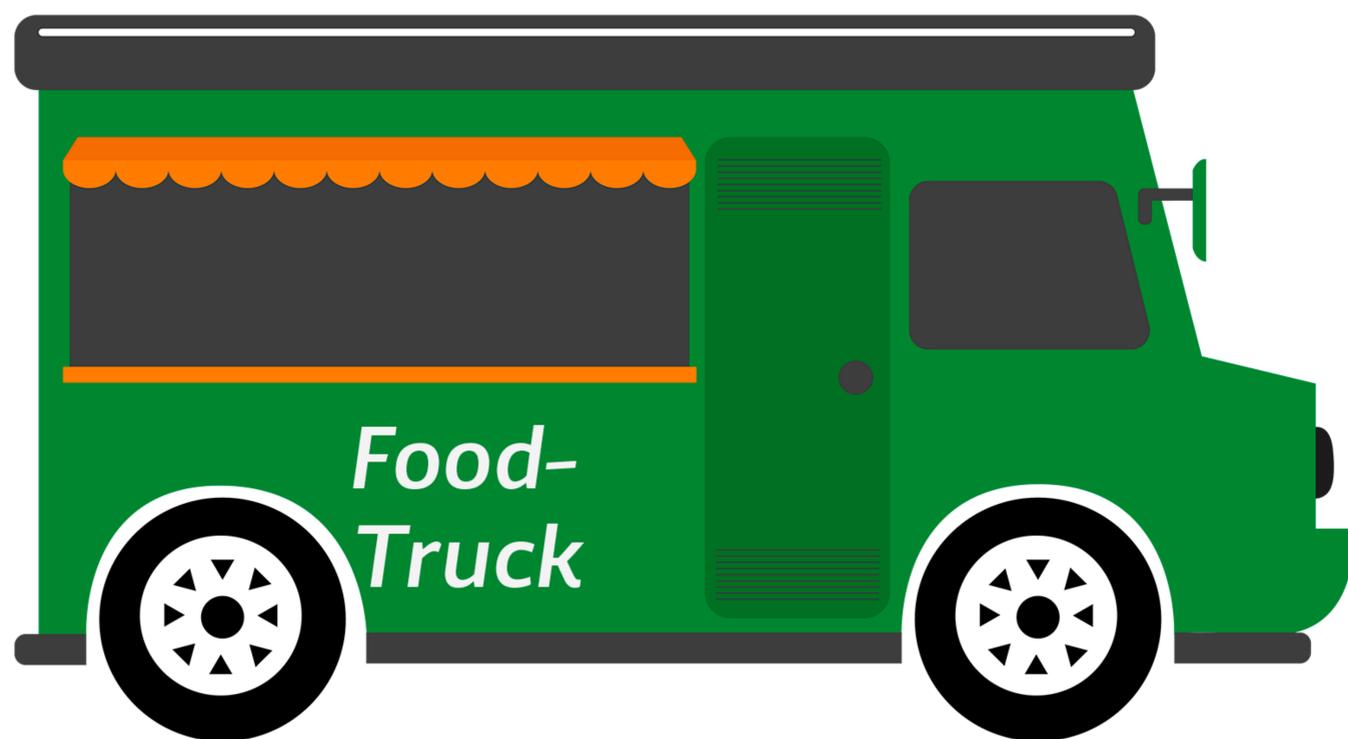


1. Negocio de comida

Debido al trabajo y una agenda saturada de actividades, **las personas hoy en día no tienen tiempo para cocinar** o por el tráfico y las grandes distancias, les resulta imposible ir a su casa a la hora de comida. Los negocios de alimentos pueden ser muy rentables, ya que no requieren de gran inversión y pueden hacerse de clientes rápidamente. Para esto, solo **es necesario ofrecer alimentos de calidad y buenos precios para que sea atractivo.**

Sin embargo, debemos considerar que el sector alimenticio es muy competitivo, por lo que es importante analizar bien el tipo de clientes que deseamos captar y la ubicación en dónde vamos a operar. Así como aquello que nos diferencie de la competencia.





2. Negocio móvil

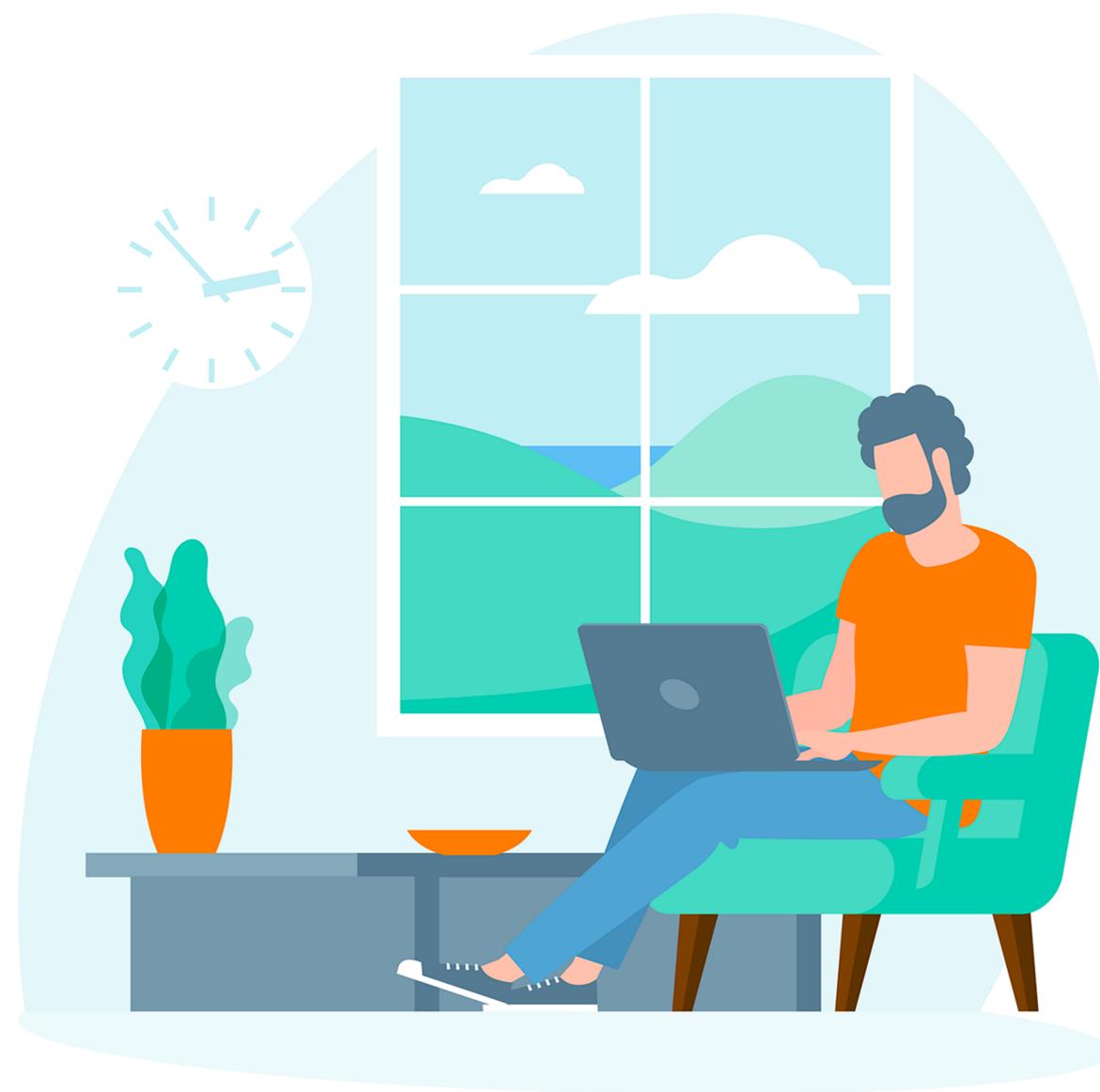
Al iniciar un negocio, **una excelente manera de reducir costos es ahorrar en el pago de renta.** Para ello, existen algunas opciones de “negocios móviles” que podemos considerar, perfectos para comenzar operaciones sin necesidad de contar con un local o lugar fijo. Un ejemplo de estos negocios es un **food truck**, con el cual no requeriremos comprar o rentar, sino invertir en una camioneta y acondicionarla como cocina y punto de venta para empezar a vender.

Otra ventaja de este modelo de negocio es que **podemos llevarlo a distintos puntos y probar en qué zonas funciona mejor, horarios, días, etc.** Y de esta forma, organizar nuestra agenda acorde a la afluencia de clientes.. **No debemos olvidar investigar los permisos necesarios y la reglamentación de nuestra ciudad** para este tipo de negocio.

3. Tercerización de servicios

Muchas empresas tienen necesidades por cubrir, pero no cuentan con el espacio, los recursos o el personal capacitado para crear una nueva área. Aquí es donde podemos intervenir con nuestros conocimientos, creando un negocio de tercerización de servicios, **también conocido como *outsourcing***.

Los negocios de *outsourcing* se encargan de **brindar servicios externos a las empresas**, por ejemplo, servicios contables, informáticos, de limpieza, transporte, administración de comedores, vigilancia y mensajería, entre otros.





4. Agente inmobiliario

Las nuevas generaciones tienen prioridades diferentes a las de sus padres, como el hecho de tener o no una casa propia. **Los millennials se sienten cómodos rentando una casa o departamento bien ubicado con respecto a su trabajo y la zona donde realizan sus actividades cotidianas;** por lo tanto, la renta de inmuebles se convierte en una buena posibilidad de negocio.

Como corredor de bienes raíces se tiene mucho trabajo, incluso con clientes recurrentes que cambian de casa con frecuencia. Para este negocio no se requieren estudios específicos, **los costos suelen ser bajos y podemos trabajar desde cualquier lugar.**

5. Desarrollo de aplicaciones móviles

Al momento de emprender, hay que recordar que **Internet tiene un universo de posibilidades de negocio con la venta de productos digitales**, los cuales no requieren mucha inversión, pero sí conocimientos especializados.

El **desarrollo de aplicaciones nos permite obtener ganancias cada vez que realicemos la venta de un mismo producto**, por lo cual se vuelve rentable a mediano y largo plazo. Además, el mercado de aplicaciones en español está poco explorado, por lo que, si nos decidimos por este negocio, **debemos encontrar necesidades específicas para este sector**.





6. Servicios de salud y belleza a domicilio

En décadas anteriores era muy común que un médico u otros prestadores de servicios realizaran visitas a domicilio. Hoy en día, gracias a la **preferencia de los consumidores por obtener experiencias personalizadas, desde la comodidad de su hogar**, esta tendencia está de vuelta.

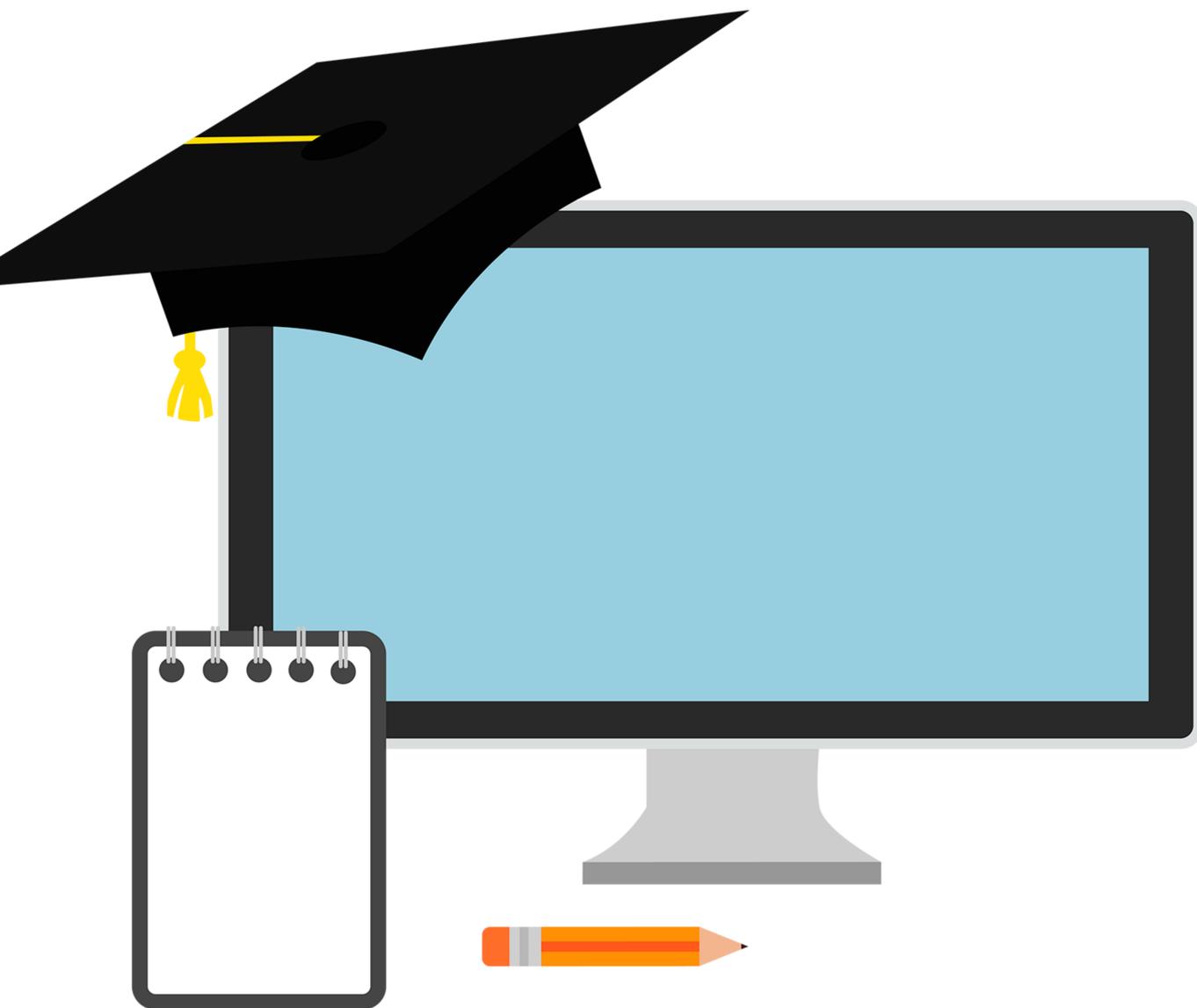
Actualmente, esta práctica se ha extendido a otros profesionales de la salud y belleza, como **terapeutas, masajistas, estilistas y varios más**, por lo que podemos especializarnos en alguno de estos rubros y comenzar nuestro negocio. Incluso, si lo relacionamos con el punto anterior, podemos crear una aplicación que complemente nuestro negocio, en caso de ya tenerlo, con la opción de llevar el servicio al domicilio de los clientes.

7. Productos ecológicos

La sociedad está tomando **conciencia de la importancia del cuidado del medio ambiente**, por lo que **un negocio que impulse energías limpias, productos reciclados/reciclables o biodegradables** será muy bien aceptado.

Algunas ideas pueden ser **materiales de construcción verdes, contenedores biodegradables para alimentos, instalación de generadores de energía eólica, paneles solares, venta de productos orgánicos**, etcétera. Como en cualquier negocio, será importante estudiar el mercado, promocionar y ofrecer un valor agregado.





8. Cursos online

Si dominamos algún tema, podemos **aprovechar las facilidades que ofrece Internet** para crear, difundir y **distribuir un curso online**. Al colocar nuestro curso en una plataforma especializada obtendremos visibilidad ante clientes potenciales y recibiremos ganancias cada vez que un alumno adquiera el curso.

9. Entrenadores personales

Para continuar con la tendencia de servicio personalizado, **un entrenador puede brindar asesoría en casa de los clientes**, reuniendo un pequeño grupo en algún parque cercano, o bien dentro de un gimnasio, en caso de requerir equipamiento profesional. Si nos gusta estar en forma, **sólo tendremos que aprobar algunos cursos y conseguir certificaciones** para empezar a dar clases.





10. Espacios de co trabajo o “coworking”

Para una pequeña empresa o alguien que trabaja por su cuenta, implica un gran gasto la renta de oficinas, por lo que, **si contamos con un espacio amplio y bien ubicado, podemos acondicionarlo con mobiliario y servicios de oficina para rentarlo por día, semana o mes.**

Ante la creciente tendencia *freelance* y emprendimiento, un servicio de *coworking* resulta un excelente negocio. Además, beneficia a los usuarios, ya que podrán relacionarse con más profesionales y ampliar su red de contactos.