

40 Ideas Discutibles Para Iniciar Su Carrera Desde Casa

Informe Especial



*"Sigo creyendo que es posible emprender seriamente
sin perder el sentido del humor
y el espíritu de juego".*

Paola Carolina Diaz.

Editora de Le canto las 40...

LE CANTO LAS 40...

Un boletín online con ideas
discutibles para emprendedores.

<http://www.lecantolas40.com.ar>

Este informe puede distribuirse libremente a quien usted desee,
siempre que mantenga el formato original del mismo en su integridad.
¡Generemos el efecto multiplicador emprendedor!

© Paola Carolina Diaz - 2003-2007
Todos los derechos reservados.

Le canto las 40... Ideas Discutibles Para Iniciar Su Carrera Desde Casa

Algunas palabras para comenzar... Como usted transita esta etapa inicial, está informándose sobre cómo hacerlo. El lunes asistió a un seminario para microemprendedores desde el hogar. El martes se reunió con dos colegas que desean brindar sus servicios de consultoría como usted, específicamente de manera virtual. El miércoles organizó material de lectura pendiente sobre su negocio... y lo leyó. El jueves completó esta investigación, visitando algunos sitios en Internet; prefirió trabajar desde un cybercentro que le quedaba de paso para otros trámites personales. El viernes agregó nuevas ideas para su negocio en un borrador. Si usted se pregunta cómo iniciar su empresa desde casa, este material electrónico es para usted.

¡Ah!... recuerde que son ideas “discutibles” por lo que significaría mucho para mí que usted refutara una o todas de las 40.

Aquí le canto las 40... ¡Disfrútelas!

1. ¿Cuándo? ¡Empiece el camino ahora! Si usted está pensando en iniciar un emprendimiento desde casa, no espere más: el momento es ¡ahora! Empezar el camino no significa que usted *ya mismo* abrirá su negocio y que *ya mismo* saldrá a vender. Para llegar a esa etapa, antes tendrá que haber pasado por otras, como veremos en este Le Canto las 40... y sí, ese camino puede iniciarse ahora. Si usted no sabe cómo, es el momento de empezar a investigarlo, de buscar información, de capacitarse, de reunirse con pares. ¡Actúe!

2. ¿Trabajar en casa? Evalúe si es para usted. Probablemente a usted le resulta muy atractiva la idea de trabajar desde su hogar. Se imagina desarrollando su actividad desde la comodidad del hogar, siendo su propio jefe y administrando el tiempo a su gusto para, a su vez, atender las tareas de rutina de un hogar, o bien, hacer otras actividades recreativas. Para tomar la mejor decisión, estudie las ventajas y desventajas de esta modalidad de trabajo. Si bien es cierto que usted será su propio jefe, ello significa que usted será el único responsable de su empresa, que deberá estar dispuesto a trabajar largas jornadas (especialmente al principio), que requerirá de una gran autodisciplina y de automotivación. ¡Evalúe los pro y los contra!

3. ¿Qué hago? Busque su idea de negocio. Ahora que usted se ha decidido a emprender desde casa, haga realidad su idea de negocio. Si usted no tiene su idea o está desorientado sobre qué negocio puede iniciar, ¡búsquela! Las ideas aparecen en cualquier lugar y bajo cualquier forma, esté atento y abierto a las nuevas ideas.

4. ¿Qué elijo? ¡Un sentimiento, una pasión! Recuerde que levantar su empresa desde su hogar requerirá de una gran automotivación. Por ello, si bien usted ha generado muchas ideas en el ejercicio de las 40 Formas de encontrar su idea de negocio, elija aquella idea que represente una pasión en su vida. Si usted emprende

un negocio que realmente disfrute, estará más motivado para extender su horario de trabajo, de ser necesario; le será más fácil hallar soluciones creativas a las dificultades que se presenten; y perseverará hasta alcanzar sus objetivos. ¿Qué actividad lo llevaría hasta la recta final?

5. ¿Qué elijo? Investigue. Tome su idea y póngala a prueba. Pregúntese: ¿a quiénes está dirigido su producto o servicio?, ¿qué necesidades satisface?, ¿hay otros iguales en el mercado?, ¿cómo se diferenciará su propuesta?, ¿hay otros similares?, ¿cuál será el valor del mismo?, ¿cómo lo venderá?, ¿cómo lo dará a conocer? En una palabra: si es un producto o un servicio absolutamente nuevo, ¿por qué la gente deseará probarlo? Si se trata de algo ya conocido, ¿por qué la gente deseará elegir su propuesta? Ponga a prueba su producto con un grupo de amigos o potenciales clientes. Hágales su propuesta, ofrézcales una muestra del producto o servicio y releve sus opiniones. ¡Testee su idea!

6. ¿Cómo convertir la idea en empresa? Plan de negocio. Para que su idea se convierta en su empresa es fundamental que usted escriba un plan de negocios. Si no sabe a dónde quiere llegar, *cualquier destino* será el resultado. En este documento usted planifica qué quiere para su empresa, para cuándo lo quiere y cómo lo logrará; es decir: objetivos claros, tiempos estipulados y medios para alcanzarlos (económicos, humanos, tecnológicos, etc.). En líneas generales el plan incluye el detalle de: sus productos o servicios, el público objetivo, la competencia, las ventajas diferenciales, los recursos de la empresa. Es el mapa que lo guiará para cada una de las decisiones que usted tome de ahora en más sobre su empresa. ¡No inicie sin saber a dónde quiere llegar!

7. ¿Cómo dar forma a la empresa? Busque asesoramiento. Aunque su empresa se desarrolle desde su hogar, para que funcione formalmente, debe cumplimentar con ciertas condiciones establecidas por el Estado, las cuales son diferentes en cada país. Solicite asesoramiento a especialistas y a las entidades / organismos correspondientes para actuar de modo profesional y evitar inconvenientes en el futuro que afecten la imagen institucional. Asesórese sobre: los impuestos que le corresponden abonar al Estado, las habilitaciones necesarias para iniciar actividades desde su casa y la estructura que adoptará su emprendimiento (empresa unipersonal, una sociedad, qué tipo de sociedad, etc.). ¡Siente bases sólidas para su emprendimiento!

8. ¿Cómo dar forma a la empresa? Otros asesores. Además de asesores contables y jurídicos, generalmente los más consultados al momento de emprender; considere otras especialidades tan útiles como las mencionadas, para diversas etapas de su negocio. Por ejemplo: consultores de informática, diseñadores de páginas web, expertos en marketing, organizadores de eventos, diseñadores gráficos, asesores en exportación, consultores de comercio electrónico, etc. Algunos organismos y asociaciones ofrecen unas consultas gratuitas en estas especialidades. ¡Consulte y haga crecer su negocio!

9. ¿Cómo dar forma a la empresa? Nombres, marcas... ¿Cuál es el nombre de su empresa? Consulte el organismo de marcas y patentes correspondiente para registrarlo. El nombre le ayudará al cliente a recordar su negocio: a qué se dedica.

También le ayudará a recordar su imagen, a través del logo que lo acompañe. Elija un nombre que identifique y *venda* a su empresa, pues el mismo estará presente en todos los medios de comunicación corporativa: tarjetas, cartas, sobres, catálogos, carpeta de presentación, e-mails, postales, regalos, merchandising, sitio web, publicidades, etc. ¡Presénteme a su empresa!

10. ¿Dónde? El espacio para trabajar. Usted ha dado forma a su empresa con la ayuda de sus asesores. Ahora es tiempo de organizar su empresa en casa. De ser posible emplee un cuarto que esté totalmente disponible para instalar su oficina. Encuentre un espacio que le permita *separar* su actividad laboral de la familiar. Usted no querrá ser invadido pero tampoco a los demás integrantes de la familia les gustará que usted los *invada con su empresa*. ¡Dé a su emprendimiento el lugar que se merece!

11. ¿Dónde? Una alternativa de espacio. Acondicione un rincón o parte de un cuarto, siempre que le permita mantener su privacidad durante la jornada de trabajo. Además que usted concentre allí sus elementos del negocio. Las palabras clave para elegir el espacio son: intimidad para concentrarse para producir. ¡Respete su espacio!

12. ¿Dónde? El encuentro con los clientes. Si recibirá a sus clientes en su casa, considere disponer de una sala apropiada para ello: un espacio separado, en el que usted pueda conversar con su cliente, hacer una demostración de sus productos o servicios, sin ser interrumpidos. Lo ideal: una sala a la que se acceda directamente sin atravesar por el resto de los cuartos de la casa. ¡La privacidad también para su cliente!

13. ¿Dónde? Alternativas para el encuentro. Una alternativa: hay asociaciones (quizás alguna a la que usted pertenezca por su profesión) que ofrecen salas de reuniones a sus miembros. Otra: alquilar una oficina por un par de horas, existen varias empresas que brindan estos servicios, incluso equipadas según las necesidades. Otra alternativa: reunirse en la oficina del cliente, lo que resultará muy conveniente para él / ella en la mayoría de los casos. ¡Evalúe la mejor opción para la situación!

14. ¿Qué necesito? El equipo para trabajar. Una computadora con conexión a Internet es *la gran aliada* para el emprendedor desde casa. Desde su PC podrá guardar toda la información de su empresa, diseñar los documentos y presentaciones necesarios, administrar la base de datos de los clientes, comunicarse con ellos a través del correo electrónico, promocionar su negocio, mantenerse actualizado, etc. Una impresora, una copiadora son parte del equipo útil. En cuanto a las comunicaciones telefónicas, se recomienda tener una línea separada de la particular y un contestador automático. ¿Qué más es indispensable?

15. ¿Qué necesito? Alternativa para el equipo. Si cuenta con una sola línea telefónica, emplee un teléfono móvil en el cual el cliente *siempre* pueda encontrarlo. Además, ¡cuenta con colaboradores!

16. ¿Qué necesito? Cuente con colaboradores. Cuando acondicione su oficina con los elementos de trabajo, tenga en cuenta *negocios colaboradores*. Si usted no

puede comprar una copiadora o un fax, recurra a centros de fotocopiado, recepción de mensajes o recepción de faxes, para colaborarle en esas tareas. Verifique que esos locales sean profesionales, y que usted sepa que cuándo puede requerir sus servicios. Siempre hay imponderables en la vida de un emprendedor desde casa, y es bueno saber que ellos nos lo esperan aún en horarios extendidos al comercial, por ejemplo, un fin de semana. ¡Prevea situaciones inconvenientes!

17. ¿Qué necesito? Los materiales de su empresa. Antes de salir al ruedo, prepare el material de su empresa, por ejemplo: las tarjetas de negocio, la carpeta de presentación, el catálogo, los folletos, las muestras del producto o del servicio, las facturas, sellos personales, papelería, sobres, etiquetas, disquetes, CDs; demás útiles de oficina y los específicos de su trabajo. ¡Agregue usted a esta lista!

18. ¿Cómo organizo? Cada cosa en su lugar... Si bien su gran archivo es la PC, obtenga copias de seguridad de la información de su emprendimiento. Guarde estos disquetes o CDs en una caja porta-disquetes visiblemente diferenciada de la del resto de los miembros de la familia. Aparte de los archivos virtuales, acomode en un estante o biblioteca cerca de su escritorio, el resto de carpetas, organizadores, agendas o publicaciones de interés para su negocio. ¡Concentre las cosas de la empresa en un solo lugar!

19. ¿Cómo administro la jornada de trabajo? El cronograma. Arme su propio cronograma de trabajo. Es importante que usted defina: a) cuántas horas va a dedicar a su negocio, b) cuál será su horario de trabajo y c) cuál será el horario de descanso. Si bien lo más común es ocuparnos de lo “urgente” y no de lo “importante”, para trabajar productivamente desde casa, es premisa dedicar tiempo a armar: un cronograma mensual, uno semanal y otro diario. Este tiempo es un excelente inversión porque cuando trabajamos sabemos hacia qué objetivo apuntamos con esa tarea. ¡Arme su cronograma y cúmplalo!

20. ¿Cómo administro la jornada? El descanso. Que usted trabaje desde su casa, no significa que su horario se extienda todos los días de la semana, o que se censure un receso para descansar. Paute un receso en su cronograma y también cúmplalo. Es tan importante que usted se ajuste a sus actividades semanales o mensuales, como a disfrutar de un intervalo. Trate de distenderse, tome una infusión, lea un libro o una revista, dé un breve paseo, desconéctese del emprendimiento en ese tiempo. ¿Cuándo le corresponde su recreo laboral?

21. ¿Cómo administro la jornada? Límites. Comparta con su familia su idea de iniciar una carrera desde el hogar. Hágales saber en qué consistirá la empresa, por qué la administrará bajo esta modalidad y, lo que representa para usted emprender el negocio. Una vez acondicionada su oficina, deberá continuar “trabajando” con ellos: delimitando su espacio y su horario de trabajo (especialmente con los chicos), explicándoles que usted necesita de su colaboración, y enfatizando el concepto de que *usted está en casa pero trabajando*. ¿Hace respetar su espacio de trabajo?

22. ¿Dónde estoy? La oficina fuera de casa. Como emprendedor, usted realizará varias tareas fuera de su casa y usted querrá permanecer en contacto con sus clientes. Si usted no se encuentra en su teléfono fijo, le dejarán un mensaje, o lo

llamarán a su teléfono móvil. Revise su correo electrónico desde un cybercentro y responde las consultas más urgentes de sus clientes. Entre reunión y reunión, o trámite y trámite, muchas veces queda un tiempo, *breve* para otra reunión y *largo* para esperar sin hacer nada. Aprovechélo para realizar algunos llamados pendientes. ¡No olvide llevar su agenda, sus tarjetas de negocio y su carpeta de presentación!

23. ¿Lo que vale? Su actuación profesional. Sus clientes lo evalúan por el resultado de su trabajo, por su actuación profesional. Su evaluación es ajena al lugar en el que usted elaboró el producto o servicio entregado a su cliente. Además si usted tiene acondicionada su oficina en su hogar, si cuenta con centros *colaboradores*, si siempre permanece en contacto con sus clientes, si su atención es profesional, su cliente continuará eligiéndolo. ¡Que su actuación valga!

24. ¿Con quién? ¡Usted no es una isla! Es posible que usted pase muchas horas frente a su PC, porque su actividad así lo demanda; o, que su trabajo le pida muchas horas en su taller desde su casa. Además de su receso laboral pautado en el cronograma, reúname con otros artesanos, consultores, profesores, contadores, diseñadores, etc. Organice encuentros para intercambiar ideas sobre el negocio y de *los otros*, con único fin de divertirse. Durante el día, mantenga el contacto con sus clientes, por teléfono, por mail. Los mismos medios resultan para consultas a colegas. ¡Agende dos eventos para esta semana!

25. ¿Quién me conoce? Promoción I. Ahora llegó el momento de la difusión de su empresa. La idea fuerza es: “promociónese o publicite allí donde estén sus clientes”. Hay varios canales, por ejemplo: los sitios web, los boletines electrónicos, los foros virtuales, escribir artículos para los e-zines, escribir un e-book (libro electrónico), etc.. Siempre pregúntese dónde están sus clientes, qué sitios visitan, qué les interesa a sus clientes.

26. ¿Quién me conoce? Promoción II. Pero no todo es promoción on line, o a través de Internet. En el mismo Le Canto las 40... hay muchas ideas más sobre cómo promocionar su emprendimiento a través de formas muy creativas. Por ejemplo: muestras gratis de productos, y también de servicios, postales, regalos, concursos, sorteos, telemarketing, publicidad gratuita, medios de comunicación segmentados, etc. Hay muchas posibilidades para llegar a sus potenciales clientes. ¡Usted es su relaciones públicas, difunda su negocio!

27. ¿El técnico en casa? Prever. En un punto anterior, mencionamos a los imponderables que ocurren a cualquier emprendedor. Un caso típico son los virus informáticos que hacen desastres con nuestra valiosa información (a pesar de las precauciones tomadas) y nos dejan sin una de las grandes herramientas para trabajar. Si usted es un experto en la materia, resolverá rápidamente el problema. En caso contrario, prevea cómo contactar a su técnico, y, al igual que los *colaboradores*, usted querrá saber sin en fines de semana y fuera del horario comercial, vendrán en su auxilio. ¿Dónde están los datos del contacto de su técnico?

28. ¿Quién sale a vender? ¡Usted! El emprendedor todo el tiempo está vendiendo: su imagen, su trabajo, su tarjeta de presentación, etc. En la primera etapa de posicionamiento de su empresa, probablemente sea usted mismo el que asuma esta

tarea. Primero, usted conoce mejor que nadie el negocio y a sus clientes. Segundo, vender es una excelente forma de estar en contacto con sus clientes, oír sus devoluciones, sus sugerencias, sus necesidades y sus deseos. Tercero, si usted vende, desarrollará esta nueva habilidad que le permitirá venderse en otros aspectos. ¡Anímese a vender!

29. ¿Quién sale a vender? ¿Cómo? Si la mala noticia es que es nuevo en la venta, la buena noticia es que ¡usted puede aprender! Como me referí en el punto anterior, todos estamos vendiendo nuestras ideas, nuestras opiniones, no sólo productos y servicios. Un curso de ventas es un gran inversión para cualquier persona, y mucho más para usted que es un microempresario. Tres recomendaciones básicas, cuando salga a vender: 1) conozca a su producto tanto como a su cliente, 2) escuche a su cliente y 3) ofrézcale beneficios, ¿qué hará su producto para mejorar la vida de su cliente? ¡Anímese a vender, y a vender... !

30. ¿Quiénes son mis clientes? ¡Conózcalos! La razón de nuestros emprendimientos son nuestros clientes. Cuánto más los conozca, más aprenderá a satisfacer sus necesidades y sus deseos. Pregúntese: ¿quiénes son? ¿qué datos tiene de sus clientes? ¿son clientes actuales? ¿son clientes potenciales? ¿dónde viven? ¿qué productos o servicios consumen? ¿cuál es el nivel sociocultural? ¿cuál es el poder adquisitivo? Obtenga la mayor cantidad de información posible sobre *la razón de su negocio*. No sólo pregúntese, sino también pregúnteles directamente. Investigue a través de medios especializados y una observación metódica. ¿Quiénes son sus clientes?

31. ¿Quiénes son sus clientes? ¡Contáctelos! Conozca a sus clientes y mantenga el contacto con ellos. Recuerde que un cliente satisfecho es la mejor publicidad que su emprendimiento puede tener. Mantener el contacto con los clientes es una forma de promocionar su negocio. No sólo se trata de responder sus consultas por mail o por teléfono. Encuéntrese con sus clientes y, por sobre todas las cosas, ¡escúchelos!

32. ¿Y ahora que las cosas van mal? La espera. Instalar la empresa desde el hogar, administrarla, producir, vender, promocionarla son tareas que cada una constituye un pequeño emprendimiento en sí misma y demanda un gran esfuerzo por parte de cada microempresario. Y requiere tiempo. Tiempo que, generalmente, no todos estamos dispuestos (o podemos) esperar. Sin embargo, si usted ha escrito su plan de negocios, se ha asesorado correctamente, y está trabajando de acuerdo a su cronograma, usted da los pasos correctos para alcanzar sus objetivos. En la espera, continúe trabajando, reúnese con otros emprendedores para compartir su experiencia y *refrescarse* con la de ellos. ¡En la espere, actúe!

33. ¿Y ahora que las cosas van mal? Los ajustes. Puede ser que, a pesar de su planificación, en la marcha advierte algunos “errores que no lo condujeron a nada”. Repiense al “error” como una experiencia de la cual aprender, la forma en que usted ya sabe que no volverá a hacer las cosas. El “error” le permitirá modificar el rumbo original de su plan. Gracias a “él”, intentará nuevas alternativas para alcanzar sus objetivos. ¡Ajuste su plan y continúe!

34. ¡Adelante! Una cuestión de actitud. En el punto 2 nos remitimos a la importancia de la automotivación para quien desea emprender. Aún en los momentos

en los que “las cosas van mal”, cuando hay que esperar los ansiados buenos resultados o cuando debemos hacer ajustes porque equivocamos el camino, el emprendedor debe guardar una actitud positiva. Si su negocio es su pasión, será tarea fácil (por lo menos, no tan difícil) y entenderá que usted está en el camino adecuado, está en carrera. ¡Si usted se mueve en dirección a sus objetivos, está todo ok!

35. ¡Aprendiendo a tejer! Trabajar en red. Dijimos que “usted no es una isla” y *necesita* de su red, su grupo de gente conocida, amigos, colegas, otros emprendedores, etc. No sólo para apoyarse en ellos para mantener su motivación. Además para trabajar en red. Reflexione un instante sobre la heterogeneidad de sus contactos, y en la diversidad de negocios que pueden tejerse entre ellos, o entre ellos y usted. Al igual que con sus clientes, mantenga un contacto vivo su red. ¿A qué contactos les interesaría particularmente su nuevo emprendimiento?

36. ¡La casa nos queda chica! Si bien usted da los primeros pasos como emprendedor desde casa, en su plan de negocios ha descrito lo que espera para su empresa en el futuro (a mediano, corto y largo plazo). Considere esta proyección, sumada a la evaluación que usted vaya realizando de sus negocios para repensar la empresa bajo otra estructura legal (por ejemplo, una sociedad). Por otro lado, si fuese necesario ampliar su infraestructura, repensarla fuera de los muros de su hogar. ¿Puede imaginar su empresa en esa etapa?

37. ¡Ahora somos más! En el aquí y ahora: usted es el microempresario y cubre todas las funciones requeridas para que su empresa funcione. Avanzando en la carrera desde casa, y siguiendo su plan de negocios, en algún momento, usted puede demandar personal en el que delegue ciertas tareas secundarias. Así usted se ocupará de las centrales de la empresa. Encárguese usted mismo de seleccionar dicho personal y de entrenarlo a la imagen y semejanza de su emprendimiento. ¿Puede imaginar su empresa en esa etapa?

38. ¿Trabajar en casa? ¿Es para usted? En el punto 2 de este Le Canto las 40... usted se hizo esta misma pregunta: “¿Trabajar en casa, es para mí?”. Ahora que estamos llegando al final de la entrega, tal vez esté en condiciones de responderme. ¿Qué ha decidido? Si se pondrá en carrera desde casa, ¡felicitaciones! Si cree que no es para usted, lo aliento a continuar buscando *aquello* que sí sea para usted. ¡Determiné a encontrarlo!

39. Aplique lo aprendido. Las ideas sirven en los manuales, en los libros, en las revistas de negocios, en los apuntes de clase y en su memoria del curso de capacitación. Pero mucho, mucho más sirven cuando usted las aplica. ¡Pruebe estas 40 ideas! ¡Impléméntelas! ¡Mejórelas! ¡Y vuelva a aplicarlas!

40. ¡Cante una idea! Haga de su emprendimiento un desafío constante. Los desafíos nunca son aburridos. Seguramente durante este *Le canto las 40...* usted descubrió nuevas y mejores formas de iniciar su carrera desde casa. ¡Anímese a cantar *una* idea... o *cuarenta*... o más!

Sobre la Autora

Paola Carolina Diaz es Directora de **Red Ideas Discutibles**
(<http://www.redideasdiscutibles.com.ar>), Ideas Emprendedoras en la Web.

"Red Ideas Discutibles es mi red personal de espacios online para emprendedores. Le canto las 40... es un boletín online con ideas discutibles para emprendedores y ¡mi primer proyecto online!

*Para conocer los distintos espacios que forman parte de esta red, dedicada a gente como usted y como yo, que vamos detrás de un sueño emprendedor **indiscutiblemente**, lo invito a visitar:*
<http://www.redideasdiscutibles.com.ar>.

Ah... sí, es cierto, creo que es posible emprender seriamente sin perder el sentido del humor y el espíritu de juego. ¿Usted, no?"

Paola.