

# 40 Ideas Discutibles Para Encontrar Su Idea de Negocios

## 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 Encontrar Su Idea De Negocios

Algunas palabras para comenzar... Fin de semana y... trabajando en su proyecto de negocio. En la semana, se ha contactado con un par de colegas para intercambiar ideas al respecto y solicitar su colaboración contable y jurídica. El viernes visitó una feria donde se exponían productos del extranjero, la idea que rondaba su cabeza empezó a tener un poco más de forma. Si usted desea iniciar su negocio y no sabe dónde encontrar *su* idea, este material está hecho a su medida.

En esta oportunidad deseo mencionar en mi dedicatoria a todos los emprendedores de esta comunidad que comparten sus ideas de negocio, a través de artículos, testimonios, cuando nos encontramos en algún evento, cuando intercambiamos un mail, o simplemente, cuando tomamos un café en el bar de Pacífico. Gracias porque ustedes son una fuente inagotable de ideas. ¡Gracias a todos y todas!

Aquí le canto las 40... ¡Disfrútelas!

**1. Ideas en cualquier lugar.** La propuesta del presente Le canto es ejercitarse en la generación de ideas de negocio. Cuantas más ideas genere, más tendrá de dónde escoger y, finalmente, luego de evaluarlas, se decidirá por la más atractiva para usted. Deje que sus ideas fluyan. A medida que recorra una a una las formas propuestas, tome nota de las distintas ideas que surjan, desde la más tradicional a la más “extraordinaria”. Considere a las 40 formas y a las preguntas sugeridas como disparadores - diría una colega -, la búsqueda no termina en la última. Ir detrás de su idea de negocio es un tema serio, pero no por ello, aburrido. ¡Muévase hacia su negocio, empiece buscando la idea!

**2. Ideas en su formación.** Reflexione sobre su formación: sus estudios primarios, secundarios, universitarios, cursos extra escolares que realizó. Fíjese si hay algún factor común. ¿Siempre se ha inclinado hacia las áreas artísticas, humanísticas, contables, químicas, médicas, etc.? Si nota un eje definido, pregúntese cómo aprovecharía ese capital para iniciar un emprendimiento desde casa. ¿Cuáles eran las materias a las que se dedicaba con gusto? ¿y... cuáles las que más le costaba estudiar?

**3. Ideas en sus antecedentes laborales.** Analice su carrera laboral. ¿Qué tipo de actividades realizó?, ¿qué tareas desempeñó?. Su trabajo, ¿requería habilidades administrativas, creativas, de conducción?, ¿desarrollaba tareas en contacto con las personas o la mayor parte del tiempo trabajaba solo? ¿Se sentía cómodo en esa función? ¿Por qué? Haga un análisis exhaustivo de las habilidades laborales adquiridas en sus diferentes trabajos. ¿Se le ocurre un emprendimiento relacionado con su experiencia laboral anterior? ¿Qué habilidad adquirió en su última actividad laboral?

**4. Ideas en su trabajo actual.** Usted ha reflexionado sobre sus antecedentes laborales, hágalo de modo similar con su actividad actual. ¿Cuál es su función en la empresa? ¿O cuál es su profesión o su oficio? ¿Qué tareas desempeña? ¿Cuáles

constituyen su punto fuerte y cuáles su punto débil? ¿Forma a otras personas en dicho puesto? ¿Cómo se ve en el futuro respecto de su trabajo actual? Esta actividad, ¿podría ofrecerla a su actual empresa trabajando de manera freelance, es decir, como un personal externo? ¿Qué le parecería iniciar una microempresa donde capitalice su experiencia laboral actual?

**5. Ideas en las actividades comunitarias.** Probablemente usted colabore o haya colaborado voluntariamente en centros comunitarios: una sociedad de fomento de su localidad, un centro cultural, un hospital, un centro asistencial para personas en riesgo, una organización no gubernamental (ONG), etc. Analice los conocimientos, las habilidades y la actitud requeridos para su trabajo. ¿Cuál es o era su rol? ¿Coordinaba grupos de autoayuda? ¿Brindaba asesoramiento al público? ¿Entrenaba a otros voluntarios? ¿Organizaba eventos para recaudar fondos? ¿Estaba a cargo de las relaciones institucionales? ¿Qué forma tendría el negocio que integrara estas habilidades?

**6. Ideas en su hobby.** Deténgase en las actividades que usted realiza, por las cuales no recibe una retribución económica, pero que, sin embargo, le dan tanto placer y para lo que usted sabe que es muy bueno. Si aún no lo es, está aprendiendo y preparándose para emprender algo nuevo y divertido. ¿Cuál es su hobby? ¿Un deporte o una actividad artística?, ¿le agrada escribir?, ¿la lectura?, ¿la pintura? ¿Convertiría su hobby en una empresa? ¿Qué tipo de empresa imagina? ¡Apasiónese y emprenda!

**7. Ideas en “Lo que siempre quise hacer es...”** Quizás haya algo que usted siempre hubiese querido hacer pero que, por diversos motivos, hasta ahora no se concretó. No tomó ningún curso sobre el tema, no tiene experiencia laboral en ello, ni siquiera ha sido su hobby. A pesar de haber estado “ausente en su vida” *siempre* ha quedado como una *materia pendiente*. ¿Será éste el momento para concretarlo? ¡El día es hoy! Y no sólo para disfrutarlo sino también para ganar dinero. Dígame ¿cuál es su materia pendiente?

**8. Ideas en “En el mercado no existe algo así”.** Buscó y no encontró. Usted mismo haciendo las compras para su hogar, buscando un regalo diferente o un asesor especializado, advirtió que en el mercado actual no existe algo así. Entonces, usted detectó un nicho de mercado, es decir, una porción del mercado con necesidades específicas insatisfechas. Pregúntese qué es lo ha estado buscando para usted, su familia, su casa, su auto, su mascota, su oficina, etc. que no encontró en ningún lado. ¿Usted puede satisfacerlo y cómo ofrecería ese producto o servicio? ¡Sea el pionero! Sea el primero y ubíquese primero en la mente del cliente.

**9. Ideas en “Con modificaciones, ¡sí!”.** En otra oportunidad, usted salió de compras, pero con más suerte. Dio con el producto o el servicio, pero a usted se le ocurrió que ciertas modificaciones harían de él un producto nuevo y atractivo para el mercado: tal vez sean sus características, el envase o bien, agregar algún servicio adicional que mejoraría la propuesta comercial. ¡Juegue! Piense en el producto o servicio que a usted le interesaría dedicarse (aquél que da vueltas en su cabeza). ¿Qué modificaciones le haría para mejorarlo? ¿A qué público lo dirigiría? Y... ¿usted compraría su creación?

**10. Ideas en “¡Ya lo conozco!”.** Usted no tiene interés en crear su propio producto, prefiere iniciar un emprendimiento con un producto que ya existe en el mercado. Hay varias propuestas que le permiten sumarse a un equipo para revender productos posicionados en el mercado, y empezar a construir su propio negocio. También existen franquicias, donde usted se suma a una empresa existente, y accede a una marca y a una estructura definida, teniendo así también su propio negocio. ¿Prefiere crear su producto o sumarse a uno existente? ¿Qué tipo de producto o servicio desea tomar como propio?

**11. Ideas en Internet, la fuente inagotable de ideas.** Si desea iniciar un negocio, no puede perderse toda la información que está al alcance de su mano, a través de esta fuente que es Internet. Ingrese en los motores de búsqueda palabras como: “emprendimientos”, “microemprendimientos”, “ideas de negocios” y palabras relacionadas con temas de su interés. Navegue en los sitios sugeridos por el motor. Busque artículos referidos a cómo encontrar ideas de negocios y cómo ejecutarlas. Recuerde tomar nota de las ideas que surjan. Si no tiene Internet en su casa, recurra a los cybercentros, actualmente muchos de ellos con tarifas económicas. Si no sabe, ¿por qué preocuparse? ¡Ocupese, aprenda, investigue, pregunte! ¡Aproveche Internet!

**12. Ideas en los boletines electrónicos.** Analizando los diferentes sitios que encontró en Internet, probablemente descubrió los boletines electrónicos, también llamados newsletters o e-zines. Suscríbase a aquellos de su interés y recibirá en su casilla de e-mail, información actualizada sobre negocios, emprendimientos, marketing, etc. Semanal, quincenal o mensualmente, accederá a artículos, noticias, novedades sobre el mundo empresarial. Esta información moverá sus ideas antiguas y, no dude, que creará nuevas. ¿A qué boletines está suscripto?

**13. Ideas en los foros o listas de discusión.** Muchos de los sitios en Internet ofrecen foros o listas de discusión a las cuales usted puede suscribirse. Elija los que se relacionen con su búsqueda. Si usted ya decidió el tema de su negocio, participe de los referidos a él. Utilice los motores de búsqueda: escriba “foros” o “listas de discusión” y visite los resultados arrojados. Encontrará varias categorías y usted tendrá que elegir las más afines a usted. Permítase conocer personas que ya implementan sus ideas o bien, que estén en la misma situación que usted, y compartirán sus experiencias: logros, dificultades, estrategias, centros de capacitación, contactos comerciales, etc.. ¿En qué foro está participando? ¿Qué idea surgió de su última aportación?

**14. Ideas en la publicidad.** Una forma interesante de encontrar ideas es a través de la publicidad en los distintos medios de comunicación: la televisión, el cable, la radio, los diarios, las revistas, la vía pública, Internet. La publicidad nos da información que es muy útil para los buscadores de ideas: nos da a conocer los productos y servicios nuevos, sus características, sus beneficios, hacia qué público está dirigido, el valor de dichos productos, las nuevas líneas de productos, el medio de comunicación elegido para llegar a sus clientes, el crecimiento en determinados rubros, la influencia de personajes públicos para transmitir los mensajes. ¿Cuál es la publicidad que más recuerda? ¿cuál es la que más le gustó? ¿Por qué y qué ideas le surgieron con este ejercicio *publicitario*?

**15. Ideas en la promoción.** Otra forma interesante, y participativa, de encontrar ideas es a través de la promoción de productos en supermercados y centros comerciales o shoppings. No sólo ve de qué se trata, sino que además lo prueba. Una forma directa de obtener información: qué productos nuevos se venden, la llegada a los clientes, la reacción de ellos en el stand de promoción, en qué sector del lugar se promocionan, con qué productos o servicios compiten, el valor del mismo. En su última visita al supermercado, ¿qué producto degustó? ¿Cómo promocionaría su servicio: con degustaciones también, con una muestra gratis? ¡Anote la idea que acaba de surgir!

**16. Ideas en los programas de televisión y de radio.** ¿Cuántas ideas lleva anotadas en su cuaderno? ¡Necesita más: intente esta forma! Vea programas de TV y escuche programas de radio. ¿No sabe qué programas hay? Consulte alguna guía de programación publicada en diarios o revistas. En dichos programas, podrá conocer ejemplos de distintos tipos de productos y servicios, conocerá qué hacen, su experiencia, cómo lo hicieron, las tendencias, etc. No se limite a los programas de emprendimientos o negocios, si usted ya tiene la idea de su negocio, para generar más y mejorar la idea inicial, vea y escuche programas relacionados. ¿Qué programa televisivo o radial sigue?

**17. Ideas en diarios y revistas.** Otra fuente generosa de ideas son los diarios y revistas. Consulte especialmente las secciones de economía y negocios, obtenga información sobre: el mundo de las empresas, nuevas, alianzas, productos, promociones, tendencias del mercado local y extranjero. Si usted eligió su idea de negocio, recuerde que puede tener información específica en distintos suplementos: educación, cultura, turismo, empleos, espectáculos, etc. En el caso de las revistas, acérquese al kiosco de revistas y periódicos y estudie qué material existen, cuáles de ellas podrían resultarles útiles para esta etapa de su negocio. Hay una gran diversidad de categorías y muchas de ellas, suficientemente segmentadas, es decir, orientadas a un público muy específico. Tenga presente que la mayoría de los medios gráficos cuentan con la versión virtual, léalos en Internet. Suscríbase para recibir los suplementos de su interés en su correo electrónico. ¿Qué idea le aportó la última noticia que leyó en el suplemento de cocina?

**18. Ideas en las librerías.** Acérquese a librerías para conocer nuevo material sobre la generación y administración de microemprendimientos, cómo dar a conocer su empresa, estrategias de marketing, creatividad en los negocios, etc. Visite las distintas áreas de la librería, las ideas surgen en las áreas menos pensadas: literatura, arte, psicología, periodismo, etc.. Invierta en libros, los beneficios son muy altos. Por otro lado, esta forma de encontrar ideas no implica únicamente la compra, observe cuáles son los más vendidos, los más expuestos en la vidriera o stands, lea sus índices, contratapas y tome nota de las ideas que vayan apareciendo. ¡Tómese un recreo laboral y, mientras... trabaje!

**19. Ideas en las bibliotecas.** Aproveche esta otra fuente generosa de ideas. Tal vez se lleve el libro a casa y lo lea con tranquilidad. O le permitan sacar copias. Tome nota de partes que resulten útiles: personajes inspiradores, citas bibliográficas, otros libros a consultar, datos que lo conduzcan a nuevas ideas. Acceda a diarios y revistas

en la sección de hemeroteca. Si usted desea ser un emprendedor desde casa, la biblioteca puede convertirse en un buen lugar para que realice su trabajo de investigación o de producción intelectual. Muchas facilitan el acceso a Internet y el trabajo con computadoras portátiles. Si prefiere consultar libros desde su casa o desde el cybercentro más cercano a su domicilio, navegue por las bibliotecas virtuales. ¿Cuál es su biblioteca de cabecera?

**20. Ideas en los cursos.** Si busca ideas, otra forma entretenida es asistiendo a cursos. Busque los de su interés, si “hay algo que siempre quiso hacer pero nunca hizo”, ahora es el momento de dar el primer paso: ¡prepararse!, ¡reforzar habilidades! Los conocimientos, el intercambio con los compañeros y con el profesor hacen mucho por ello. Adquirir nuevos conocimientos *agita* sus ideas y produce otras. Si prefiere capacitarse desde casa, o necesita mayor flexibilidad de horarios, inscribese en cursos virtuales, dictados a través de Internet. Al final de estas 40 formas, verá dos propuestas de capacitación virtual. Busque y encuentre lo más adecuado para usted. ¿Cuál fue el último curso al que asistió? ¿Qué ideas produjo gracias a él? Y... ¿cuál será su próximo curso?

**21. Ideas en los diferentes públicos.** Reflexione dividiendo al mercado por edades, por profesiones, por poder adquisitivo, por zonas geográficas, etc. No se trata de una división técnica, sólo es a los efectos de analizar las necesidades que usted, como observador metódico, percibe de cada una de las partes del mercado. Pregúntese: ¿qué productos de primera necesidad consumen?, ¿y qué productos considerados de lujo?, ¿qué hábitos de consumo tienen?, ¿dónde compran sus productos?, ¿de qué clase de servicios son usuarios? Este análisis le hará pensar en alternativas de productos o servicios. ¿Qué clase de servicio necesita el mercado de jóvenes profesionales?

**22. Ideas en su barrio.** Propóngase obtener información útil, por ejemplo: ¿qué tipo de negocios existen?, ¿qué cantidad?, ¿qué productos y servicios ofrecen en su localidad?, ¿a qué valor los ofrecen?, ¿cómo los venden?, ¿cómo se comunican con los clientes?, ¿cuál es la opinión de la clientela? Observe y pregunte directamente a sus vecinos. ¿Todas sus necesidades están cubiertas?, ¿pudo descubrir una necesidad insatisfecha?, ¿usted sabe cómo cubrirla? Además, ¿qué negocios han prosperado?, ¿cuáles no?, ¿por qué razones? Tal vez algún producto destinado al grupo de vecinos? Recuerde tomar las preguntas sugeridas como disparadores, ¡usted, fórmulse más!

**23. Ideas en los centros comerciales.** Los centros comerciales o shoppings le aportarán otra clase de información para encontrar ideas. Analice este concepto de negocio: brindar al cliente la posibilidad de encontrar en un mismo lugar todo lo que necesita. ¿Qué es *todo lo que necesita el cliente*, según el shopping?, ¿qué rubros cubre?, ¿cuáles tiene más locales?, ¿cuál es el público del centro comercial?, ¿qué público se acerca a las diferentes marcas?, ¿cuáles son los hábitos del cliente del shopping? Responda a estas preguntas: ¿Qué producto o servicio sería de interés para el público del shopping al que visitó el fin de semana pasado? Y usted... ¿cuál visitará el próximo?

**24. Ideas en sus conocidos.** Recorra a esta fuente para lograr nuevas ideas. Cada uno de sus conocidos pertenece a distintas profesiones, ocupaciones, tiene distintos

intereses, hábitos de consumo y, sobre todo, diferentes experiencias como clientes que pueden aportarle valiosos datos. Hágalos saber en lo que usted está trabajando, su proyecto de negocio. Pídales su opinión sobre las ideas que tiene en mente. Rescate las posturas opuestas, estudie cómo relacionarlas y escriba el resultado final. ¡Comparta sus ideas para sumar nuevas a su proyecto!

**25. Ideas en las tendencias sociales.** Analice los hábitos de vida que han cambiado en los últimos años. Por ejemplo: la búsqueda de un mejor estilo de vida, la orientación hacia un mejor cuidado de la salud físico y mental. ¿Qué idea relacionada con la salud atesora en su carpeta?, ¿alimentación, medicina, deportes, asistencia psicológica, etc.? Las nuevas formas de trabajo, una marcada tendencia de los emprendimientos y el trabajo desde los hogares. ¿Qué necesitan estos públicos? O la influencia de Internet en nuestras vidas: ¿qué idea de negocio mejoraría la calidad de vida laboral usando las nuevas tecnologías? Sobre tendencias sociales, ¿qué otra me sugiere analizar?

**26. Ideas en las condiciones económicas.** ¿Cómo influyen las condiciones económicas en el estilo de vida de los consumidores, especialmente en períodos de recesión? Analice: cómo se modifican los hábitos de consumo, cómo se reemplazan algunos productos y servicios por otros más económicos, cómo la calidad resulta indispensable para posicionar productos más económicos, dónde compran esos productos o servicios los clientes. ¿Qué ideas de negocio podrían brindar iguales beneficios a un menor precio?

**27. Ideas en las ferias.** Concurra a ferias o exposiciones. Contáctese con los productos o servicios en vivo y en directo, conozca a sus creadores e interactúe con ellos, vea las tendencias en los distintos rubros, locales y nacionales, participe de las actividades que ofrecen, observe la participación del público, y la reacción de éste frente a las diferentes propuestas. No se limite a las ferias referidas al tema de su emprendimiento, seleccione otras; ¡la variedad de formas de búsqueda producirá ideas más creativas!

**28. Ideas en las asociaciones.** Acérquese a asociaciones profesionales o diversos organismos que brindan información, asesoramiento y formación a quienes deseen iniciar un emprendimiento. Si ya ha buscado en Internet, seguramente ha dado con algunos de ellos a través de sus sitios y habrá bajado la información necesaria. Entrevístese con los organizadores de estas asociaciones o con los capacitadores de sus cursos para profundizar en los servicios que ofrecen. La información recibida abrirá nuevas alternativas hacia su negocio. ¿Cuántas ideas escribió en su cuaderno después de su última entrevista? O... ¿cuándo tendrá su primera entrevista?

**29. Ideas en su mentor.** Encuentre a un “mentor” una persona que pueda ser una guía en su camino hacia su propio negocio. A quien pueda consultar sobre las diversas etapas de su proyecto, que comparta sus estrategias exitosas y “las que no fueron tanto”. Recorriendo las diversas formas expuestas en esta entrega, no dudo que encontrará un mentor que le ayude a generar ideas en el inicio y durante toda la vida de su negocio. Un mentor es una persona que lo motiva, ¿quién es el suyo? Y... ¿usted es mentor de...?

**30. Ideas en los casos modelo.** Otra forma atractiva de encontrar su idea de negocio es en los casos de empresarios y emprendedores exitosos. Constituye un excelente ejercicio ponerse en la piel de un “recolector de casos”. Separe para analizar los casos destacados y mundialmente conocidos, de personalidades pioneras que hicieron aportes en diversas áreas. Pero, es interesante estudiar también los casos menos populares en la actualidad (aún *los grandes* han comenzado siendo pequeños negocios... ) que también son modelos a imitar. ¡Aprenda de los que hacen!

**31. Ideas en las nuevas culturas.** Conocer otras culturas genera muchísimas ideas. Vivir en un nuevo contexto: nuevas personas, nuevas costumbres, nuevos códigos de comunicación, nuevos estilos de vida, nuevos medios tecnológicos, nuevos hábitos de consumo, nuevo mercado en el que ofrecer nuestros productos o servicios, etc. Si usted ha tenido la oportunidad de viajar y conocer otros lugares, es momento de rescatar la información que ha recibido durante su estadía. Revea fotografías y las imágenes vendrán a su memoria. Reflexione sobre todo “lo diferente” que vivió. ¡Revívalo para crear y relacionar ideas!

**32. Ideas en *estar ahí mismo*.** Encuentre en el mercado ejemplos de lo que usted desea iniciar. Si es un producto innovador, visite negocios similares. Pruebe los productos o servicios, viva esos negocios para conocerlos desde adentro. Piense qué puede cambiar, qué puede hacer mejor, cómo podría hacerlo, ¿con mejores insumos?, ¿mejores precios?, ¿mejor atención?, ¿mejores ventas, mejor promoción? Deje que fluyan sus ideas. ¿Qué necesitaría usted como cliente?

**33. Ideas en el tiempo para generar ideas.** Agende la generación de ideas. Disponga de un tiempo en su semana laboral para producir ideas. Deténgase un instante, durante su jornada, en un momento en el que usted sepa que puede estar tranquilo, y dedíquese únicamente a crear. Tome su cuaderno de ideas, revíselo y piense en otras formas de generarlas y escribálas. “Las palabras se las lleva el viento...” ¡escriba sus ideas! ¿Cree que será inspirador visitar un complejo cultural? ¿o asistir a la presentación de un libro? ¿o alquilar un par de películas sobre Medio Oriente? Anótelo y luego... ¡hágalo!

**34. Ideas en la combinación de ideas.** Nuevamente tome su anotador, revise las ideas que fue escribiendo, lea los productos o servicios que fueron ocurriéndosele a medida que recorría los diversos “lugares” que hemos visto. Relacione distintas ideas, tome una o dos, no importa dónde se generaron, sólo relaciónelas, y piense cómo esas dos, por ejemplo, podrían dar nacimiento a una nueva idea. ¿Para quién podría dirigirse? ¿Qué necesidad específica podría cubrir?. Juegue con ellas. Ajústelas a diversos públicos. Tal vez usted se interesó por brindar un servicio de postres de diferentes países, ¿cómo resultaría de ofrecerlo a su barrio? ¿Y si lo ofreciera a restaurantes? ¿Y si lo ofreciera a hoteles? ¡Juegue con sus ideas para crear otras!

**35. Ideas en la toma de decisión.** El momento ideal es el presente. Si desea iniciar su negocio, no espere a mañana, ¡empiece hoy, ahora! Si ahora está tomando un anotador, o un cuaderno, o una hoja y un lápiz para generar algunas ideas, o su agenda para planificar tiempo para generar ideas, entonces usted está moviéndose hacia su negocio. ¡Lo felicito! ¿Qué idea se le acaba de ocurrir ahora mismo?

**36. Ideas en ¡Fuera las excusas!** No permita que “malos pensamientos” impidan que usted inicie a trabajar hoy mismo en su proyecto de negocio. El contexto internacional, las condiciones económico-políticas del país, el ambiente familiar, los antecedentes laborales, los mandatos, la profesión, la poca experiencia en emprendimientos, los recursos técnicos y económicos... es difícil que todas las cosas que deseáramos estén dadas para recién lanzarnos en nuestro emprendimiento. Es necesario dar el primer paso, siempre que sea lo que usted ambiciona: iniciar su negocio, ¡convertir estas ideas en negocios exitosos!

**37. Ideas en la repetición del proceso.** Ahora usted está iniciando su negocio y trabaja sobre posibles ideas. Cuando elija una y la concrete en un negocio exitoso, necesitará seguir practicando en la generación de nuevas ideas, para ampliar su línea de productos, agregar productos relacionados, para saber con qué productos deseará formar alianzas, para diversificarse a otros mercados. Para que su negocio siga creciendo, capte clientes, los fidelice superando sus expectativas, deberá continuar ejercitándose. Únicamente se sorprende a los clientes con novedades: nuevas formas de vender el mismo producto, nuevas formas de promocionarlo, nuevas formas de demostrar al cliente que es importante, nuevas formas de llegar a otras regiones, con nuevos productos y servicios... ¡con una nueva mentalidad del emprendedor!

**38. Ideas en su actitud de generar ideas.** ¿Usted cree que no está entre las personas más creativas? ¡Ejercítese! Usted está preparándose para iniciar un emprendimiento desde casa, está adquiriendo nuevos conocimientos y desarrollando nuevas habilidades. La creatividad es un habilidad más a desarrollar. Tenga una actitud positiva respecto de esta parte de su entrenamiento. Frente a un problema, si usted cree que no encontrará una solución, ya tiene un problema más: su mala predisposición. ¡Aprenda y ejercítese!

**39. Ideas en la aplicación de 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 formas! ¡Implementelas! ¡Mejórelas! ¡Y vuelva a aplicarlas!

**40. ¡Cante una idea!** Haga de su proyecto de negocio un trabajo desafiante. Los desafíos nunca son aburridos. Seguramente durante este Le Canto las 40... usted escribió nuevas y mejores formas de encontrar su idea de negocio. ¡Anímese a cantar una idea... o cuarenta... o más sobre las formas de encontrar su idea de negocio!

## 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.*