

LA AVENTURA DE EMPRENDER EN INTERNET

Cómo montar una empresa de Internet evitando los errores más comunes del emprendedor digital

Introducción

Conocer el entorno en el que vas a desarrollar tu actividad es el primer de todo emprendedor. Si estás pensando en montar una empresa en Internet, debes tener en cuenta que la red tiene características diferentes a los entornos de negocio tradicionales.

Antes de empezar a desarrollar tu proyecto, debes tener claras las cuestiones que encontrarás en este documento. A continuación verás explicados los puntos fundamentales de todo proyecto empresarial, adaptando cada concepto a los negocios de Internet.

Seguro que alguna vez has pensado que el emprendimiento se vende como una tarea más bonita y fácil de lo que realmente es. Para ayudarte a poner los pies en la tierra, en este documento encontrarás los principales errores que los emprendedores suelen cometer al lanzar sus proyectos en Internet.

1. Idea y modelo de negocio

Las ideas aparecen en cualquier momento en la cabeza de las personas. La diferencia entre una persona corriente y un emprendedor dedicado, es que si eres de los segundos, ante una buena idea, desearás ponerte manos a la obra para ponerla en marcha y hacerla brillar.

Trabajando el modelo de negocio, pondrás tu idea a prueba. Métodos como el Lean Canvas te ayudarán a valorar la calidad de tu idea y determinar si está suficientemente

madura como para ponerla en marcha, o si por el contrario debes reconducirla para que aumenten tus probabilidades de éxito.

Una buena idea no sólo debe ser innovadora, sino que también debe ser factible y sostenible en el tiempo, atendiendo a cuestiones como:

- **Necesidades cubiertas:** ¿responde a algún problema o necesidad?, ¿qué problema resuelve?, ¿va respaldada por una propuesta de valor única?, ¿tendrás competencia?
- **Clientes:** ¿está orientada al cliente?, ¿qué tipo de clientes van a adquirir los productos o servicios que vas a ofrecer?, ¿tu segmento de clientes es suficientemente grande?, ¿conoces el sector al que te vas a dirigir?, ¿quiénes van a ser tus primeros compradores?
- **Canales de comunicación y distribución:** ¿cómo vas a llegar a tus clientes?, de todas las posibilidades que existen hoy en día ¿qué canal vas a escoger?
- **Costes e ingresos:** ¿cuántos costes deberás asumir antes de lanzar el proyecto?, ¿cuánto vas a tardar en empezar a obtener ingresos?, ¿cuánto tiempo tardarás en amortizar tus costes iniciales?
- **Métricas:** ¿cómo vas a determinar la buena evolución de tu proyecto?, ¿existe algún referente con el que te puedas comparar?
- **Financiación:** ¿de dónde van a venir los recursos que necesitas para poner en marcha tu idea?, ¿son recursos económicos?, ¿cuántos riesgos estás dispuesto a asumir?

A la hora de responder todas estas preguntas sé metódico y honesto, es decir, no te dejes ningún grupo sin responder y contéstalas de una manera realista. Los puntos débiles que encuentres al responder estas preguntas te ayudarán a reorientar tu idea, fortaleciéndola y aumentando tu confianza en ella.

Errores comunes relacionados con la idea y el modelo de negocio

Error #1: Proteger la idea como un tesoro

Las ideas se enriquecen compartiéndolas con más personas. Muchos emprendedores, pensando que su idea es única e inmejorable, la guardan temiendo que alguien les copie.

Compartiéndola, podrás comprobar las sensaciones que despierta en los demás, contrastar opiniones y recabar información muy útil para mejorar el enfoque de tu idea. Si consigues entusiasmar a otras personas de la misma manera que tú lo estás, quizá consigas compañeros de viaje que te ayuden a ponerla en marcha (los vas a necesitar).

Si aún así no estás seguro de compartir tu idea, piensa que las personas buenas ya están muy ocupadas desarrollando sus propios proyectos, y las que te pueden copiar quizá no tengan las mismas habilidades y conocimientos de los que tú sí dispones.

Error #2: Pensar en local

Internacionalizar un negocio de Internet es relativamente más fácil que un negocio tradicional.

Cuando pienses en posibles competidores, no mires sólo a los que se encuentran cerca. Quizá a miles de kilómetros haya una empresa ofreciendo lo mismo que tú en el lugar donde pensabas establecerte.

Por otro lado, en muchas ocasiones las posibilidades de éxito aumentan cuanto más grande es el mercado al que te quieres dirigir, así que, si crees que tu idea de negocio funcionaría bien en tu país, ¿cómo crees que funcionaría en el exterior?

Error #3: Obsesionarte con el plan de negocio

Los planes de negocio están muy bien para hacerte preguntas y reflexionar sobre cuestiones en las que de manera normal no caerías.

Hacer un plan de negocio es bueno, pero no lo es tanto obsesionarse con él y posponer el inicio de tu proyecto hasta tenerlo perfecto. Los planes de negocio al principio son todo previsiones y teorías, y como tal, muchas veces no se adaptan a la realidad.

Lo mejor cuando estés empezando es que, si lo deseas, elabores un plan de negocio sencillo y te pongas inmediatamente después manos a la obra para poner a prueba tu idea en el terreno práctico. Cuando lleves un tiempo trabajando en tu idea, comprobarás lo acertados o equivocados que estaban tus planteamientos iniciales, algo que te ayudará a mejorar tu plan de negocio cuando vayas a completarlo.

2. Equipo

Aunque el elemento que más miradas concentra es la idea, no es el más importante. El ingrediente fundamental para que un proyecto tenga éxito, es un buen equipo que lo lleve adelante.

Todo el equipo debe estar comprometido con la idea, debe ser positivo y disponer entre todos los miembros de las habilidades clave para llevar adelante un proyecto: personas que dominen aspectos técnicos, de negocio, de ventas...

No es recomendable empezar en solitario, ya que es mucho el esfuerzo que un proyecto consume para una sola persona. Reúne a un equipo sólido y cualificado y asegúrate de que todos los miembros están alineados hacia un mismo objetivo.

Errores comunes relacionados con el equipo

Error #4: Montar tu negocio con los compañeros de carrera

Poner en marcha un proyecto contando con personas de perfiles muy similares, suele ser un error bastante común.

Si un grupo de ingenieros informáticos decide poner en marcha una empresa en Internet, probablemente pasen la mayor parte del tiempo discutiendo aspectos técnicos y olvidando otros tan importantes como el modelo de negocio.

Por otro lado, si un grupo de estudiantes de comunicación montan un proyecto, ¿quién de todos se va a encargar de desarrollar la parte tecnológica?

Error #5: Abarcar demasiados proyectos

Perseverar y centrar tus esfuerzos en un único proyecto es fundamental para asegurar el éxito del mismo. Tanto tú como tu equipo, debéis estar dispuestos a trabajar por alcanzar un objetivo común sin dejar que las distracciones o los malos momentos os hagan perder el norte.

Está en el ADN del emprendedor ver negocio e ideas apasionantes en cualquier lugar donde mira. No obstante esto, si crees en tu idea, no repartas tu tiempo en otros menesteres; enfoca todos tus esfuerzos en sacarla adelante.

3. Aspectos legales

Tu negocio de Internet debe ajustarse primero a la Ley de Servicios de la Sociedad de la Información de España (LSSI), y si manejas datos de usuarios, también debe ajustarse a la Ley Orgánica de Protección de Datos (LOPD).

Del mismo modo, si vas a tratar datos de usuarios, recuerda definir una política de privacidad y hacerla bien visible en tu web.

Errores comunes relacionados con los aspectos legales y seguridad

Error #6: No definir una política de privacidad desde el principio

Si tu idea se va a convertir en una plataforma que almacena algún tipo de información personal de usuarios, es básico que todos ellos conozcan y acepten tu política de privacidad.

Si no defines correctamente la política de privacidad desde el primer momento, llegará un día en el que tendrás que obligar a todos los usuarios a aceptarla si quieren seguir utilizando tu servicio, lo que derivará en una gran pérdida de usuarios.

4. Comunicación y publicidad

Abrir un negocio en Internet desde cero se podría considerar como abrir una tienda en medio de un desierto enorme; al principio nadie te conoce.

Inicialmente, puedes trabajar el SEO (posicionamiento en buscadores) y las redes sociales más importantes para empezar a ganar tráfico y a captar posibles clientes.

Si, necesitas un empujón inicial más fuerte y estás dispuesto a invertir dinero en ello, las dos principales formas de publicidad que encontrarás son el SEM (publicidad en los resultados de búsqueda), la publicidad en redes sociales y la publicidad en páginas web.

Eso sí, no olvides que la base para hacer que tus campañas sean efectivas, es la calidad de tu web o plataforma. Al fin y al cabo, cuando lleguen a tu web, ésta debe

estar optimizada para convertir las visitas en ventas, o lo que es lo mismo, para convertir tus usuarios en clientes. Por eso no olvides construir tu estrategia de marketing y comunicación de abajo a arriba.

Errores comunes relacionados con el marketing, comunicación y publicidad

Error #7: Centrarte en medios donde no se encuentra tu target

Muchas startups invierten tiempo y recursos en intentar aparecer en medios tradicionales como televisión o prensa, sin pensar que seguramente su público objetivo no consume este tipo de medios.

Lo mismo ocurre con los medios sociales. Aunque las redes del momento sean Facebook, Twitter, Pinterest... puede que tus futuros clientes no estén en ellas, o no consuman el tipo de información que les ofreces a través de las mismas. Existen innumerables redes sociales especializadas, blogs y webs de temáticas muy concretas en las que puedes encontrar a tu target de manera más concentrada.

Identifica tu target, esfuérzate por conocerlo y entenderlo, muévete donde se mueve y ofrécele lo que busca allá donde se encuentre.

Error #8: Olvidar a tus usuarios

Olvidar al usuario es más fácil de lo que parece, de hecho hasta las grandes marcas fallan en este punto.

Si tienes una página de fans donde sólo se habla de noticias corporativas o promociones que no le interesan a tus usuarios, si tienes un e-commerce donde el proceso de compra no es claro, o te importa más el diseño que el mensaje... estás olvidando al usuario.

Los usuarios desean leer información que coincida con sus intereses, comprar productos de forma intuitiva, sencilla y transparente... desean en definitiva vivir una experiencia positiva como usuarios.

5. Plataformas y lenguajes de desarrollo

Si tus necesidades van más allá de una pequeña web corporativa, la parte de desarrollo web también debes planificarla desde un principio en base a tus necesidades futuras (escalabilidad) y a los costes de desarrollo.

Debes plantearte qué tamaño va a tener tu proyecto (por ejemplo, si se trata de una tienda e-commerce con 100 referencias de productos o con 80.000), en qué plataformas va a estar disponible (web, pc, móvil...) y si tu equipo está preparado para desarrollar la herramienta en su totalidad o vas a necesitar de ayuda externa.

Errores comunes relacionados con plataformas y lenguajes de desarrollo

Error #9: Entender la tecnología como algo accesorio

No subcontrates a una agencia para desarrollar tu proyecto, principalmente porque los costes se pueden disparar y no le dedicará tanta dedicación y esfuerzo como lo puede hacer algún miembro de tu equipo. Tampoco es lógico que dejes que una empresa externa tenga el control sobre una parte tan importante de tu negocio.

A ningún supermercado se le ocurriría subcontratar su cadena de tiendas, así que no lo hagas tú con tu plataforma web.

Error #10: Esperar a tenerlo todo perfecto

Antes de perder gran cantidad de recursos en un proyecto que no ha sido testado en el mercado, desarrolla un prototipo de tu idea y empieza a buscar posibles clientes que estén dispuestos a utilizarlo (y en su caso, a pagar por ello).

Una vez hayas comprobado que tu prototipo funciona, ya puedes pasar a invertir los recursos que consideres necesarios para ampliarlo y mejorarlo. Gracias a este primer prototipo tendrás unas probabilidades de éxito mayores y habrás extraído gran cantidad de información útil que te ayudará en el desarrollo futuro del proyecto.