



Hispanos EMPRENDEDORES

EMPRENDIMIENTO - INNOVACIÓN - NEGOCIOS - MARKETING



JOHN CRESPO

“LA COMUNIDAD DE
HISPANOS SON LOS MÁS
EMPRENDEDORES
DEL MUNDO”

**LOS NEGOCIOS
MÁS RENTABLES**
EN USA

QUÉ NECESITAS
**PARA VENDER EN
AMAZON USA**

GRATUITA



READ THE MAGAZINE
IN ENGLISH ONLINE

OCTUBRE - DICIEMBRE | NO. 18

VISITA NUESTRA WEB WWW.HISPANOSEMPRENDEDORES.COM



NOSOTROS

David Bracamonte		Director General
Vanessa Almonte		Coordinadora Estados Unidos
María Jiménez		Directora de Finanzas
Desiree Ramos		Coordinadora Chile
Maritza Paz		Traductora
Génesis Pérez		Diseño
Astrid Donis		Community Manager
The Rouge Caravane		Fotografía

EDITORIAL

Para este editorial queremos mostrar un poco lo que fue la entrega de certificados a los participantes de las asesorías que realizamos apoyados por el Tennessee Small Business Development Center (TSBDC) que es el Centro de pequeños Negocios de Tennessee.. Parte de los que recibieron asesorías de finanzas, modelo de negocio y marketing digital estuvieron presentes y pudimos compartir un gran momento juntos.

Les dejamos estas fotos que hablan por si solas, esperamos continuar con estas actividades en pro de mejorar e impulsar los negocios hispanos.

Extendemos un agradecimiento a Tropicana Restaurant por permitirnos compartir en su espacio y a los directivos de TSBDC que hicieron presencia.



✉ INFO@HISPANOSEMPRENEDORES.COM

🌐 WWW.HISPANOSEMPRENEDORES.COM

🐦 [@HEMPRENEDORES](https://twitter.com/HEMPRENEDORES)

📘 [HISPANOS EMPRENEDORES](https://www.facebook.com/HISPANOS_EMPRENEDORES)

📷 [HISPANOSEMPRENEDORES](https://www.instagram.com/HISPANOSEMPRENEDORES)

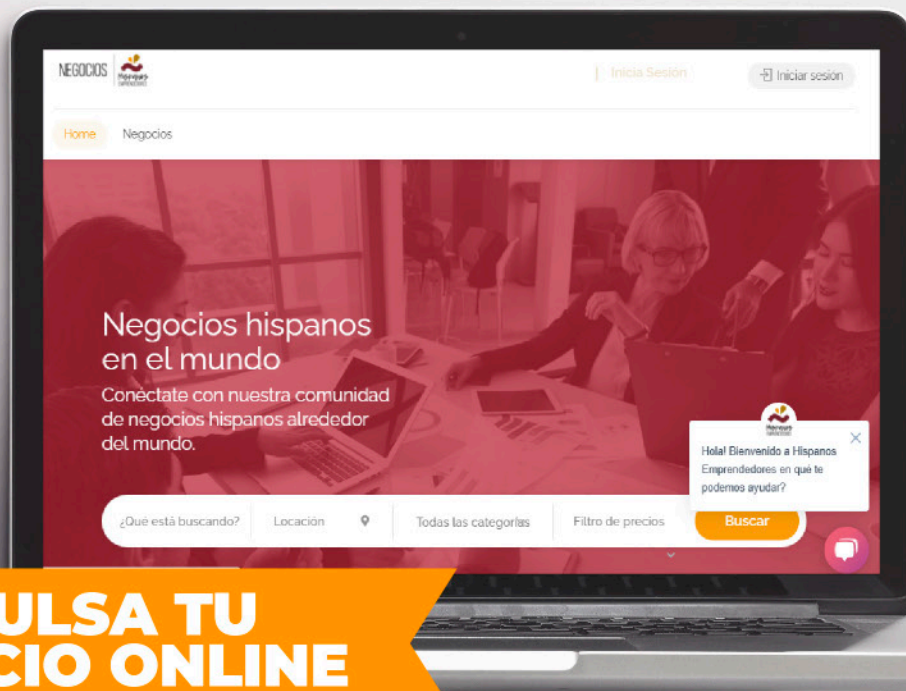
ÍNDICE

- 03** Los negocios más rentables en USA
- 07** Qué necesitas para vender en Amazon USA
- 09** John Crespo: "La comunidad de Hispanos son los más emprendedores del mundo"
- 13** Modelos de negocios digitales más utilizados

NEGOCIOS



TE INVITAMOS A
NUESTRA COMUNIDAD DE
**NEGOCIOS
HISPANOS
EMPRENDEDORES**



**IMPULSA TU
NEGOCIO ONLINE**



ESCANEAR

VISITA
WWW.NEGOCIOSHISPANOSEMPRENDEDORES.COM



Los negocios **más rentables** en USA

Cuando piensas en iniciar un emprendimiento debes analizar todas las variables y decantarte por alguna idea que pueda generarte ganancias. Es así como Hispanos Emprendedores te nombrará algunos de los negocios más rentables en USA. Todo esto para tener alguna garantía de que la empresa será exitosa.

Por Hispanos emprendedores

Todos los negocios necesitan una importante inversión de tiempo y dinero, además de dedicación. Por ello lo mejor es apostar en ideas de negocio exitosas que te servirán como punto de partida para lograr tus metas.

Aprovecha además que los emprendimientos en Estados Unidos tienen un entorno idóneo para desarrollarse implementando algunas estrategias. Lo principal es elegir un modelo de negocios que tenga retorno de la inversión. Así que pon tu atención en los negocios que han demostrado que son rentables.

Los negocios más rentables en USA

Para que tengas alguna idea de los negocios que se están desarrollando en la actualidad con gran proyección te nombramos los siguientes:

1- Negocios de comida

Al ser una necesidad básica del ser humano, vender comida siempre será rentable. La empresa de la alimentación en USA genera trillones de dólares y por esto es el más buscado por los emprendedores.

Aunque tiene riesgos los puestos de comida son buen negocio y se puede adaptar a los cambios. Podrías ofrecer servicio de catering, montar un camión de comida, y hasta vender dulces.

En este último renglón se arriesgó Jennifer DeChant al montar Bath Sweet Shoppe en Maine que se ha convertido en todo un éxito. Los clientes pueden hacer sus pedidos por la página web.

Igualmente, hay que tener muy en cuenta en el caso de los food trucks que los millennials son sus más

asiduos consumidores. De acuerdo a la firma Goldman Sachs los compradores tienen entre 15 y 35 años. Buscan marcas y conceptos que se enfoquen en productos saludables y que respeten el medio ambiente. Así que no debes descuidar este aspecto, recuerda que la nueva experiencia gourmet está fuera de los restaurantes.

2-Servicio de limpieza

Con la pandemia la demanda de este servicio ha aumentado y no se necesitan muchas cosas para iniciar una empresa de este ramo. Solo un equipo adecuado, transporte, productos y un sitio web. Pero recuerda que es muy competitivo, así que debes competir por la calidad del trabajo.

Entre los servicios que puedes ofrecer están lo de la limpieza profunda, de jardinería y agencias de decoración. Empresas de este

ramo como Corporate Cleaning Inc., que funciona en Columbus indican que la demanda ha aumentado para edificios comerciales e instalaciones médicas.

Mientras que, UniStar reportó que debido a la alta demanda han contratado a trabajadores adicionales y aseguran que los clientes piden servicio de limpieza profunda con más frecuencia desde el inicio de la pandemia.

3- Cursos en línea

Es una alternativa fácil y al alcance. En estos tiempos se valora mucho la educación, por ello las personas se han volcado a realizar cursos aprovechando el tiempo que pasan en casa. Aprovecha y crea tu curso en línea de un tema que manejes. Puede ser enseñando otro idioma o el inglés, este último dirigido sobre todo a los migrantes.

También son viables los cursos de redacción, bienes raíces, finanzas, mecánica, etc. Hay muchas plataformas en la que tienes la opción de vender el curso en línea. Un ejemplo de que se ha consolidado esta industria es el crecimiento de Coursera.

También se puede tomar como ejemplo el caso de Ubits que proporciona entrenamiento corporativo online en Latinoamérica. Ofrece un catálogo de 350 cursos en habilidades blandas y técnicas en español.

4-Cuidado personal

No olvides que sin importar donde vivan las personas o su nivel de ingreso siempre necesitarán artículos de cuidado personal. Champú, cremas para el rostro, jabones, lociones y la pasta dental son los más vendidos.

En este caso tendrás que cumplir con certificados y autorizaciones de las autoridades competentes. Sobre todo si el negocio se relaciona con la aplicación de productos en el cuerpo y el rostro.

El impacto del covid-19 hizo que la mexicana Sandra Velázquez iniciara su negocio de venta de jabón en Nueva York. Su marca se llama Nopalera, ya que está inspirada en el nopal y la cultura mexicana.

La producción la comenzó en su apartamento y en la actualidad el producto se vende en tiendas de lujo y más de 200 establecimientos independientes. El jabón es hecho a mano y de forma artesanal mezclando nopal, eucalipto y flor de mayo.

5-Diseño de sitios web

En la actualidad cualquier empresa requiere un sitio web, por eso la demanda de diseñadores web ha aumentado. Si eres creativo y se te da lo del diseño puedes probar con una pequeña empresa que ofrezca este servicio.

Fetch: Branding & Marketing fue creado por las hermanas Olivia

Hutchison y Brianna Goad en Tennessee para aprovechar el nicho que se abrió en la pandemia. Ayudaron a los pequeños negocios ofreciéndoles diseño de sitios web y soluciones de mercado para que tengan presencia en línea. Con precios razonables.

Es un negocio rentable que tiene un bajo costo para comenzar y lo puedes hacer desde tu hogar. El diseño web puede generarte entre 5 mil y 10 mil dólares.

6- Servicio de intérprete y traducción

Este es uno de los negocios rentables en Estados Unidos más demandados porque es uno de los países en el que más convergen lenguas y culturas. El servicio profesional de traducción generalmente genera buen ingreso.

Es una excelente opción para los que manejen al menos dos idiomas. Lo principal es dominar el lenguaje para ganar la confianza de los clientes por la calidad del trabajo. Aparte de manejarlos a nivel universitario como lo pide la American Translators Association.

Desde 2017 según un estudio indica que la mayor demanda de personal bilingüe en Estados Unidos se requiere en servicio al cliente, salud, ventas y educación. Además en tareas administrativas, traducción y construcción.

Hasta han surgido otros trabajos bilingües a raíz de la pandemia como rastreador de contactos o dando información en línea sobre la vacuna. Otro nicho que puede ser atacado es el de los tribunales donde se necesitan intérpretes, sobre todo inglés-español.

Otro punto importante a considerar es que ofrecer servicios en otros idiomas además del inglés está contemplado en la Ley de Derechos Civiles de 1964. La Oficina de Estadísticas Laborales de Estados Unidos estima que entre 2018 y 2028 la carrera de intérprete o traductor crecerá al menos 18%.

Es clave elegir un campo de especialización como el área médica, legal o financiera y definir si vas a ofrecer tus servicios como traductor o intérprete. El primero se enfoca en transcribir documentos por escrito de un idioma a otro. Mientras que, intérprete se refiere a transmitir verbalmente lo que dicen las personas.

Hay oportunidades de trabajo en hospitales, consultas médicas, sistemas escolares y centros de conferencia para los intérpretes. Para los traductores en agencias u oficinas privadas o gubernamentales, bufetes de abogados, departamentos de recursos humanos. Así como en mercadeo, publicidad y medios de comunicación.

7- Servicios de entrega

Con un vehículo confiable y un estudio previo del área comercial cercano a donde vives podrías implementar un negocio de entrega a domicilio. Al incrementarse el temor de los consumidores de salir de sus casas la mayoría los negocios ha adoptado el servicio de entrega a domicilio. Este sector ha sido uno de los más beneficiados por la crisis de salud.

El crecimiento lo certifica Grub South, una de las empresas de delivery más importantes de Alabama. Ha tenido que emplear

a nuevos conductores y planean sumar otros para satisfacer la demanda.

8-Cuidado de niños o adultos mayores

Independientemente de la ciudad; el cuidado de niños y adultos mayores representa una oportunidad de negocio rentable. Es costoso debido al alto grado de especialización que necesita y por eso es requerida una certificación para poder trabajar en el área.

Sin embargo, poner en marcha tu propia agencia de cuidado puede ser una gran oportunidad para generar buenos ingresos. Aparte de crecer económicamente te permitirá hacerlo personalmente por la interacción con los clientes.

Tomando en cuenta los datos aportados por las agencias de licencias en los condados de Hillsborough y Pinellas que no hay suficiente personal, aprovecha esta brecha. Ofrece tus servicios a esos padres que



necesitan dónde dejar a su hijo para poder trabajar.

9-Cuidados para mascotas

Enfócate en el cuidado, entrenamiento y protección de las mascotas y tendrás muchos clientes. Es un negocio en constante movimiento y crecimiento. Tiene múltiples servicios que puedes desarrollar que van desde pasearlos, entretenerlos, bañarlos y cuidarlos mientras sus dueños viajan. Es bueno para crecer a tu ritmo y para tener tu propio horario.

Las estadísticas apuntan que muchas personas han sumado una mascota a su hora en la cuarentena, mayoritariamente

perros y gatos. Mientras más haya, mayor será el gasto reforzando la rentabilidad del sector. Se considera que el mercado crecerá 5% anual hasta 2025.

Un caso exitoso de esta rama es PetPlate que se dedica a vender comida sana para mascotas a domicilio en Nueva York. Es recién hecha y personalizada. El cliente se puede suscribir por meses o un año y escoger los platos que más le gusta al animal. La reparten en envases reutilizables.

Playdate por ejemplo diseñó la pelota Ketchup On que tiene una cámara de video para que interactúes con tu mascota. Podrás hacerlo desde una

aplicación móvil y tiene un costo de 149 dólares.

10-Mantenimiento

Las empresas de mantenimiento requieren una especialización y procesos de calidad exigentes. Se trata de proveer servicios para que el mobiliario o la maquinaria se mantenga en óptimo estado.

Si no te frenas para hacer trabajos manuales esta idea es buena para ti. Constantemente habrá personas o negocios que necesiten reparar luces, tuberías, limpiar cañerías o piscinas, cambiar reparar moquetas, etc. Los trabajos en este sector pueden promediar 18.78 dólares por hora.

FUN 5 10 100
Accounting for Preschoolers

¡Contabilidad divertida para niños!

f ACCOUNTING FOR PRESCHOOLERS
@FUNACCOUNTING4P
@FUNACCOUNTING4P

www.accountingforpreschoolers.com

WOMEN
SISTERHOOD
IMPART
WINGS
NURTURE
GATHER

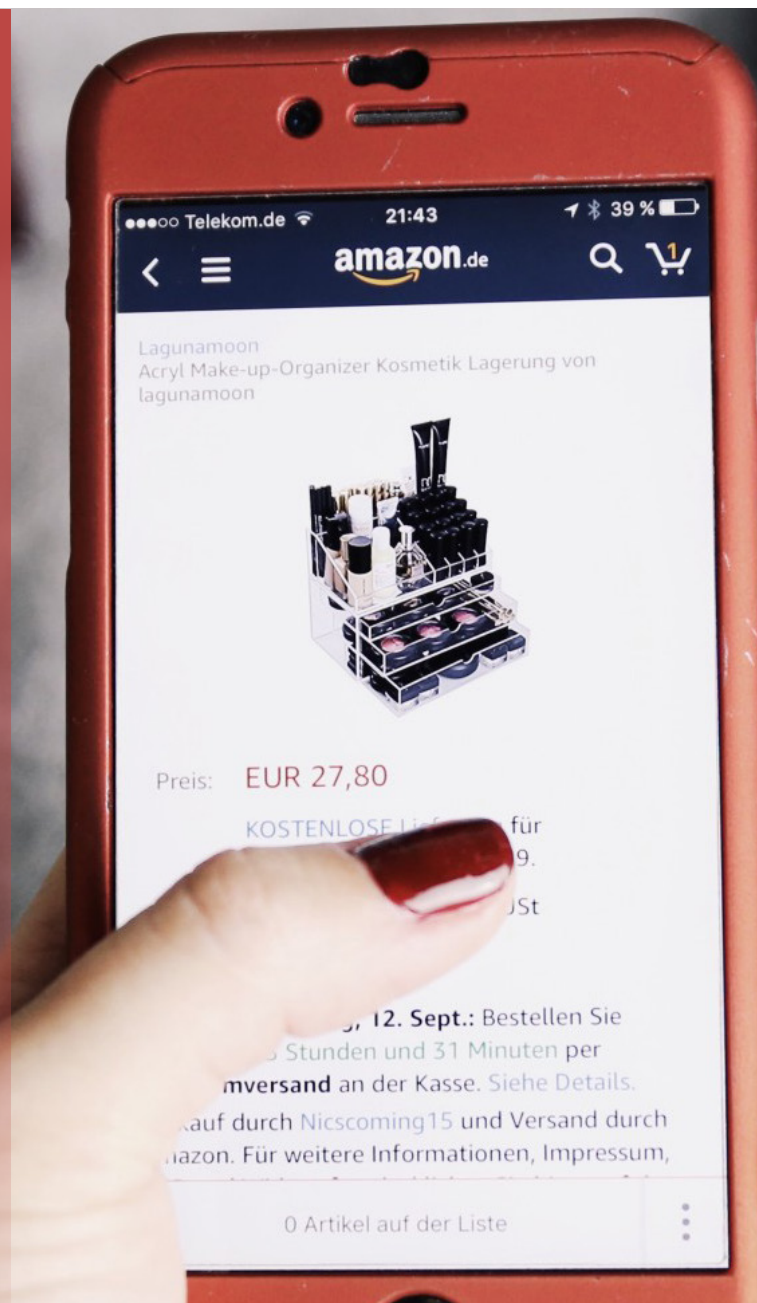
Women's Ministry
Encouragement
Biblical Training Mentorship
Personal growth
Team building
Counseling
Conference Calls
Women's Conferences
Women's Breakfasts
Couples Dinner
Community Outreach Prayer
AND MORE!!!!

MINISTER HILDA HERNÁNDEZ ✉ wingsclarksville@gmail.com
f WINGS -Women that Impart, Nurture and Gather in Sisterhood ☎ 931-801-7008

Qué necesitas para Vender en Amazon USA

El mercado americano es uno de los que más consumen productos online y encontrar una vía para entrar en éste será clave para tu negocio. Una vía que muchos toman es la de Amazon, pero qué necesitas para vender en Amazon USA. Entérate con Hispanos Emprendedores cómo incursionar en esta industria.

Por hispanos emprendedores



¿Qué ofrece Amazon?

La plataforma de comercio electrónico cuenta con dos planes de venta. Uno denominado individual que tiene un costo de \$0.99 por venta y el otro profesional que asciende \$39.99 mensual. Con este último puedes vender cualquier cantidad de productos y te habilita en más categorías.

Dependiendo el plan de ventas y el tipo de producto cobra una serie de tarifas, aparte de la de suscripción que ya mencionamos. También debes pagar tarifas de venta por cada artículo vendido. Estas incluyen las tarifas por referencia que son un porcentaje del precio de venta. Además de tarifas por venta de artículos variables que se aplican a libros, música, video y DVD.

Incluyen también tarifas de envío cuando se gestionan los pedidos por cuenta propia y tarifas de logística de Amazon si esta la realiza por tu empresa. Agrupa las de gestión y logística de pedidos, almacenamiento y servicios opcionales.

Amazon tiene un programa llamado Fullfilment by Amazon o FBA. Por medio de este los

vendedores pueden enviar y almacenar su inventario en las tiendas de la plataforma. Se encargará de recoger, empaquetar y enviar los productos a los compradores. Se encargará de las devoluciones y el servicio al cliente.

Cuando ya te has registrado como vendedor podrás usar Seller Central. Este es un portal que sirve para administrar tu cuenta de ventas. Igualmente, podrás actualizar inventario, administrar pagos, agregar información y localizar contenido útil. Te da la

oportunidad de hacer seguimiento a las ventas diarias de los productos que expones en la plataforma.

Para que Amazon USA apruebe la información debes contar con una cuenta bancaria y tarjeta de crédito en Estados Unidos.

Qué necesitas para vender en Amazon USA

Para poder vender en el gigante del comercio electrónico tienes que ser mayor de edad. Así como crear una cuenta de vendedor (Create your Amazon account). Escribe tu nombre, correo y contraseña. Luego rellena un formulario en el que te pedirán información fiscal o si tienes una empresa los datos del representante legal.

Seguidamente tendrás que dar el nombre del negocio, elegir el plan de venta y el

tipo de empresa. Si es una tienda online se te pedirá la URL del sitio web. Proporciona un número de teléfono para terminar el proceso y habilitar la cuenta.

Para que Amazon USA apruebe la información debes contar con una cuenta bancaria y tarjeta de crédito en Estados Unidos. De esta forma podrás recibir los pagos y pagar las comisiones. Hay empresas que ofrecen el servicio como Payoneer. De hecho Amazon da la opción de registrar tu cuenta desde Seller Central.

También es necesario tener una dirección postal para las devoluciones. Puedes abrir una cuenta en MyUS o USAMaill para que estos se encarguen. Otro requisito solicitado es el Número de Identificación de Empleador (EIN) y si eres extranjero debes tener la tarjeta de residencia válida.

Amazon tarda hasta 72 horas en revisar tus formularios y autorizar la venta desde su portal. En algunos casos solicita información adicional sobre la persona que dirige el negocio. Por ello es importante seguir paso a paso las instrucciones.

Cuando superes todas las exigencias tendrás acceso a 2000 millones de clientes mensuales, a una amplia red de distribución y datos de investigación claves.



A photograph of John Crespo, a man with short grey hair and a beard, smiling. He is wearing a blue zip-up jacket with "lendo" and "Crespo, JH" on the chest, and blue jeans. He has his arms crossed and is standing in a hallway with a wooden door and a light fixture visible in the background.

JOHN CRESPO

“La comunidad de
Hispanos son los más
emprendedores del
mundo”

5:00 a.m. el aroma a café invade toda la casa, es la abuela en la cocina, preparando los almuerzos que venderá ese día al mismo tiempo que la comida de sus nietos, es natural para ella proveer para los suyos; esta imagen es similar en muchas familias latinas e hispanas, y la de John Crespo no fue la excepción.

Por Hispanos Emprendedores

Nacido y criado en New Jersey con sus 3 hermanos, John nunca olvida sus raíces pues sus padres son Puertorriqueños, señala que su abuela lo impresionó por su constancia al emprender, "siempre buscaba manera de conseguir dinero, desde cocinando para un evento hasta haciendo muñequitos", y su mamá fue súper trabajadora, como madre de 4 hijos y divorciada debía salir adelante con sus niños, esa mentalidad de trabajador emprendedor se quedó con él, debía buscar dinero para proveer a su familia.

John desde el bachillerato en administración inició su camino como emprendedor y destacaba entre sus amigos como el consejero en dinero, luego entró al ejército y finalmente en la universidad del Sur de New Hampshire, estudiando administración de negocios, posteriormente trabajó con bancos, desde la universidad hasta el presente son unos 15 años de experiencia y actualmente es presidente de su compañía CFD Services Inc.



"fue un proceso mental de decidir el cuándo ejecutaría mi plan de emprender a tiempo completo, sabía que lo quería hacer pero no decidía cuándo, porque cuando uno está trabajando se acostumbra a ese cheque, más cuando tienes familia"

John Crespo como asesor comercial da consultas a todos los emprendedores que están comenzando desde cero y les da consejos para tener su empresa en orden y prepararlos para que lleguen a un punto en donde pueden conseguir préstamos para seguir creciendo, "es un acompañamiento durante todo el camino, desde cero hasta que la empresa es grande".

Para Crespo, todo emprendedor necesita ayuda, sin importar el tamaño de la empresa por eso trabaja con todo tipo de emprendedor, grandes y pequeños.

Llegada a Clarksville

La última estación de su carrera militar se dio en Clarksville Tennessee, en la base militar de Fort Campbell, luego regresó a New Jersey y allí conoció a su

esposa y tuvo su familia, pero lo que lo hizo regresar a Clarksville fue el sobrino de su esposa quien hace 6 años atrás se mudó a esta hermosa ciudad y Crespo lo vió como una oportunidad de evaluar el crecimiento de la misma, decidió visitarla luego de tantos años, confiesa que se emocionó al ver toda la evolución y se quiso quedar, hizo varias visitas para conseguir un trabajo para su esposa, hasta

que ella dio el sí para mudarse a este lugar en el 2018 y desde entonces llevan 3 años creciendo en Clarksville.

Evolución de la comunidad hispana

John ha podido evaluar el contraste entre la comunidad hispana de New Jersey y Clarksville, pues en esta primera ciudad son poblaciones muy grandes de latinos, mientras que en esta última son más pequeños en población pero no ha dejado de crecer rápidamente igual que la ciudad, "hay mucho trabajo y siguen llegando hispanos de todas partes de Estados Unidos y el mundo, y eso crea diversidad en las empresas emprendedoras", afirma Crespo.

Las áreas en donde más abundan empresarios hispanos, son los restaurantes, construcción, pues el

motor hispano construye el país, también jardinería y arreglo de patios, compañías de transporte, entre otros, en general casi todos los rubros son tomados por algún hispano según declaraciones del emprendedor.

De lo estable a la incertidumbre

En su carrera como emprendedor, Crespo siempre ha tenido negocios pero en paralelo con su trabajo en bancos, siempre había querido ayudar a los emprendedores en todo su proceso de inicio a fin, y trabajando en los bancos no podía hacer eso, tenía que ayudar a uno y luego saltar al otro, sin seguimiento mayor a largo plazo, solo a corto plazo, "fue un proceso mental de decidir el cuándo ejecutaría mi plan de emprender a tiempo completo, sabía que lo quería hacer pero no decidía cuándo, porque cuando uno está trabajando se acostumbra

a ese cheque, más cuando tienes familia", así que postergó esa decisión por 3 años.

Explica que el motivo principal es el miedo a perder esa ganancia estable y mensual para tu familia, y señala que la mayoría de los emprende dores pasan por eso, todos queremos el control tanto de la ganancia como de la pérdida, y eso es una gran presión.

Pero luego de tomar la decisión de independizarse totalmente John dice que hasta ahora ha valido la pena, "ahora mismo estoy haciendo algo que de verdad quería hacer, me siento más cómodo" reafirma este asesor comercial.

Es diferente cuando trabajas para ti mismo que cuando trabajas para otro, trabajarás más, "ahora yo mismo me presiono, los nenes



tienen que comer, necesitan cosas para la escuela, tienes que producir " te exigirás más y trabajarás más, pero aun así no sientes el mismo cansancio que cuando eras un empleado reafirma el administrador.

Aporte a la comunidad

Desde hace 3 años Crespo está trabajando y buscando formas de aportar más a la comunidad hispana, "me estoy enfocando mucho más en cómo podemos impactar más nuestra comunidad y que puedan crecer"

Crespo forma parte del Clarksville Hispanic American Family Foundation (CHAFF por sus siglas en inglés) que es la comunidad de las familias de hispanos en Clarksville, " ... y nosotros hacemos muchas actividades para la comunidad de hispanos, la presidenta es una gran mujer que trabaja fuerte por nuestro grupo, me encanta ser parte de eso, cuando estoy hablando con la gente les puedo aconsejar sin problema para que tengan la información necesaria para que tengan su empresa en orden"

Servicios varios

Para este asesor comercial varía el menú de servicios que ofrece, el primero de ellos es la asesoría financiera en cómo formar tu negocio, contabilidad, conseguir diferentes contratos, tener tus registros al día para tener el negocio con base fuerte, los ayuda con el "bookkeeping" o libros

BITÁCORA DEL EMPRENDEDOR

Basándonos en esta observación Crespo los exhorta a buscar ayuda sin importar el manejo del idioma, se pone a la orden para asesorar a los emprendedores en guiarlos con las ayudas idóneas, dejar de solo oír y comenzar a buscar herramientas.

Por la barrera del idioma a veces no se tiene la confianza para salir a pedir ayuda o asesoría a los americanos, debemos ser de esas personas que no tienen miedo.

administrativos, es decir, el manejo de los números e ingresos y si tienen empleados, al momento de pagarles los ayuda también con eso, y actualmente pertenece a una franquicia para consultar y buscar préstamos para tu empresa.

Diferencias entre emprendedores Hispánicos y Norteamericanos

La diferencia que este administrador ha visto entre ambos emprendedores, es que el emprendedor estadounidense tiene un equipo de ayuda calificado en cada área, en comparación a otras personas que vienen de otras naciones y no hablan inglés, "sino hablas inglés es difícil tener la gente necesaria que te ayude y asesore en hacer crecer tu negocio".

"Hay un grupo con la logística preparada en todo momento mientras que los hispanos tienen un equipo o logística pero no saben dónde buscarla, y tienen vergüenza en pedir ayuda por el idioma" enfatiza .

John está disponible en todas sus redes sociales, para ayudar a todos los hispanos a crecer más y más para impactar Estados Unidos de manera positiva a largo plazo, con su empresa CFD services Inc. y su página web, tanto en inglés como en español, para John el hispano lleva en su genética el ser trabajador y con seguridad declara "La comunidad de Hispánicos son los más emprendedores del mundo".

Modelos de NEGOCIOS DIGITALES más utilizados

La transformación digital abrió un abanico de posibilidades en el sector de negocios que han podido satisfacer las exigencias de los clientes y el mercado. Si estás pensando en poner en marcha una empresa Hispánicos Emprendedores te cuenta cuáles son los modelos de negocios digitales más utilizados.

Por Hispánicos Emprendedores

¿Qué es un modelo de negocio?

Es la manera en la que una empresa crea, entrega y captura el valor para el cliente. Es decir, es una herramienta que te permitirá definir lo que vas a ofrecer al mercado. Cómo lo vas a hacer, a quién le vas a vender y cuál será la forma de generar ingresos.

Va más allá de ganar dinero porque también descubre quiénes son los clientes y habla de cómo llegar a estos. Además de cuáles cosas tienes que hacer para darles tu propuesta de valor y la estructura de costos tendrás. En pocas palabras es la visión total del negocio.

Lo definen tres elementos, la rentabilidad, la escalabilidad (que conquiste el mercado) y la repetibilidad (que puedan ser replicables). Determinar tu modelo de negocios ayudará a saber cómo está hecho, cómo se puede modificar, pulir o moldear.

En tanto, los modelos de negocios digitales son los que se aplican a las empresas que operan online

y aprovechan la tecnología para mejorar sus servicios. Para dar propuestas de valor y monetizar.

Modelos de negocios digitales más utilizados

Con los cambios en los negocios digitales hemos visto el desarrollo de algunos sectores como los medios de comunicación. Así como aerolíneas, turismo o intermediarios financieros, ¿pero cuáles modelos de negocios digitales son los más usados?.

A continuación te presentamos los modelos de negocios que resaltan:

1-Enterprise

Se basa en la venta de servicios o software a otros negocios mediante una licencia de uso única. Los contratos generalmente tienen términos de uso fijos y temporales. Se renuevan cada cierto tiempo. Un ejemplo de este tipo es KPMG y otras grandes consultoras.

2-Suscripción

Es uno de los que más se ha

desarrollado tras la popularidad de internet en el nuevo milenio. Se trata de vender un producto o servicio a los clientes por una paga recurrente. Si no lo cancela no tendrá acceso a este. Se enfocan en clientes directamente, no tanto a otras empresas como lo servicios de entretenimiento: Netflix, HBO y Amazon Prime.

Cuenta con una base de clientes fijos por un periodo de tiempo y un flujo continuo de ingresos predecibles porque se pagan por adelantado. Pero para mantenerse en la cúspide deben ofrecer contenido original lo que los hace gastar una gran cantidad de dinero para producirlos.

3-SaaS (Software as a Service)

Es una variación del modelo de suscripción, está más asociado a empresas o startups. Los clientes también han de pagar una cantidad por el servicio. No costean el software, sino que pagan por usarlo. El proveedor se encargará de mantener su buen funcionamiento. Ejemplos claros son Zoom, Shopify, Asana, Google Docs y Microsoft Office 365, etc.

4- Transaccionales

Son los que generan ingresos por medio de la facturación de comisiones por el uso de su plataforma. Usualmente estos modelos los usan empresas de finanzas o de la banca: PayPal, Skrill o Stripe, que cobran comisión por cada operación que se realiza.

5-Ecommerce

Es el que se dedica a la venta de productos por internet y que va en aumento. Cada día aparecen más tiendas online exitosas, tendencia a la que se han unido las grandes marcas.

Es fácil de implementar y no necesita una gran inversión para iniciar. Usa el sitio web o las redes sociales para realizar las transacciones y llegar al consumidor. Es clave para los emprendedores. Amazon, Dell, eBay y ThinkGeek son muestras exitosas de este modelo.

6-Freemium

Ofrece un producto o servicio gratis para engancharte y te llesves su servicio de pago dando ventajas adicionales. Es decir, es una doble oferta, pero se reserva el buen contenido llamándolo Premium. Este atrae una gran cantidad de usuarios para usar el servicio gratis. Les muestra mediante estrategias de marketing los beneficios que pueden obtener si contratan el de pago. Google Drive, Candy Crush, Pokemon Go y Spotify son modelos Freemium.

7-Marketplace

Se distinguen por poner en contacto a las partes (cliente y ofertante) que participarán en la transacción de productos o servicios. Dicho contacto se da sin intermediario. Debe estar muy atento a las demandas del mercado. Por ejemplo LinkedIn, Uber, Airbnb, Ebay, etc. Algunos se financian con publicidad y otros cobran comisión por cada transacción.

8-Código abierto

Distribuyen software libre para crear grandes comunidades integradas principalmente por especialistas como programadores y desarrolladores que colaboren. Se ven mucho en dispositivos móviles con sistemas operativos libre, plataformas en la nube, servidores web y plataformas educativas.

Para que sea rentable ofrecen productos o servicios asociados con dicho software y hasta por suscripción como Red Hat.

También son famosas Talend, Hortonworks, DataStax, Cloudera,

Elastic, GitHub, Databricks y SugarCRM.

9-Servicios online

Ofrece servicios profesionales a través de internet. Coach, consultor, terapeuta, instructor son los que están llamados a usar este modelo. Deben trabajar su marca personal, crear un sitio web e implementar estrategias para captar clientes. Un caso de éxito es la de la coach de celebridades y empresas Karen Hoyos con su empresa Dios Sabe Vender.

10- Dropshipping

Es un modelo que permite a los emprendedores vender productos sin la necesidad de tener un stock almacenado. Por medio de este se ofrecen productos de terceros en una plataforma propia como los de e-commerce.

La diferencia es que ese tercero será el que envíe la mercancía directamente al cliente. Es una especie de intermediario que se enfoca solo en la comercialización. AliExpress se basa en este modelo.



TN SMALL BUSINESS
DEVELOPMENT CENTER

Programa de respuesta empresarial COVID-19

¿Necesita estos recursos?
¡Estamos aquí para ayudar!



Dependiendo de la necesidad, los clientes pueden recibir hasta 6 horas de soporte gratuito de nuestros socios.

Para encontrar más información nuestro correo electrónico es Lpeters@tsbdc.org


LA TSBDC SE HA ASOCIADO CON AGENCIAS LOCALES PARA PROPORCIONAR ASISTENCIA "SIN COSTO" EN LAS SIGUIENTES ÁREAS PARA AYUDAR A RECUPERARSE DE LA PANDEMIA


- Orientación de las empresas de CPA
- Análisis de los datos
- Marketing Digital
- Consultores de mejora de procesos



TODO LO QUE NECESITEN EN TU HOGAR

 Tico Home Improvement LLC

 @ticohomeimprovement

 @ticohomeimprov1

2150 Wilma Rudolph Blvd Suite # 4 Clarksville, TN 37040
☎ (931) 802-8620



PABLO'S

Flooring & Installation

Carpet | Hardwood | Laminate | Vinyl | Tile

We Do It Right The First Time!

Call Us Today For A Free Estimate

931-436-5204

FREE ESTIMATES with this add

bite
squad

GRUBHUB



DON PANCHO

¡Bienvenidos, amigos!

Taco Tuesday
1 FREE TACO
with 1 adult purchase
CANNOT BE COMBINED
WITH OTHER PURCHASES

Wednesday night
KIDS EAT FREE
w/ purchase of 1 adult meal

Buy 1 get 1 for 1/2 off LUNCH
Buy 1 get 1 FREE MARGARITA



2365 Madison Street Clk, TN

|

931-551-9929



Front Porch

— REALTY & PROPERTY MANAGEMENT —

Cell: 931-220-2557

Office: 931-553-1077

Front Porch Realty & Property Management
1017 S. Riverside Dr Clarksville, TN 37040



**MYRNA
CREDIT
REPAIR**



Te ayudamos con:

- Bancarrotas
- Pagos tardes
- Cuentas médicas
- Colecciones
- Reposiciones
- Deudas estudiantiles
- Y más...

MYRNA AGOSTO

Consultora de crédito

(931) 933-1177
uccesspp.net/magostotorres

ADQUIERE SMARTBAND



Estarás Listo Para Virtualmente Todo



Connecting You at the Speed of Light.™



931.648.8151

233 TINY TOWN RD, STE A CLARKSVILLE (TENNESSEE)
931-431-7642



Yada

BREAKFAST | LUNCH | DINNER

The only Cicchetti bar in TN

CRAFT COCKTAIL BAR
FULL SERVICE COFFEE BAR
**CLARKSVILLE'S ONLY TRUE
WOOD FIRED PIZZA OVEN**

Historic Downtown Clarksville 111 Franklin Street



CATERING PARA EVENTOS

Tropicana
RESTAURANT
Caribbean Food

(10:30-7PM) (LUNES A SÁBADO)

Uber Eats

POSTMATES

Envios de dinero **Ria**



the rouge caravane
PHOTOGRAPHY

Somos un estudio fotográfico con altos estándares de calidad que rompe lo convencional de la fotografía en Clarksville, TN desde el año 2015. La fotografía es una forma de arte visual, que congela en el tiempo instantes memorables, por eso para nosotras cada sesión de fotos sea de bebés, embarazadas o familia es una obra de arte donde los protagonistas son nuestros clientes y no hay imperfecciones en ellos.



Ali Glenn y Vanessa Almonte
Maquillistas y Fotografas Profesionales

(931) 266-2239
10 Main st Suite B
Clarksville, TN 37040

www.therougecaravane.com



@therougecaravane



JIMENEZ CONSULTING & TAX SERVICES



@JIMENEZTAXSERV



@JIMENEZTAXSERV



JIMENEZ CONSULTING & TAX SERVICES

2225 LOWES DRIVE W SUITE B
CLARKSVILLE, TN 37040
(931) 802-8620 / (931) 217-4817

WWW.JIMENEZCONSULTINGTAXSERVICES.COM