

CONCEJOS

Aspectos del emprendimiento online que nunca se mencionan

Por Netvez · 01 de julio de 2020 · 10 min de lectura

Sin embargo, emprender y ser dueño de tu propio negocio tiene algunos otros aspectos que rara vez son mencionados, porque no venden tanto, pero que son igualmente importantes, y que todo el mundo debería conocer antes de lanzarse a la aventura.

Aspectos del emprendimiento online que nunca se mencionan cuando se habla de **emprender**, en general, se suele hacer referencia a las cosas buenas que ofrece. Por ejemplo, se habla de la libertad que aporta, de la libertad de horarios, la posibilidad de trabajar (a veces) desde casa, etc.

Sin embargo, emprender y ser dueño de tu propio negocio **tiene algunos otros aspectos que rara vez son mencionados**, porque no venden tanto, pero que son igualmente importantes, y que todo el mundo debería conocer antes de lanzarse a la aventura.

Hoy, vamos a hablar de esos **aspectos del [emprendimiento](#) online que nunca se mencionan**, porque no queremos que te tires a la piscina sin saber si hay agua dentro.

Emprender es solucionar un problema a alguien

En primer lugar, conviene tener claro que, cuando se habla de emprender, se está hablando de **solucionar el problema que alguien tiene**. Cualquier negocio se basa en eso: Solucionar el problema que alguien tiene, y que éste te pague por la solución que ofreces.

Por lo tanto, si estás pensando en emprender, lo primero que deberías plantearte es: **¿A quién le estoy solucionando un problema?** ¿Puede esa persona a la que le soluciono el problema

pagarme por la solución que le ofrezco?

Si no puedes responder a estas preguntas, que son las más básicas a la hora de iniciar cualquier negocio, entonces, **es posible que no estés listo para emprender.**

Un ejemplo de emprendedor que soluciona problemas

Un emprendedor es como el Señor Lobo de Pulp Fiction. **Una persona que soluciona problemas.** Pero si no te haces a la idea de a qué me estoy refiriendo con esto, deja que te ponga un ejemplo para que lo veas más claramente.

Javier Sanchís es un [joven emprendedor](#) que abrió una tienda online aquí, en **Shopify**, hace ya un par de años.

Javier se dio cuenta de que se estaba creando toda una tendencia de determinados movimientos políticos que, aunque estaban muy presentes en la población, **no tenían merchandising asociado.**

Es decir, no había camisetas, o tazas, o banderas u otros elementos asociados a esas ideas políticas que se pudieran **comprar fácilmente a través de internet.** Y sabía que había demanda, porque eran muchas las personas que se interesaban por esos movimientos.

Así que empezó por **imprimir camisetas y venderlas en su tienda online de Shopify**, y, cuando comprobó que estaba en lo cierto y esas camisetas tenían demanda, empezó a crecer, ofreciendo **otro tipo de productos relacionados con esos movimientos.**

¿Y tú?

Lo que hizo Javier fue solucionar un problema: El de la gente que pertenece a un movimiento político concreto, **pero no tiene merchandising con el que “demostrar” que pertenece al mismo.**

¿Y tú? ¿Sabes ya **qué problema y a quién** se lo solucionarías con tu emprendimiento?

Vas a tener que trabajar muy duro

Otro de los temas que rara vez se menciona cuando se habla de emprendimiento es el **durísimo trabajo que hay que llevar a cabo**. Y cuando digo durísimo, es durísimo, por multitud de razones.

En primer lugar, debes entender una cosa (que tampoco se suele explicar): Cuando emprendes un negocio, **puedes o puedes no tener conocimientos sobre el sector, el producto y el servicio al que te vas a dedicar**. Normalmente, algo de idea al respecto tienes, pero puede que no sea así.

Pero, incluso en los casos en que sabes a qué te vas a dedicar, y dominas ese ámbito a la perfección, **no dominas nada de todo lo que rodea a ese ámbito y que es de vital importancia para dar a conocer tu emprendimiento**.

Por ejemplo, asumamos que quieres montar una **tienda online de zapatillas en Shopify**, porque te gusta diseñar zapatillas de deporte. Puedes ser un experto en hacer unos diseños espectaculares, pero la lista de conocimientos adicionales que necesitas es enorme:

1. **Utilización de Shopify** (por suerte, tienes guías donde lo explicamos).
2. **Marketing online** para amplificar tu audiencia (por suerte, tienes este blog para aprender).
3. **Procesos de venta** (por suerte, contamos con artículos hablando de ello).

Y, créeme, **la lista podría seguir**. La idea es que comprendas que, aunque puedes conocer mucho sobre tu producto y servicio, tienes que aprender mucho acerca de todo lo que rodea al emprendimiento en sí mismo.

La competencia es cada vez mayor

Pero lo anterior hace referencia a lo que deberás aprender para poder tener éxito. Y eso no es todo. Incluso en aquello que sí conoces y que dominas bien, **también tendrás que trabajar duro**.

¿Por qué? Porque la competencia en internet es cada vez mayor, y seguramente no seas el único que va a ofrecer lo que tienes en mente ofrecer. **Es harto probable que haya otras personas que tengan la misma idea que tú**.

Y la idea que tienes que tener en mente es que, cada vez que te pares a descansar, **habrá alguien que esté dedicando ese tiempo que tú descansas a mejorar su tienda online, su producto, o su estrategia de marketing.**

Trabajo, trabajo y trabajo duro

En definitiva... Algo que rara vez se cuenta en el mundo del emprendimiento es la **enorme cantidad de trabajo que conlleva.**

Quédate con la frase mágica pero muy cierta de: **El éxito es un 1% de inspiración y un 99% de transpiración.**

Trabajar desde casa no es tan bueno como parece

Ahora un punto del que sí se suele hablar, pero del que solo se muestra una cara de la moneda, y es el de **trabajar desde casa.**

Seguramente hayas visto esas fotos donde sale un chico o una chica trabajando en una tumbona frente a la piscina o frente al mar, con su portátil, mientras toma café en una taza.

Te suena, ¿verdad que sí?

Pues bien, **esas imágenes no existen.**

¡Cuidado! Sí que hay muchas personas que trabajan en casa y podrían trabajar de ese modo. Pero, créeme, trabajar de ese modo, en una tumbona al aire libre, **es lo más incómodo que hay** (reflejos en la pantalla, mosquitos, dolor cervical...).

Es la típica imagen que solo tiene un objetivo: **manipular a quien la está viendo.**

Lo cierto es que trabajar desde casa, en realidad, **es bastante parecido a trabajar en un puesto de trabajo cualquiera, si se quiere hacer bien.** Tiene algunas ventajas, como que puedes diseñar tus propios horarios, pero en su mayor parte es igual que trabajar en un centro de trabajo.

¿Cuál es el verdadero día a día de trabajar desde casa?

Los emprendedores que trabajan desde casa y a los que les ha ido bien, que siguen haciendo prosperar su negocio, **lo cierto es que tienen una habitación en el hogar dedicada a ser su puesto de trabajo.**

En este sentido, **cada día acuden a su puesto de trabajo**, aunque ese puesto de trabajo está dentro de su hogar.

¿Por qué? Porque el ser humano **funciona por estímulos**, y, si quieres trabajar, más te vale que no estés rodeado de los elementos que normalmente usas para divertirte.

Es por ello que lo normal en un emprendedor que trabaja desde casa consiste en levantarse por la mañana (generalmente madrugando), desayunar, y ponerse a trabajar en el ordenador, **dentro de la habitación destinada a ser un puesto de trabajo.**

Y, una vez ha trabajado lo suficiente, puede tomarse un descanso, antes de seguir trabajando hasta la hora de comer, por ejemplo.

¡Y cuidado! La mayor parte de los emprendedores (siguiendo el punto anterior), una vez han comido, **vuelven a su puesto de trabajo a seguir trabajando por sus sueños.**

Así que, no, emprender y trabajar desde casa **no significa que vayas a estar tumbado en una hamaca desarrollando tu tienda online.** No funciona así, por más que te lo vendan en algunas fotos.

No todo el mundo está preparado para trabajar sin jefe

Este punto también es importante, y **tiene que ver con la capacidad de las personas para ser emprendedoras.**

No todo el mundo está hecho de la pasta necesaria para ser emprendedor, y, en gran medida, esto se debe a que **no todo el mundo puede trabajar sin jefe.**

Es, hasta cierto punto, normal: Resulta mucho más sencillo tener a alguien que te diga **qué tienes que hacer, cuándo y cómo**, que decidir eso tú mismo. En el colegio nos enseñan a ser obedientes y trabajadores, no a decidir por nosotros mismos.

Un ejemplo ilustrativo

Para ilustrar esto, puede utilizar el ejemplo de un amigo llamado Santiago. Santiago trabajaba en una empresa como editor de vídeos, y **ganaba un sueldo bastante aceptable para su edad**.

Pero creía que podía ganar más si se establecía como autónomo y empezaba a ofrecer sus servicios. Desde luego, no lo hizo de golpe, sino que fue poco a poco consiguiendo una cartera de clientes, **hasta que consideró que ya podía abandonar su empleo**.

¿Cuál fue el problema?

Desde el momento en que abandonó su empleo, **empezó a relajarse**. Al no tener horarios, empezó a despertarse más tarde, la productividad por cada hora trabajada bajó, y **solía dejar el trabajo cada vez que sus amigos le decían de ir a dar una vuelta**.

Puedes suponer lo que pasó a continuación: Se empezó a retrasar en las entregas de los trabajos, y, poco a poco, **los clientes fueron dejando de trabajar con él**.

Por suerte, recapacitó y empezó a plantearse un estilo de trabajo mucho más organizado, **aplicándose una rutina a la que no podía fallar**, y con la que consiguió recuperar sus clientes y alcanzar a muchos más.

Pero lo importante es ver cómo, en un primer momento, **la tendencia natural es a relajarse**, porque estamos acostumbrados a tener un jefe. Muchas personas no son capaces de recapacitar y cambiar hábitos.

Así que ten cuidado, **asegúrate de que eres capaz de trabajar sin jefes antes de abandonar tu empleo para emprender**.

Tu familia puede no comprender qué es lo que haces

Por último, nos encontramos con un tema del que nunca se habla cuando se escriben guías, libros y artículos de emprendimiento, y que es uno de los que más puede dañar al emprendedor, **por sentirse incomprendido**.

Y es algo que afecta tanto a los más adultos como a los más jóvenes, porque todos lo viven por igual, **aunque se presente de formas distintas.**

Hablamos de la incomprensión que tiene la familia respecto al trabajo que está desarrollando, y los sueños que tiene.

Incomprensión por el trabajo realizado

En primer lugar, suele haber una incomprensión por el trabajo que se está realizando. Por ejemplo: Decides montar una tienda en Shopify, y **empiezas a trabajar en ella diez horas al día delante del ordenador.**

Si eres joven, lo normal es que tus padres piensen que estás **todo el día en Facebook o jugando a algún juego.** Si vives con tu mujer e hijos, lo normal es que tu mujer “acepte” que estás trabajando en una tienda online, pero que, al no comprender exactamente qué significa eso, **te eche en cara la falta de tiempo** (cosa que no haría si trabajases fuera de casa).

Este es un punto bastante duro para cualquier emprendedor, **porque implica cierta soledad** (por suerte, suele resolverse cuando empieza a llegar el dinero a casa).

Incomprensión por los sueños

Los emprendedores, en general, tienen sueños más allá del simple conseguir dinero para vivir. Quieren hacer algo más grande. **No se conforman con poco.**

Esto choca, en general, con la mentalidad de aquellas otras personas que quieren un modelo de vida más estable. Y esas personas pueden ser tus padres, tu novia, tu mujer, o tus amigos, que te preguntarán **por qué dedicas tanto tiempo al trabajo y tan poco a lo personal.**

Por supuesto, necesitas un equilibrio entre ambas partes de la vida para ser feliz, pero la insistencia de los demás te hará ver que no comprenden tus sueños, y **ese es otro de los grandes problemas del emprendimiento.**

En general, para superar estos dos tipos de incomprensión, **se necesita una gran fortaleza mental.**

Como puedes ver, estos **aspectos del emprendimiento online que nunca se mencionan** son tan importantes como las ventajas que aporta el contar con un negocio propio, y es por ello que gente como tú, que se está planteando emprender, tiene que conocerlos.