

# PASOS A SEGUIR PARA EMPRENDER EN FEMENINO



En nuestro entorno empresarial actual, las mujeres llevan décadas avanzando y rompiendo estereotipos, adquiriendo mejores posiciones de liderazgo y responsabilidad en la empresa y en la economía.

Identificar la oportunidad de negocio, los objetivos y la estrategia empresarial es clave a la hora de iniciar un proyecto de emprendimiento.

En los últimos tiempos, y cada vez más, se apuesta por dar visibilidad a la figura femenina y a su situación a la hora de emprender proyectos o negocios, sin embargo, diversas mujeres se han visto obligadas a renunciar, en muchos de los casos por falta de infraestructuras, apoyo económico o social o la incapacidad de compaginar vida profesional y personal debido a una sociedad condicionada por los fuertes arraigos tradicionales.

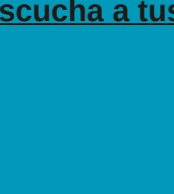
Una coyuntura actual que debemos atajar mediante campañas de sensibilización, concienciación y formación específica sobre creación de empresas y emprendimiento en clave de género.

## ¿QUIERES HACERTE EMPRENDEDORA?

Los consejos para emprender que suelen tenerse en consideración son:

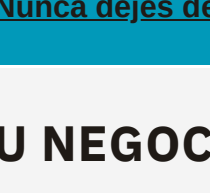
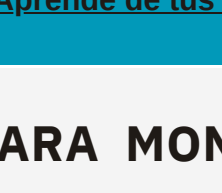
**Investiga a tus competidores**

**Actúa**



**Escucha a tus clientes**

**Prepárate para invertir tiempo**



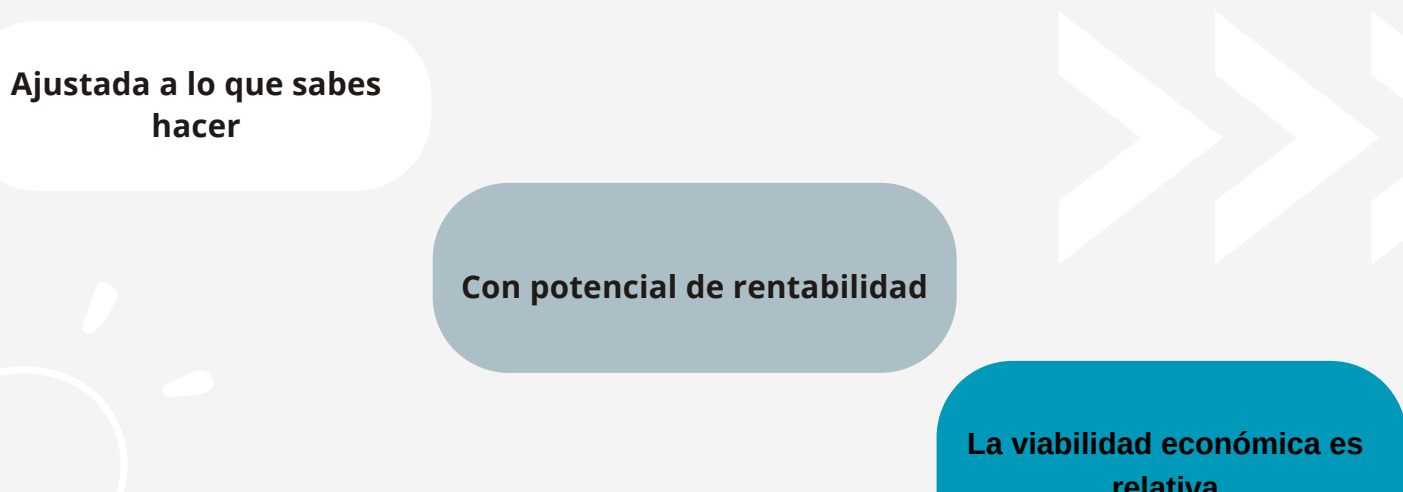
**Fija tus metas y céntrate en ellas**

**Aprende de tus errores**

**Nunca dejes de mejorar**

## ENCONTRAR LA IDEA PARA MONTAR TU NEGOCIO

Tu idea de negocio no tiene que ser tan original que a nadie se le haya ocurrido antes. Tan solo tienes que responder a una necesidad que ahora no encuentra respuesta en el mercado. Hay tres criterios fundamentales para elegir una posible idea de negocio:



## GENERAR ALIANZAS E IDENTIFICAR SOCIOS POTENCIALES

Para emprender, tendrás que decidir si buscas socias emprendedoras o lanzarte por tu cuenta a montar el negocio. Como puedes imaginar, lo que decidas tendrá un gran impacto sobre el futuro de tu proyecto, y por eso tienes que asegurarte de haber pensado muy bien el camino que quieres coger.

Estos son algunos de los motivos para emprender solo:

- Desarrollar una actividad profesional basada en tus conocimientos (abogado, médico, consultor, fontanero, etc.).
- Disponer de la financiación suficiente o que el proyecto no represente una inversión muy alta.
- Mantener el control de las decisiones estratégicas del proyecto.
- No encontrar a ningún socio adecuado.
- No tener que compartir los posibles beneficios.
- Trabajar mejor en solitario.

## Aspectos claves a valorar para elegir una socia



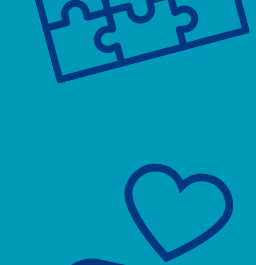
Compartir los objetivos del negocio



Compartir valores



Definir las responsabilidades



Ser complementarios



Ir a partes iguales



Confiar

## TU MODELO DE NEGOCIO

Un modelo de negocio describe las bases sobre las que una empresa crea, proporciona y capta valor.

¿Cómo conviertes la propuesta de valor en dinero?

¿Cómo reaccionarás frente a los cambios?

¿Será rentable todo mi esfuerzo?

Cualquier proyecto de negocio es pura teoría hasta el momento en el que se enfrenta con el mercado. Por eso, tienes que anticipar las vías de adaptación a posibles obstáculos, cambios e imprevistos que puedas tener frente a lo que te vayas a encontrar.

La monetización de tu negocio es un elemento muy importante. En especial, debes asegurarte de crear flujos de ingresos recurrentes con tus compradores potenciales en lugar de hacer ventas individuales a clientes diferentes. El coste de adquirir un cliente es mucho mayor que lo que piensas, por lo que tienes todo el interés de sacar el máximo partido a la relación que establezcas a largo plazo con los que confíen en ti.

## ATRAER Y FIDELIZAR CLIENTES

La primera recomendación que te quiero dar es que tengas el modelo de negocio que tengas, encontrar a tus primeros clientes suele ser un proceso que toma tiempo.

Una vez que tengas definido como te organizas (recursos, socios, procesos), tendrás una buena idea de lo que cuesta producir tu propuesta de valor.

## Paciencia

Segmentación de tus clientes

No lances el negocio sin haber probado tu idea

Indicadores de seguimiento

## LOS ERRORES MÁS COMUNES A LA HORA DE EMPRENDER

No tener claro tu propio negocio

Confiar únicamente en subvenciones y ayudas

Ahogarte en costes fijos

No delegar nada o delegarlo todo

Depender demasiado del mismo cliente

## SER AUTÓNOMA

1

La conciliación de la vida laboral, personal y familiar

2

Abandono de proyectos en etapa temprana

3

El escaso apoyo de las Administraciones a la mujer autónoma

## LA TRABAJADORA AUTÓNOMA: RÉGIMEN JURÍDICO Y TRIBUTACIÓN

El régimen jurídico de los trabajadores autónomos está regulado en Ley 20/2007 denominado Estatuto del Trabajo Autónomo.

Es importante mencionar que está previsto que la actividad autónoma pueda realizarse no solo a tiempo completo sino también a tiempo parcial, a partir del 1 de enero de 2017. Ver Ley 27/2011 disp. Final 10 y 12 1 d).

## NICHOS DE MERCADOS PARA MUJERES EMPRENDEDORAS



Nicho 1: Live Shopping



Nicho 2: Cursos Digitales



Nicho 3: Agencia de Ecoturismo



Nicho 4: Espiritualidad



Nicho 5: Desarrollo Personal



Nicho 6: Salud y Bienestar



Nicho 7: Asesoramiento Profesional



Nicho 8: Inversiones Financieras



Nicho 9: Mascotas y Animales de Compañía