



Encuentra tu idea de negocio online

Guía paso a paso para iniciar tu proyecto digital

UNA VIDA **ONLINE**

ENCUENTRA TU IDEA DE NEGOCIO ONLINE

ÍNDICE DE CONTENIDOS

Empieza por una audiencia

Encuentra sus necesidades no resueltas

Identifica potenciales soluciones

Valida tus ideas

Lanza tu producto mínimo viable

EMPIEZA POR UNA AUDIENCIA

El requisito innegociable de cualquier negocio es que solucione una necesidad o problema.

Pero la clave es empezar identificando tu audiencia objetivo —el público al que servirás.

Porque de esta forma no te estarás limitando a vender un producto. Estarás dando servicio a una comunidad de personas.

Y eso es lo que crea una **marca**.

1. HAZ TU LISTADO DE AUDIENCIAS

Para encontrar tu audiencia objetivo, puedes utilizar dos estrategias:

- **Piensa en las audiencias que tú has sido:** ¿Qué trabajos has tenido hasta ahora? ¿Qué hobbies o actividades has hecho en tu tiempo libre? ¿Qué etapas o momentos has vivido ya? Escribe todo lo que se te ocurra.
- **Identifica públicos que quieras servir:** ¿A qué tipo de persona quieres ayudar? ¿Quién podría beneficiarse más de tus conocimientos o experiencias?



Ejemplo: Hace unos años empecé a practicar boxeo, por lo que me encontraba dentro del segmento de los boxeadores principiantes. Esa podría ser una de mis audiencias potenciales.

ENCUENTRA LOS PROBLEMAS DE TU AUDIENCIA



¿Qué problemas tiene?



¿Cómo los encuentro?

2. IDENTIFICA TUS PROBLEMAS

Si se trata de una audiencia de la que tú formaste (o formas) parte, plantéate las siguientes preguntas para identificar entre 2 y 3 problemas.

- **Piensa en los problemas que tuviste.** ¿Qué obstáculos tuviste en ese trabajo, hobby, actividad o situación? ¿Qué te suponía un problema o no te apetecía hacer? ¿Cómo lo solucionaste?
- **¿Qué información buscaste?** Anota qué tipo de soluciones buscaste para superar ese problema. Incluso si no encontraste nada.



Ejemplo: Lo que me supuso un problema al principio fue el sparring (combates de entrenamiento con casco de protección). Me daba reparo recibir golpes, así que lo evitaba siempre que podía.

3. DESCUBRE SUS NECESIDADES

A continuación analiza el mercado para identificar 2 ó 3 necesidades más de esa audiencia:

- **Comprueba las reseñas de libros:** Busca libros sobre esta temática en Amazon y encuentra las objeciones de esa audiencia en las reseñas de clientes.
- **Revisa Reddit:** Busca el subreddit específico donde se reúne esa comunidad, ordena los hilos por número de respuestas y encuentra los desafíos a los que se enfrentan.
- **Habla con la gente:** Conversa con amigos, familiares o conocidos que formen parte de tu audiencia y pregúntales por sus obstáculos.



4. PIENSA EN SOLUCIONES

Una vez hayas identificado varias necesidades y problemas de tu audiencia, hazte las siguientes preguntas:

- ¿**Cómo solucionaste** ese obstáculo?
- ¿Podrías solucionar o aliviar ese problema con tus **conocimientos o experiencia actuales**?
- ¿Has encontrado alguien que comparta **cómo lo ha solucionado**?

A partir de tus respuestas, genera posibles soluciones para cada necesidad. Deben ser soluciones tan simples como para que pudieran estar listas en un par de meses.



4. PIENSA EN SOLUCIONES

Continuemos con mi ejemplo:

¿Cómo solucioné ese obstáculo?

Hablé con otros principiantes como yo para establecer unas normas para no hacernos daño. Así empecé a hacer sparring sin miedo. Poco a poco fuimos subiendo la intensidad, y a día de hoy lo disfruto mucho.



idea nº1: curso online de sparring para principiantes

¿Encontré alguien que comparta cómo lo ha solucionado?

Leí en un subreddit un usuario que preguntaba si existían guantes que impidiesen cerrar el puño. Así los golpes serían más suaves.



idea nº2: vender guantes especiales para sparring

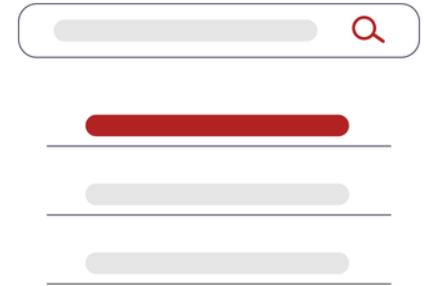
VALIDA TUS IDEAS



¿Tienen verdadero potencial?

5. IDENTIFICA TUS COMPETIDORES

Investiga si alguien está ofreciendo exactamente lo mismo que tú para esa audiencia.



Si existe, comprueba si lo puedes mejorar o su popularidad en tu mercado (país). De lo contrario descártala.

- **Busca en Google:** Realiza búsquedas de palabras clave relacionadas con tus ideas.
- **Comprueba en marketplaces online:** Si vas a vender un producto físico, comprueba tiendas como Amazon. Si vas a vender un infoproducto digital, comprueba Udemy o Hotmart.

Ejemplo: Encuentro cursos online para aprender a boxear, pero ninguno concretamente de sparring para principiantes. Tampoco encuentro ningún guante diseñado para ello.

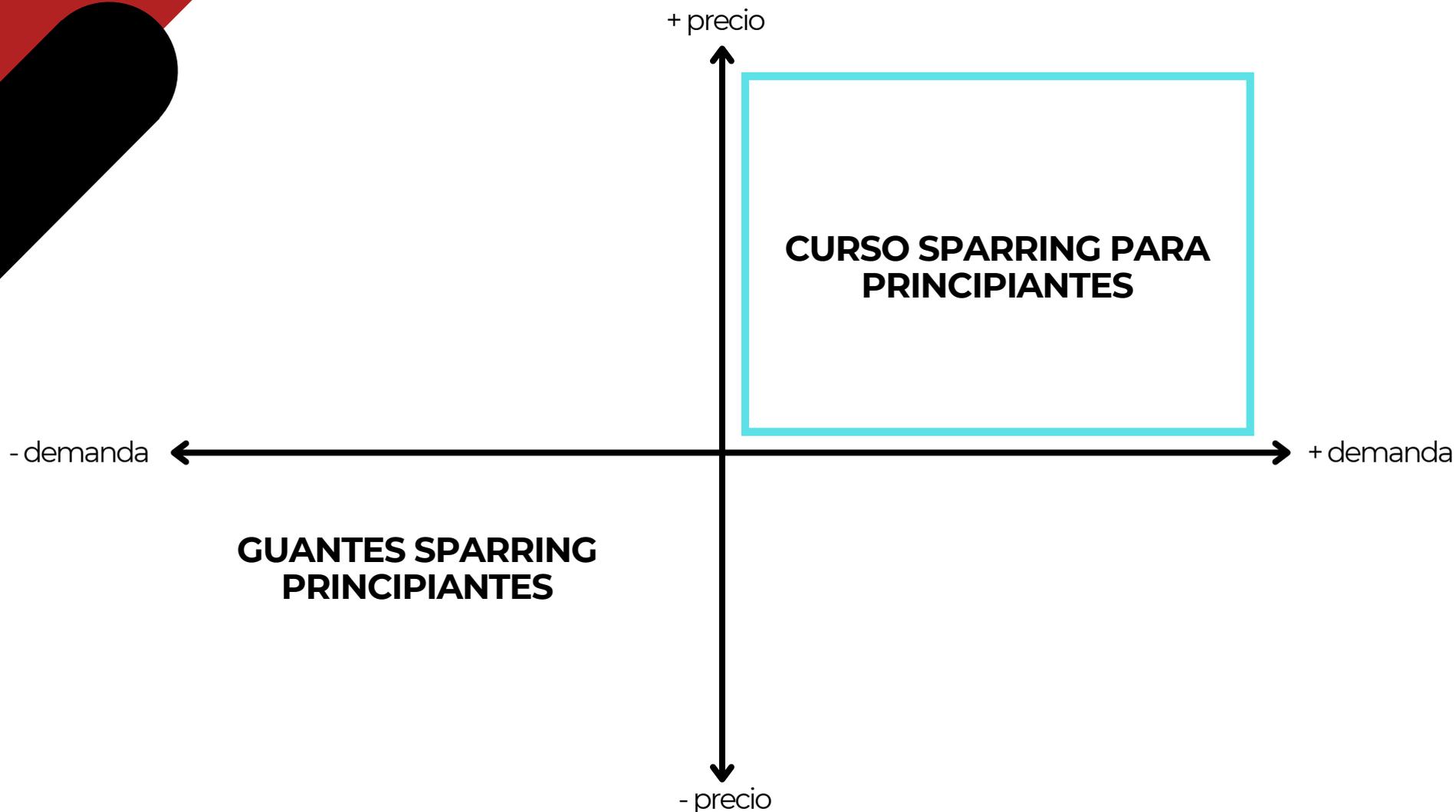
6. SITÚA TUS IDEAS EN EL CUADRANTE DE POTENCIAL

A continuación vamos a clasificar tus ideas. Sitúa cada una de tus posibles soluciones en un cuadrante donde el eje horizontal represente la posible demanda y el eje vertical el posible precio.

- Cuadrante superior derecho: Demanda alta y precio alto.
- Cuadrante superior izquierdo: Demanda baja pero precio alto.
- Cuadrante inferior derecho: Demanda alta pero precio bajo.
- Cuadrante inferior izquierdo: Demanda baja y precio bajo.



Prioriza las ideas del cuadrante con **demanda alta y precio alto**.



Ejemplo: Un curso online de sparring para principiantes probablemente tendría bastante demanda y permitiría un precio alto (100-200 euros).

Unos guantes tendrían menos demanda (muchos boxeadores no quieren cambiar de guantes) y precio (guantes para principiantes suelen rondar 30-50 euros).

10. CREA UN PRODUCTO MÍNIMO VIABLE (MVP)

Antes de invertir demasiado tiempo y dinero en crear tu producto, es esencial **validarlo**.

Un MVP es una **versión preliminar** de tu producto o servicio que puedes presentar a un clientes potenciales para **validarlo y obtener feedback**.

- **Crea un prototipo:** Esto puede ser una versión básica de tu producto, una maqueta o una página de ventas.
- **Busca potenciales clientes:** Crea un anuncio de Google o Meta y dirige los usuarios a una página donde presentes el producto y recojas emails de los interesados. Así validarás el éxito del producto antes de lanzarlo.



No necesitas inventar el próximo Amazon o Facebook para lanzar tu negocio online. Céntrate en una audiencia concreta para ofrecer soluciones rentables alineadas con tus conocimientos y pasiones.

Recuerda que la clave está en especializarte en una audiencia e identificar problemas reales.