

INVERTIR EN NUEVAS IDEAS

Elaborado por el Equipo de BarcelonaNetactiva a partir de las siguientes fuentes de información:

-Revista Emprendedores. Dossier “30 Ideas Nuevas para Montar un Negocio”

ESTRUCTURA DEL DOSSIER

- 1.- Invertir en nueva ideas
- 2.- Negocios innovadores con base segura

1.- Invertir en nuevas ideas

Muchos negocios y productos que tienen éxito en otros países, nunca llegan a implantarse en España o llegan con muchos años de retraso. EEUU, Inglaterra o Países Nórdicos son una fuente inagotable de inspiración para aquellos que buscan ideas innovadoras. La mayoría de empresas innovadoras son la readaptación de algún negocio existente en otro lugar del planeta. El problema es que no todos los negocios se adaptan a todos los mercados. Se ha de analizar bien la idea antes de invertir en ella.

Las claves para adaptar con éxito ideas innovadoras son:

- **Comprobar si existe un público potencial.** Ver si la idea se adaptará bien a los gustos locales y que existen suficientes clientes potenciales para rentabilizar la inversión.
- **Calidad.** El consumidor actual vive el momento y está dispuesto a pagar por un buen servicio.
- **El tiempo.** Los negocios que suponen un ahorro de tiempo para el cliente son un valor seguro.
- **Cuidado con lo exótico.** El público español es más tradicional en los hábitos de consumo, por lo que muchos productos que triunfan fuera patina en nuestro país. Conviene que aquellos productos importados supongan alguna mejora sobre productos conocidos.

2.- Negocios innovadores con base segura

Las siguientes tendencias de consumo garantizan la existencia de un público potencial a la hora de apostar por nuevas ideas. Son la fuente de inspiración de la mayoría de negocios que triunfan en todo el mundo:

2.1- Lujos al alcance de todos. Los estudios de mercado demuestran que los negocios que permiten extender a una gran masa de consumidores productos que hasta ahora estaban reservados a los ciudadanos más selectos tienen posibilidades de éxito.

Las siguientes ideas de negocio intentan explotar el nuevo gusto de los consumidores españoles por los productos con cierto toque de exclusividad. La clave para llegar a este público potencial es convertir en consumo de masas los lujos de las clases altas.

Apartamentos-hoteles de alto standing para ejecutivos. La clave de esta idea es el servicio y el precio. Los clientes preferirán apartamentos con más comodidades siempre que el precio sea competitivo. La principal amenaza es que muchos hoteles ofrecen apartamentos en el propio hotel.

Inversión mínima: 750.000 euros por 10 apartamentos, 5 de ellos en propiedad.

Tiendas de productos personalizados y ediciones limitadas. La posibilidad de ofrecer estos productos exclusivos es una oportunidad de negocio si se enfoca al mercado de los complementos. El éxito del negocio consiste en que la ubicación y diseño del local capte un público de poder adquisitivo medio alto.

Inversión mínima: 20.000 euros

Alquiler de coches especiales. La oportunidad de negocio depende mucho del mercado. En ciudades pequeñas la clave son las bodas, que representan el 75% del volumen de negocio de estas empresas. Por el contrario el alquiler de otros coches especiales sólo puede ser rentable en grandes ciudades o localidades turísticas donde se utilizan para fiestas

Inversión mínima: 36.000 euros por coche

Sumillers a domicilio. La idea consiste en organizar reuniones de 10 a 20 personas en un domicilio para explicar conceptos del vino, realizar catas y vender botellas y complementos. No

existe en España ninguna empresa similar. La oportunidad de esta idea es que el valor de una lección presencial no se puede sustituir por unas nociones de internet. En contra está la dificultad de acostumbrar al consumidor a un nuevo canal.

Inversión mínima: 6.000 euros

2.2.- Simplifica la vida. Cualquier idea de negocio que sirva para ahorrar tiempo es un éxito seguro, sobre todo si se trata de productos y servicios de consumo diario

Quiosco-impresora para ediciones internacionales La oportunidad de este negocio está en si se hace como complemento de negocio de una actividad principal, especialmente para aquellos quioscos que puedan evitarse los estocs de las ediciones internacionales. La ubicación física de la terminal en polígonos de oficinas de alto standing y centros convencionales también es la clave. La dificultad de este negocio es el escaso público potencial previsible

Inversión mínima: 15.000 euros por cada terminal

Almuerzos y prensa a domicilio La forma de distribución del producto es clave para este tipo de negocio, pues el objetivo es resolver un problema diario y no sólo de fin de semana. La gran demanda de estos servicios convierte el negocio en una buena oportunidad. El riesgo está en que normalmente el cliente solo utiliza este servicio de forma puntual y no diariamente

Inversión mínima: 9.000 euros.

Limpieza de coches a domicilio . Se está implantando la limpieza de coches en parkings de centros comerciales. También es innovadora la idea de recogida y entrega a domicilio del coche ya limpio. El inconveniente que puede tener es el rechazo a dejar las llaves del coche.

Inversión mínima: 60.000 euros.

Trasteros de alquiler Es un modelo de negocio con buenas perspectivas de futuro. La principal oportunidad está en las grandes ciudades dónde la presencia de estudios y apartamentos de una o dos habitaciones es muy alta. Esta necesidad garantiza su futuro. Se ha de tener en cuenta que muchas viviendas disponen de trastero, por lo que es fundamental escoger bien la ubicación.

Inversión mínima: 30.000 euros (5 trasteros)

“Telemadres” para cocinar . La empresa vasca ["telemadre.com"](http://telemadre.com) ha creado una plantilla de mujeres que les gusta cocinar y organizan el menú semanal casero de oficinistas, enviando el pedido por taxi al puesto de trabajo. El valor añadido de esta idea es que no supone un cambio de hábitos para los consumidores, pues ya están acostumbrados a pedir comida a domicilio.

Inversión mínima: 4.000 euros.

2.3.- Ofrecer seguridad. Cualquier idea que suponga una mejora de la seguridad tiene garantizado un público potencial que seguirá aumentando año tras año.

Control de clientes por huella digital. La idea es comprar un lector de huellas digitales de calidad y adaptarlo a un software para la identificación de clientes. Este producto se puede aplicar al control de socios y clientes de gimnasios, bibliotecas, gasolineras, video-club...

Inversión mínima: 40.000 euros

Control del hogar por voz. Hay sistemas “inteligentes” que permiten controlar las luces del hogar mediante la voz. En poco tiempo estos sistemas se utilizarán para el control total de la vivienda. El reconocimiento de la voz aplicado a un sistema domótico permitirá controlar el agua, la luz, los electrodomésticos, la persiana... Estas aplicaciones son un mercado incipiente, pero su elevado precio y la falta de electrodomésticos que se adapten al sistema puede ser insalvable a corto plazo.

Inversión mínima: 32.000 euros.

Hoteles para jóvenes viajeros. Existe una fuerte demanda de este tipo de alojamientos poco explotados en nuestro país, donde los jóvenes europeos son clientes potenciales. El éxito de este negocio no depende de un precio económico, si no que los servicios comunes son clave para atraerlos (sala de lectura, sala de TV, sala para escuchar música, un comedor con mesas colectivas, etc..)

Inversión mínima: 1.000.000 euros por un local en propiedad de 800 metros.

Comida “gourmet” durante el vuelo Hay empresas que ofrecen al cliente la posibilidad de pedir por internet con una antelación de 12-24 horas un menú especial que entregan al cliente en el avión. Son comidas para los más exigentes: gourmets, vegetarianos, personas con problemas de salud, por un precio de 12 euros.

Inversión mínima: 12.000 euros.

2.4.- Generación de tecnologías. Los hábitos adquiridos por los usuarios de las tecnologías invita a plantearse nuevas líneas de negocio

Contenidos creados por viajeros. Muchos usuarios confían más en la opinión de otros internautas que en la información de las guías de turismo. Por ello surgen empresas que crean sus propios contenidos e invitan a participar intercambiando experiencias. Entre las principales novedades están las webs que permiten al viajero colgar sus fotos y comentarios para que los amigos o familiares puedan seguir su viaje en tiempo real y así aprovechan para vender viajes. Inversión mínima : 3000 euros

Regalar un dominio: La idea es que el regalo del dominio incluya la creación de una página web. Hay mucha competencia

Inversión mínima: 3000 euros.

2.5.- Negocios de moda y belleza. Competir con las grandes firmas de moda es casi imposible, pero aun podemos encontrar oportunidades

Zapatos para evitar la celulitis y los dolores musculares: Zapatos anticelulíticos que han revolucionado el mercado inglés, alemán y de EEUU. Conocidos con el nombre de MBT están diseñados de tal forma que obligan al usuario a apoyar el pie de una forma diferente a la habitual, así ayuda a tonificar los músculos de las piernas, la postura y reducir varices. La posibilidad de introducir el producto en el mercado español es una buena oportunidad a corto plazo porque la gente por curiosidad lo comprará. El problema es que para conservar una cuota de mercado será importante el diseño del zapato

Inversión mínima: 500.000 euros por un stock de 3 meses

Artículos inspirados en el arte. Algunas firmas de moda crean sus colecciones inspirándose en los grandes maestros de la pintura. Hay una empresa madrileña que transforma las fotografías de sus clientes en artículos de moda.

Inversión mínima: 5000 euros

2.6.- Aprovechar los cambios sociales. Observar los cambios sociales es un factor clave para descubrir necesidades no satisfechas.

Asesoramiento legal y bodas para homosexuales El mercado de productos y servicios para homosexuales hace prever que este negocio tiene posibilidades de crecer. Hay una barrera importante consistente en tener que competir con empresas más veteranas en el sector. Las empresas que ya están realizando este trabajo también para heterosexuales ocuparán parte del mercado.

Inversión mínima: 12.000 euros.

Centros de estética masculinos En España la franquicia Lógico Men es pionera en servicios y productos de belleza exclusivamente para hombres.

Inversión mínima: 35.000 euros (un centro de estética de 60 metros cuadrados)

Residencias para jubilados extranjeros La oportunidad está en la capacidad de ofrecer centros de alta calidad.

Inversión mínima: 48.000 euros por plaza

2.7.- El gusto por lo exótico. Los países lejanos son una fuente de inspiración inagotable para importar negocios

Tapas orientales en barras japonesas La idea consiste en situar en la barra de un local una cinta móvil donde el cliente ve pasar los platos de especialidades japonesas y va escogiendo los que le apetecen.

Inversión mínima: 46.000 euros (decoración y infraestructura del local)

El auténtico lujo asiático Se ha creado un nuevo concepto de negocio donde se puede disfrutar de las terapias y masajes que enseñan en Bangkok y tratamientos de belleza con productos asiáticos naturales

Inversión mínima: 28.000 euros según el local