

## **Si quieres un negocio, que sea original.**

¿Por qué ser uno más cuando puedes ser diferente? Si quieres montar un negocio no tienes por qué seguir la norma. Los sectores cambian y las actividades, también. Para escapar de lo establecido y diferenciarse en el mercado al frente de una actividad propia no siempre se necesita encontrar un negocio brillante y único, a veces basta con saber sacar partido a las oportunidades ya existentes en el mercado, diversificarlas, renovarlas, darles un enfoque distinto o, especializarse en un producto o servicio concreto. Aquí tienes algunas ideas innovadoras que aplicadas al ámbito empresarial pueden hacer resurgir una actividad puramente tradicional, convirtiéndola en un negocio innovador.

### **1. Modificar el enfoque de un negocio.**

Hacer de un negocio tradicional con un producto necesario pero poco atractivo una oferta mucho más próxima al consumidor, más vendible.

### **2. Buscar un nuevo "look".**

Darle un cambio de "look" adecuado. Esta es una de las formas más sencillas de ser originales.

### **3. Sectores emergentes.**

La originalidad también está en aprovechar el tirón de un nuevo sector o en lanzar un negocio bajo el auspicio de nuevos yacimientos de empleo.

### **4. Nuevo marketing para atraer clientela.**

Varía el formato, se amplía la línea de negocio y se incorpora un nuevo segmento de mercado.

### **5. Nuevas tendencias.**

Buscar un producto que no se venda en el mercado español y que en el exterior ya esté probado, tenga aceptación.

### **6. Nuevos formatos.**

Aquí se incluyen los negocios de siempre con una imagen renovada por dentro y por fuera. Es decir, más atrayente para la vista del consumidor.

### **7. Nueva forma de comercializar.**

En lugar de especializarse en un producto determinado, también se puede enfocar un negocio a un público especializado. Convertir tiendas en punto específicos de venta para un público concreto y definido.

### **8. Redefinir el canal de venta.**

Hay productos muy específicos que se comercializan de una forma muy directa con el cliente.

### **9. Nichos de mercado por explotar.**

Apartarse de un mercado maduro para centrarse en un nicho más especializado. Esta es una opción muy provechosa para destacar en un negocio y dentro de una actividad en auge.

Fte.: Franquicias y Negocios, nº 22. Noviembre-Diciembre 2003.