

# **CÓMO GANAR DINERO EN INTERNET**

## CÓMO GANAR DINERO EN INTERNET

Diciembre 2016

Proyecto CECARM

Región de Murcia

El propietario de esta publicación y de su contenido es la Fundación Integra de Murcia, entidad del Sector Público Regional, coordinadora del Proyecto CECARM.

Queda expresamente prohibida su reproducción total o parcial y su uso con fines comerciales, divulgativos, formativos o cualesquiera otros ajenos a este proyecto sin expresa autorización del propietario.

[www.cecarm.com](http://www.cecarm.com)

[cecarm@cecarm.com](mailto:cecarm@cecarm.com)

# Índice

Introducción .....	1
Objetivos .....	2
Contenidos.....	3
Modelos de negocio digitales .....	4
Pago por Publicidad .....	4
Creación de eBooks .....	4
Servicios online .....	5
E-Commerce .....	5
Monetización de Enlaces .....	6
Coaching.....	6
Modelos Fremium.....	6
Redes Sociales .....	7
Creación de Aplicaciones para Móviles .....	7
Market Place .....	8
Gestión de Marketing Digital.....	8
Otras formas .....	8
Búsqueda de financiación .....	9
Resumen .....	10

## Introducción

Uno de los puntos más importantes que se le presenta a un ser humano en la sociedad actual es el relacionado con su futuro laboral. Es la gran pregunta que nos hacemos todos una vez finalizados los estudios o cuando una persona no se siente plenamente realizada en su puesto de trabajo.

Y dentro de las respuestas que se pueden plantear se encuentran los negocios digitales.

Los negocios digitales pueden ser una salida laboral para muchos emprendedores que si bien no se han planteado nunca el poder ser su propio jefe o bien han pensado que para poder tener un negocio hace falta invertir ingentes cantidades de dinero.

## Objetivos

El objetivo de este documento es dotar a los futuros emprendedores de una guía lo más amplia y didáctica posible para poder determinar, según las necesidades específicas de cada uno, el modelo más acorde para montar un negocio digital.

Es imprescindible empezar este documento determinando las fortalezas y las debilidades de cada modelo, puesto que invertir en un negocio donde se pone en riesgo los ahorros, tanto personales, familiares o bien de financiación, implica un alto riesgo. Por ello, mostraremos cómo evaluar las diferentes alternativas de negocio mediante modelos teóricos que minimicen el impacto económico y ayuden a determinar la futura viabilidad empresarial.

Tras dichos análisis se procederá a evaluar diferentes alternativas de negocio haciendo en cada una de ellas una valoración según el nicho de mercado al cual va dirigido, además de problemas y soluciones más comunes.

Y finalmente mostraremos las diferentes opciones que tienen los emprendedores para la captación de capital.

## Contenidos

Los primeros pasos que todo emprendedor debe llevar a cabo para poder determinar la forma de “Ganar dinero en Internet” vienen determinados por una serie de conceptos que se pueden delimitar en lo que denominamos un Lean Canvas.

Mediante este sencillo modelo teórico, todo futuro empresario puede evaluar sin coste económico alguno la viabilidad de su proyecto.

### LIENZO LEAN CANVAS

<b>PROBLEMA</b> Problemas Top 3  (Alternativas)	<b>SOLUCIÓN</b> 3 Características del producto/servicio	<b>PROPOSICIÓN DE VALOR ÚNICA</b>  Una frase clara, simple, sencilla que explique qué te hace especial y cómo vas a ayudar a tus clientes a resolver su problema.	<b>VENTAJA ESPECIAL</b> Qué te hace especial/diferente	<b>SEGMENTO DE CLIENTES</b>  Segmento objetivo  (Early adopters)
	<b>MÉTRICAS CLAVE</b> Actividades Clave a Medir		<b>CANALES</b> Vía de acceso a clientes	
<b>ESTRUCTURA DE COSTES</b> Gastos		<b>FLUJO DE INGRESOS</b> Cómo vamos a ganar dinero		

Es un punto clave para poder evaluar posteriormente los puntos flacos que deben revisarse para mejorar y conseguir el éxito en la idea.

## Modelos de negocio digitales

Una vez determinadas las herramientas de análisis, tan sólo queda encontrar la idea de negocio. Dentro de las diferentes propuestas existentes nos centraremos en las que consideramos más sencillas de llevar a cabo o bien porque la realidad actual las considera más apropiadas.

- Pago por publicidad
- Creación de eBooks
- Servicios online
- Gestión de Foros
- E-Commerce
- Monetizando enlaces
- Coaching
- Modelos Fremium
- Redes Sociales
- Sistemas de Afiliación
- Creador de Aplicaciones Móviles
- MarketPlace
- Franquicias Digitales
- Gestión de Marketing Digital
- Otras formas de ganar dinero en Internet

### Pago por Publicidad

Dentro de esta categoría encontramos todas las propuestas relacionadas con el pago de servicios de terceros, donde el emprendedor ofrece su página web para la promoción de páginas de terceros.

Entre los modelos más interesantes se encuentran:

- Google AdSense
- Banner Publicitarios

Este modelo está aconsejado especialmente para usuarios que dispongan de páginas web con un tráfico lo suficientemente alto como para poder rentabilizarlo en un espacio de tiempo relativamente corto, puesto que los ingresos están totalmente ligados a este concepto.

### Creación de eBooks

Una modalidad a tener en cuenta es la posibilidad de convertirnos en escritores y editores de nuestros propios libros. Esta opción nos permite vender en Internet nuestra creación literaria, bien digital o combinándola con una tirada en papel limitada.

Aconsejamos este modelo para personas que crean firmemente en su capacidad creativa literaria por los reducidos costes.

### **Servicios online**

En la opción de servicios online hemos querido reflejar un nuevo tipo de servicio que gracias a la globalización se ha ido extendiendo. Conlleva la realización de pequeños servicios, siempre digitales, que implican un reducido tiempo y coste para el cliente.

Es la mejor opción para emprendedores que quieran rentabilizar su tiempo con pequeños trabajos.

### **Gestión de Foros**

La llegada de la revolución 2.0 al mundo de Internet ha permitido que los usuarios hayan pasado de ser simples lectores de contenidos a lo que algunos autores denominan prosumidores, es decir, consumidores y productores de contenidos. Esto conlleva que haya un auge de foros que deben ser administrados con la consiguiente oportunidad laboral.

Recomendamos esta opción para usuarios o emprendedores que les guste sobre todo la temática a gestionar.

### **E-Commerce**

El modelo más reconocido cuando alguien piensa en un modelo de éxito en Internet. Se basa en la venta de productos y/o servicios bien al consumidor directo (B2C) o entre empresas (B2B).

Podemos encontrar diferentes variantes, según el producto:

- Productos Digitales
- Productos Tangibles
- Servicios

Existe actualmente una variante donde el emprendedor únicamente se encarga de poner la cara visible y una página web, y empresas de terceros se encargan



absolutamente de la logística y distribución. Son los modelos denominados Dropshipping.

Este modelo está aconsejado para emprendedores que conozcan el producto/servicio que desean vender, puesto que la competencia es cada vez más alta.

### **Monetización de Enlaces**

Este modelo podemos considerarlo una evolución del primer modelo, es decir, el publicitario. Consiste en ofrecer la página web del emprendedor para patrocinar y/o publicitar determinados productos, mediante un enlace hacia la web de un tercero.

Salvo que la web del emprendedor tenga un reconocimiento evidente y sea un referente en su sector no es un modelo recomendable.

### **Coaching**

Un modelo cada vez está más en auge, puesto que la sociedad demanda especialistas en sectores muy concretos. El modelo se basa en vender los conocimientos del propio emprendedor, ofreciéndose en charlas presenciales y/o digitales mediante cualquier herramienta de videoconferencia o elearning.

Es interesante para personas con reconocimiento y conocimientos muy concretos.

### **Modelos Premium**

Estamos ante uno de los modelos más rentables actualmente puesto que juega con la filosofía del modelo gratuito.

Es un modelo que permite llegar rápidamente a un gran número de usuarios, ofreciendo un servicio novedoso o que mejore los existentes.

La filosofía se basa en conseguir un gran número de usuarios a los que ofrecer el servicio de forma gratuita, pero teniendo en cuenta que un determinado porcentaje buscará una opción extra que será de pago. Este segmento es el que rentabilizará el modelo.

Ejemplos de éxito de este tipo de modelo los podemos encontrar a diario en infinidad de App's o páginas. Algunos basarán su estrategia de conversión al modelo de pago eliminando publicidad, eliminando restricciones de tiempo, ofreciendo nuevas funcionalidades, etc.

Un buen modelo para emprendedores que hayan estudiado las necesidades del mercado y hayan conseguido encontrar un servicio que sea necesario y/o genere necesidad.

Una premisa con este modelo es “Si algo es gratis en Internet, tu eres el producto”.

### **Redes Sociales**

Quizás uno de los modelos más vistosos y demandados entre el público emprendedor más joven por los referentes actuales que vemos, sobre todo en YouTube, donde personas con relativamente escasos estudios han conseguido una enorme relevancia social y están generando enormes sumas de dinero simplemente “vendiendo” sus opiniones, en muchos casos controvertidas. De ahí quizás su éxito.

Pero no debemos quedarnos con ello, puesto que existen infinidad de casos donde sin tanta relevancia social, pero con un mayor compromiso social están logrando que alrededor de ellos se empiece a concentrar cierta comunidad.

En definitiva, este modelo está aconsejado para personas que sepan conectar con otras personas.

### **Sistemas de Afiliación**

Un modelo similar a la monetización de enlaces, donde lo que el emprendedor ofrece es su web para poder vender productos de terceros.

Como todo modelo basado en publicidad o en la web del emprendedor, solo recomendamos este modelo para todas aquellas personas que dispongan de una web donde el número de visitas mensuales sea muy elevado.

### **Creación de Aplicaciones para Móviles**

Modelo actualmente en claro auge con la explosión en los últimos años de los Smartphone, donde la facilidad de acceso a nuevos programas, en este caso las

denominadas App's ha permitido que un gran número de emprendedores se haya decantado por la creación de aplicaciones para móviles.

El modelo está recomendado para emprendedores con conocimientos informáticos o al menos con lo suficiente como para poder desarrollar la idea aprovechando la facilidad que nos ofrecen ciertas webs que ponen a disposición de los usuarios herramientas para ello.

### **Market Place**

Quizás el modelo más interesante para poder empezar nuestra aventura como emprendedor si el fin es montar un ecommerce, puesto que nos va a permitir salir a vender nuestro producto, aunque con menores ingresos puesto que se debe pagar una comisión a la empresa que ofrece el Market.

Lo recomendamos para poder realizar un estudio de mercado y así evaluar en producción las bondades de nuestros productos o al menos de una parte.

### **Franquicias Digitales**

Un modelo no basado directamente en la venta de productos/servicios propios, sino en la reventa de productos de terceros donde el emprendedor actúe de intermediario comercial.

Este modelo está indicado para personas con escasos conocimientos técnicos, pero con un bagaje personal orientado al mundo comercial.

### **Gestión de Marketing Digital**

Otro modelo aconsejado principalmente para aquellos emprendedores con altos conocimientos técnicos puesto que se basa en ofrecer sus servicios y conocimientos a empresas para gestionarles tanto las redes sociales como su presencia digital.

### **Otras formas**

Finalmente, para acabar no podíamos dejar de comentar otra serie de modelos que, aunque no tan exitosos como pueden ser los anteriores sí tienen cabida en el mundo digital.

- Criptomonedas

- Crowdfunding
- Encuestas pagadas
- Escritura de contenidos
- Venta de fotografías

## Búsqueda de financiación

Una vez evaluado el modelo que más se adecúe a los conocimientos del emprendedor, y tras analizar su viabilidad con las herramientas que proporciona el Lean Canvas, queda uno de los puntos que más quebraderos de cabeza ocasiona a las personas que quieren empezar una carrera empresarial en Internet, la consecución y captación de capital para llevar a cabo su proyecto digital.

Para ello hemos considerado las principales opciones que a día de hoy son más interesantes. Aunque cada una de ellas tiene sus puntos positivos y negativos y como tal no podemos aconsejar una opción u otra, sí que determinamos que el emprendedor debe estudiar su caso en concreto para hallar la mejor solución.

- Financiación bancaria
- Subvención pública
- FFF (Friends, Family and Fools)
- Business Angels
- Capital Riesgo
- Préstamo participativo
- Crowdfunding

## Resumen

No se podría empezar este resumen sin reconocer el mérito que tiene que una persona ponga toda su esperanza y buen hacer en un proyecto, y más concretamente en uno digital.

¿Eso implica que sus posibilidades de éxito son escasas? Nuestro pensamiento es que no, puesto que en nuestro país existe muchísimo potencial, tanto humano como técnico, que posibilita que actualmente una persona con una buena idea compita en un mundo digital y global con empresas con muchísimos años de antigüedad y recursos económicos enormes.

Por ello invitamos a todos los futuros emprendedores que prueben y con su propia visión consigan llegar a lograr sus metas y retos.



Fondo Europeo de Desarrollo Regional  
Una manera de hacer Europa

Actuación de:



Con la financiación de:

