

Cómo Iniciar un Negocio SIN Dinero



Venture445 Following

May 7 · 5 min read



El dinero, es un recurso que si no se tiene, puede ser un gran desafío para las personas que buscan crear un negocio. El hecho de que un fundador tenga una gran idea para una startup, no significa que tenga los recursos monetarios para hacerla realidad. Si bien comenzar un negocio es un gran desafío y a veces puede parecer imposible, no pierdas la esperanza. Con agallas, pensamiento creativo y muchas horas de trabajo, puedes hacer que tu gran idea cobre vida.

1) El primer paso para comenzar un negocio, con dinero o no, está en la idea.

Debes tener una idea de negocio que creas que es mejor que cualquier otra cosa. Debes creer tanto en ella, que estés dispuesto a hacer numerosos sacrificios para que suceda. Además de tener una buena idea, es mejor comenzar un negocio en algo que sepas hacer y con lo que tengas experiencia. Si bien las personas crean nuevas empresas en sectores en los que son nuevos, tendrán una mayor probabilidad de éxito si comienza en una industria con la que está familiarizado. A partir de ahí, puede pensar en un producto que jugará al ritmo de sus habilidades. Además, debe pensar en el ajuste del mercado de productos. Debe saber exactamente quiénes serán sus clientes, y debe ser un grupo de

personas ultra específico. Tener una definición clara del problema también es importante y debe definirse antes de seguir adelante.

2) El segundo paso es conseguir un trabajo y ganar dinero.

Este es posiblemente el primer paso, o debería ocurrir simultáneamente con el primer paso. Forbes recomienda encontrar dinero en lugares no relacionados con tu startup, sin embargo, en nuestra opinión, creemos que toda fuente de dinero es valiosa al inicio. Muy probablemente tendrás que obtener algo que sea flexible y estar preparado para días largos de trabajo. Podrías terminar trabajando un día de 15 horas. Puedes trabajar jornada completa también y al llegar a casa a trabajar en tu compañía, sin embargo, por experiencia, les decimos que esto es difícil y muy agotador física y mentalmente.

Cabe mencionar que en ocasiones tanto concursos semilla o inversionistas no miran con buenos ojos que no dediques el 100% de tu tiempo a tu startup. Pues sí, esto es verdad. Pero hey, tienes que ganar dinero de alguna forma tanto para ti como para ir pagando las cuentas de tu startup.

3) Lanzamiento y tracción.

Una vez que tengas un trabajo que te permita ganar un poco de dinero, debes crear un MVP del producto y / o la plataforma. Lanza esto lo antes posible. Esto te ayudará a ver cuánta tracción está obteniendo tu producto, lo que irá validando los aspectos centrales del negocio. Es importante evaluar el valor de tu producto lo antes posible para que puedas cambiar las cosas y evaluar antes de que hayas gastado todo tu tiempo, dinero y también renunciar a tu trabajo diario.

4) El último paso es buscar financiamiento. Para esto necesitarás ser creativo. Las fuentes de financiamiento están en todas partes. Si tienes una idea sólida y un plan de negocios en el que se pueda trabajar, usa una incubadora. Las aceleradoras también son excelentes lugares para obtener financiación; son como una incubadora, pero están diseñados para proporcionar fondos principalmente y quieren una respuesta ágil de sus inversiones. Si eliges esta ruta, deberás estar preparado para salir al mercado y crecer rápidamente. Otra excelente manera de encontrar financiación es mediante crowdfunding. Existen varias plataformas que permiten a las personas realizar pequeñas inversiones para futuras compras de su producto.

Muchas personas que inician negocios enfrentan el desafío de necesitar diferentes softwares y ser golpeados con muchas tarifas de suscripción. Aquí hay una pequeña lista de los mejores softwares en línea para usar y comenzar un negocio gratis, con periodos gratuitos o por poco dinero:

Para incorporar tu negocio en USA

Stripe Atlas es una poderosa plataforma segura y fácil de usar para fundar empresas. Al eliminar el interminable papeleo, las visitas al banco, las complejidades legales y las numerosas comisiones, Stripe Atlas te ayuda a lanzar tu startup desde cualquier lugar del mundo.

Para crear un Landing Page o un sitio web de calidad

Unbounce — Cree páginas de destino personalizadas con Unbounce que convierta más visitantes que cualquier sitio web, sin necesidad de codificación.

Launchrock — Cree una hermosa página de marketing en minutos y comience a construir su audiencia antes de su próximo gran lanzamiento.

WordPress — Creador de sitios web y blogueros.

Para crear tiendas online

Jumpseller — Crea tu tienda online. La plataforma e-commerce para negocios de rápido crecimiento

Shopify — Una plataforma con todas las funciones de comercio electrónico y punto de venta que necesitas para comenzar, gestionar y hacer crecer tu negocio.

Plataformas de marketing (email marketing y otras)

Mailchimp — Software de marketing por correo electrónico (gratis hasta 2,000 contactos).

Sendgrid — Lo ayudaremos a maximizar su potencial de crecimiento con marketing y correo electrónico transaccional a través de Twilio SendGrid.

Reply — La plataforma de participación de ventas multicanal que automatiza el contacto personal por correo electrónico, las llamadas y las tareas, mientras que las ventas pueden centrarse en lo que realmente importa: cerrar acuerdos.

Piezas gráficas para marketing

Canva — Plataforma de diseño gráfico, redes sociales y marketing.

Formularios online

Typeform — Haz que tus formularios sean toda una experiencia. Atrae a tu audiencia con formularios y encuestas conversacionales. Recopila más datos.

Survey Monkey — Encuestas en línea gratuitas.

CRM

Pipedrive — El CRM que te facilita la vida, para que solo te dediques a vender.

HubSpot — Software de gestión de relaciones con el cliente.

Gestión de Redes Sociales

Hootsuite — Gestión de redes sociales (gratis para 3 cuentas de redes sociales).

Servicio al cliente

Intercom — Quizás el favorito de muchos. Su plan básico es de US \$39 mensual.

Freshdesk — Un software de servicio al cliente.

Trustpilot — Plataforma de revisión en línea para clientes.

Manejo de equipo

Asana — La plataforma de gestión del trabajo que los equipos usan para mantenerse enfocados en las metas, los proyectos y las tareas diarias que hacen crecer a la empresa.

Trello — Plataforma visual de gestión de proyectos.

Gestión de eventos online o presenciales

Eventbrite — Comience en minutos. Cree una hermosa página de listado de eventos con procesamiento de pagos, análisis y soporte integrados.

Welcu — Control y orden al organizar tu evento. Invitaciones, venta de entradas y acreditaciones para todo tipo de actividades.

Procesadores de pago para USA y Latinoamérica

Stripe — Stripe es la mejor plataforma de software para gestionar una empresa en Internet. Operamos con miles de millones de dólares anuales provenientes de los modelos de negocios más innovadores en todo el mundo.

Payform — Crea formularios de pago que convierten ventas. Formularios flexibles conectados a un potente sistema de pagos recurrentes.

Pagofacil — Vende online con o sin ecommerce y cobra fácil y seguro. De los pagos nos encargamos nosotros.

Kushki — La solución más ágil para pagos en línea.

Esta es solo una breve lista de lo que encontramos útil. Hay un sinfín de oportunidades para aprovechar al máximo. No permita que la falta de dinero se interponga en su idea de inicio. ¡Comience a resolver grandes problemas hoy utilizando el software empresarial gratuito anterior!

• • •



Pedro Varas Bruzzone
Fundador de Venture445



Josephine Berler
Venture capital content partner

[Venture Capital](#)

[Startup](#)

[Entrepreneurship](#)

[Latin America](#)

[Emprendimiento](#)

[About](#) [Help](#) [Legal](#)

Get the Medium app

