

¿Es el momento de iniciar un emprendimiento?

La pandemia de Covid-19 ha generado importantes desafíos en los consumidores, obligándolos a adquirir nuevos hábitos de vida. Específicamente, en el ámbito económico, han estado enfrentados a períodos de cuarentena y al cierre de locales físicos, por lo que se han volcado a nuevos canales de compra, generando no sólo un alza en el consumo online, sino que además se han vuelto más exigentes en temas de higiene, modos de pago, calidad del producto, precios, etc.

Ante este nuevo panorama, sería impensable creer que el comercio regresará a su etapa antes de la pandemia. Todos estos cambios serán tendencias que continuarán vigentes, por lo cual el comercio a mayor y menor escala debe saber cómo adaptarse, especialmente será un desafío para aquellos que deseen tomar este momento como una nueva oportunidad. Pero ¿qué aspectos se deben considerar al momento de iniciar un negocio? ¿qué áreas de negocios han disminuido y cuáles han aumentado sus ventas? ¿en qué áreas han surgido nuevos negocios?

¿Aparecen nuevos negocios?



Considerando los cambios en el consumidor y los períodos de cuarentena, muchas empresas se han visto obligadas a modificar su forma de trabajar, lo que se ha traducido en una reinención de sus negocios.

Bajo este panorama, no es de extrañar que surjan nuevos negocios para satisfacer en alguna medida las necesidades emergentes. No basta sólo con productos y servicios nuevos e innovadores, pues la satisfacción de las necesidades de un consumidor involucra toda una cadena logística: desde que el consumidor compra, pasando por los modos de despacho,

medios de pago hasta la entrega final del producto. La empresa que busque mantenerse y surgir en este escenario deberá pensar innovadoramente en todos los ámbitos del producto o servicio ofrecido. Si una empresa no es capaz de adaptarse tendrá un escenario muy adverso que enfrentar, por lo que es indispensable actuar de manera rápida, analizando sus posibilidades y adentrándose al cambio.

A nivel general, ya podemos vislumbrar a grandes rasgos qué negocios y cómo estos se han adaptado al nuevo panorama. Algunos han optado por entrar o perfeccionar la venta en canales digitales, otros han innovado con nuevos productos o servicios, otros han optado por fomentar una relación directa con el consumidor a través del despacho y otros han potenciado la venta de productos o servicios de primera necesidad respondiendo adecuadamente a alzas de demanda con un adecuado manejo de inventario y logística.

No es de extrañar que alimentación, higiene y limpieza se alcen como las categorías ganadoras en esta pandemia (y probablemente lo sigan siendo por un buen tiempo), pero también otros negocios han mejorado sus cifras, enfocando sus estrategias de comercio y redireccionándose a las nuevas necesidades del consumidor.

Los nuevos negocios que se alzan hoy y prometen revolucionar en post pandemia



Entretención Virtual

Encuentros masivos en línea: Nuevos negocios para reunir masivamente a gente, como por ejemplo el de una disco vía Zoom. Una fiesta en la que hay 500 personas, un DJ, bailarinas y un animador, todo por Zoom (<https://www.bbc.com/mundo/noticias-america-latina-52495847>).

Practicar deportes desde el hogar: Las redes sociales, apps y otros se pueden convertir en soluciones digitales ante la necesidad de ejercitarse sin correr riesgos, manteniendo distancia y desde la comodidad de los hogares. Desde ejercicios aeróbicos hasta disciplinas deportivas son ejemplos para innovar (<https://www.bbc.com/mundo/noticias-america-latina-52495847>, <https://mba.americaeconomia.com/articulos/notas/estas-son-las-nuevas-oportunidades-de-negocio-raiz-de-la-pandemia>).

Salud & Precaución

Mascarillas y viseras para todos: Producción de utensilios para el cuidado y la salud de las personas, tales como fabricación de mascarillas con telas elaboradas con nano partículas de cobre y la fabricación de viseras protectoras para el mundo de la salud por medio de tecnología 3D (<https://www.bbc.com/mundo/noticias-america-latina-52495847>).

Productos de higiene a la puerta del hogar: Productos y servicios para limpieza y desinfección con uso de tecnología que garantice un porcentaje de efectividad, productos de purificación de agua y aire, productos high-tech de desinfección y sanitización con insumos no tóxicos, como otros servicios relacionados (<https://mba.americaeconomia.com/articulos/notas/estas-son-las-nuevas-oportunidades-de-negocio-raiz-de-la-pandemia>).

Delivery 2.0



Comida para hacer en casa: Productos pre hechos que el consumidor pueda preparar en casa sin mayor complicación. Ejemplo de ello es el despacho de pan pre-horneado, el cual el propio cliente puede hacer en casa como recién hecho. (<https://www.bbc.com/mundo/noticias-america-latina-52495847>).

Productos frescos siempre: La venta y entrega a domicilio de productos frescos, como frutas y verduras, son una oportunidad en este momento y en la posteridad, agregando al producto valores como calidad, orgánicos y saludable.

Seguridad en el Teletrabajo

Asegurar los datos vía web: Creación de empresas relacionadas con la seguridad en el teletrabajo en aspectos como *firewalls*, *backups*, *VPN*, antivirus, entre muchos otros.

(<https://www.emprendedores.es/ideas-de-negocio/a31783963/coronavirus-diez-oportunidades-emprender-cuando-acabe-pandemia-covid19/>).

Educación y Asesoría 24/7

Educación y entretenimiento para los más pequeños: Aplicaciones educativas que ofrezcan contenido premium de forma gratuita para que los niños puedan seguir aprendiendo desde casa se presentan como un área apta y que puede mantenerse en el tiempo. (<https://www.emprendedores.es/ideas-de-negocio/a31783963/coronavirus-diez-oportunidades-emprender-cuando-acabe-pandemia-covid19/>).

Consejos y ayuda a adultos mayores: Creación de startups que ayuden a los mayores en todos los sentidos: optimizar algunos procesos de salud y educación sanitaria o terapéutica, metodología para enfrentar la brecha tecnológica al conectar voluntarios con personas mayores de edad (<https://www.autonomosyemprendedor.es/articulo/tu-negocio/algunas-actividades-donde-sera-mas-facil-emprender-crisis-covid-19/20200423165513022120.html>).

Cadena de Distribución Asegurada



Logística y cadena de suministro: Aquellos que entran al mundo del despacho a domicilio necesitarán reforzar cadenas logísticas. Por lo cual ofrecer modelos de gestión logística colaborativa con otros proyectos de la red con un servicio rápido y asegurando la calidad y trazabilidad en el proceso permitiría garantizar un negocio a largo plazo

(<https://www.autonomosyemprendedor.es/articulo/tu-negocio/algunas-actividades-donde-sera-mas-facil-emprender-crisis-covid-19/20200423165513022120.html>).

Lecciones y recomendaciones

Para la mayoría, emprender en tiempos de pandemia pareciera ser una locura y una misión imposible, pero para otros es una oportunidad a tomar. Si bien elegir un negocio en el cual desarrollarse es importante, no lo es todo: es necesario ser cauto, innovador y activo en todo momento.



Es por ello que lo primero es analizar el mercado, visualizar las oportunidades, generar una propuesta de valor innovadora, fortalecer las alianzas generando redes y analizar los cambios en el modelo de consumo. Pero por sobre todo mantenerse vigente y atento a los cambios de necesidades.

Todo esto parece complejo, pero para poder lograrlo es necesario aprovechar lo que tenemos a nuestro alcance: aprovechar la tecnología como herramienta de negocios (tanto las redes sociales, páginas web, entre otros), posterior a ello realizar listados de necesidades de los nuevos consumidores en pandemia y una potencial solución, siempre de manera innovadora. Luego, junto a la tecnología, hacerse de un nombre y una imagen (darse a conocer y que el público consumidor asocie el producto ofrecido a un sujeto, un ícono o

determinados valores, en pocas palabras, buscar quedar en la mente de las personas) y finalmente mantenerse visible en cada momento.

Ahora, si bien es fundamental una actitud activa por parte del futuro emprendedor, este no debe dejar de lado los factores que influyen al consumidor de hoy a elegir un producto o servicio por sobre otro. Por ello es importante que junto a una actitud activa siempre se mantengan en consideración 6 factores de alta importancia:

- **El precio** (así lo indican el 61% de los consumidores. Considerar las ofertas y descuentos significativos que funcionen para comunidades locales y grupos de riesgo)
- **Competitividad vs. fidelidad a las marcas** (al no encontrar sus productos en el punto de venta el consumidor tomará otras alternativas. Un 51% declara ser infiel a sus enseñanzas habituales y un 62% a sus marcas)
- **Garantía de higiene** (asegurar que los productos son operados con todas las medidas de salubridad)
- **Priorizar ciertos productos a ofertar** (productos de primera necesidad, como alimentos, productos de higiene personal y doméstica versus productos de entretenimiento, deporte, jardinería, etc.)
- **Priorizar ciertos clientes** (utilizar alguna herramienta básica de cálculo de demanda y en base a eso priorizar atención a ciertos clientes frecuentes por sobre nuevos clientes, ya que las ventas podrían ser explosivas en ciertos rubros)
- **Siempre informados** (entrega de información a clientes sobre pedidos, tiempo y formas de entrega, la cual debe ser clara y oportuna)

(<https://www.mdirector.com/marketing-digital/consumidor-post-pandemia.html>)



Así, para todo aquel nuevo emprendedor (o Pyme que busque reinventarse), es necesario y esencial entender las necesidades del contexto y del propio consumidor, teniendo siempre presente que será necesario ir realizando cambios acordes al momento. Para ello te entregamos un listado de potenciales tips e ideas a considerar al momento de iniciar tu emprendimiento:

- ✓ **Organízate:** haz una agenda de tus días, date tiempo para pensar en cuáles son tus capacidades, habilidades, talentos y virtudes, qué puedes monetizar de lo que haces.
- ✓ **Haz una lista de tus ideas:** Aquellas ideas que has dejado por falta de tiempo enlístalas y después puedes jerarquizarlas.
- ✓ **Haz una lista de soluciones:** De las ideas que sacaste, revisa qué tipo de propuestas son las que puedes ofrecer.
- ✓ **Valídalas:** Aprueba tus ideas a través de un estudio de mercado, comprueba si el problema que estás tratando de resolver es realmente una necesidad del mercado o no.
- ✓ **Apóyate en la tecnología:** Todo lo puedes hacer con la ayuda de la tecnología, busca la forma de acercarte a clientes a través de medios digitales.



A pesar de que la pandemia ha estremecido a todo el mundo y ha hecho tambalearse a los diversos negocios, ha dado paso al ingenio y creatividad de muchas personas y empresas. Lo que para algunos podría ser una desgracia económica, otros han sabido innovar, centrándose siempre en llenar el espacio que dejan las necesidades del nuevo consumidor en pandemia.

Si bien algunos ya han empezado a innovar y a satisfacer las nuevas necesidades del mercado, es importante resaltar que las áreas antes mencionadas son ejemplos claros de ámbitos en donde los futuros emprendedores pueden empezar. Pero cabe agregar que no basta con elegir un área de emprendimiento, sino también aprender lecciones de estos emprendedores y así obtener lecciones que guíen el camino a otros.

Recuerda siempre que los cambios a corto plazo tendrán impacto a largo plazo. Ten cuidado con el activismo oportunista y actúa con autenticidad, con servicios y soluciones que busquen resultados para ayudar durante y después de la crisis.

Así, siendo innovador e imaginativo, observadores del ambiente y de los sujetos cambiantes, adaptándose, aprovechando las oportunidades del momento y los recursos disponibles y siempre con paciencia es cómo se podría hoy dar el salto al inicio de un emprendimiento en plena crisis, pero que permita perdurar en un futuro post pandemia.