

Introducción

¿Por qué decidimos emprender?

Tener la iniciativa de emprender no es una aptitud que esté presente en cada persona, diferentes rasgos de la personalidad determinan la inclinación que se pueda tener o no hacia el emprendimiento. Por otra parte, además de la personalidad existen diferentes motivaciones que llevan a las personas a materializar su idea de negocio, entre las principales pueden encontrarse las siguientes:

- ✓ Dedicarse a una pasión: para ser bueno en lo que se hace debe amarse lo que se hace. Al dedicar el tiempo a una actividad con la que se está a gusto genera mayor satisfacción y dedicación.
- ✓ Libertad: emprender permite a las personas manejar su tiempo, el emprendedor decide cuanto tiempo dedica a su proyecto y cuando puede usar el mismo para otras actividades.
- ✓ Independencia financiera: cuando se emprende, el salario que se recibe no está determinado por nadie más que por la estabilidad y prosperidad del proyecto, a mayor esfuerzo mejor salario.
- ✓ Alcanzar una meta personal: el emprendedor trabajará para su idea, por ello sus esfuerzos se centrarán en el futuro del negocio y no en el emprendimiento de alguien más.
- ✓ Impactar en el mercado laboral: el emprendimiento cada vez cobra mayor importancia dado su gran impacto en el desarrollo económico gracias a la generación de empleo.
- ✓ Crear valor: emprender significa crear. Supone brindarle al mercado un producto o servicio que logrará satisfacer una necesidad y hacer mejor la vida de las personas.

- ✓ Desarrollo personal y profesional: el emprendimiento genera retos al emprendedor en todos los aspectos de su vida al ponerlo en diferentes situaciones que deberá superar, adquiriendo nuevos conocimientos y desarrollando sus habilidades.
- ✓ Realización: esta razón es para muchos emprendedores su principal motivación. La satisfacción de alcanzar una meta propuesta es la razón por la cual deciden materializar sus ideas.

Para cada persona el emprender puede tener un significado diferente y sus motivaciones son variadas, no todos esperan solo ganar dinero, otros lo hacen para subsistir, pero finalmente, en esencia, las personas emprenden para darle solución a un problema o necesidad que hayan detectado.



Fuente: socialnest.org

Las necesidades nacen de la cotidianidad, cuando hacer tareas simples muestra una carencia de un bien o servicio que haga más fácil desarrollar la misma.

La definición de emprendimiento digital incluye todos aquellos negocios y empresas que hacen uso de la tecnología digital para ofrecer sus productos y servicios, de manera física o virtual. Estas empresas hacen uso intensivo de las herramientas digitales como redes sociales, la nube, el big data con los cuales buscan mejorar su modelo de negocio y optimizar su inteligencia empresarial.



Fuente: Cegosonlineuniversity.com

El emprendimiento digital ofrece grandes ventajas a los usuarios, independientemente de que los emprendedores vendan productos virtuales o físicos, una vez que estos logran encontrar su nicho de mercado, es más fácil estar en contacto con los consumidores por el medio digital, ya que en la actualidad son millones de personas quienes tienen acceso a este.

La venta de productos virtuales es una actividad de bajo coste dada la existencia de múltiples plataformas que no requieren la inversión de grandes cantidades de dinero para iniciar un negocio. Otra gran ventaja es que no es necesario tener inventario de productos pues, al tratarse de productos virtuales, compuestos por bytes, estos pueden entregarse inmediatamente después de crearse, se pueden comerciar todas las unidades que se soliciten y satisfacer instantáneamente las necesidades de los consumidores.

El medio digital es también una gran oportunidad para la venta de productos físicos, gracias al llamado e-commerce que permite realizar ventas a través de internet por medio de cualquier dispositivo. Este medio permite vender productos que fabrica la marca y venderlos a través de páginas web, también se pueden comercializar productos importados o revender mercancía usada. El medio digital ofrece una gran oportunidad comercial, pero, la empresa debe tener en cuenta su capacidad para hacer llegar sus productos a sus clientes, los cuales pueden encontrarse en cualquier parte del mundo.

Categorización de productos según el tipo de problema que resuelven

Es muy amplia la variedad de productos que pueden ser comercializados, ya sea medio físico o digital, que pueden ser categorizados según el problema o necesidad que resuelvan. Es importante hacer esta distinción pues le permitirá al emprendedor conocer mejor su producto y definir adecuadamente su nicho de mercado. Se pueden encontrar tres clasificaciones: painkillers, productos o servicios vitamina y caramelos.

Painkillers

La palabra “painkiller” proviene del inglés y significa calmante o analgésico, es utilizada para referirse a aquellos productos que son de primera necesidad para el ser humano, siempre son necesarios y no dependen de ningún tipo de tendencia o preferencia del consumidor al tratarse de bienes o servicios a los que no se les puede suspender el consumo. Por esta razón, al presentarse la ausencia de alguno de estos causaría un gran impacto en la vida de las personas.

Bienes y servicios vitamina

Los bienes o servicios vitamina hacen referencia a aquellos que repercuten positivamente en el día a día de las personas que hacen uso de estos. Son innovaciones que facilitan acciones cotidianas y son consideradas favorables, además pueden prevenir problemas que se puedan presentar en el futuro. A pesar de su impacto positivo, su ausencia no representaría un problema ni causaría un gran impacto.

Bienes y servicios caramelo

Este tipo de bienes y servicios pueden denominarse “perjudiciales”, pues generan adicción entre sus usuarios y son consumidos de manera masiva sin ningún tipo de restricción. Por esta misma razón las personas deben considerar racionar su consumo, hacer uso de estos sin sobrepasar los límites y así evitar daños y perjuicios a la salud física o mental de quienes los consumen. Dadas estas características, en caso de no existir o no estar disponibles, este tipo de bienes y servicios no tendría ningún impacto en la vida de las personas.

A pesar de esta categorización como guía, un bien o servicio no tiene que encasillarse en una sola de ellas, pues puede darse que dependiendo del uso que los consumidores le den, estos pueden corresponder a dos categorías. Un ejemplo de ello es Facebook, una persona puede utilizar esta red social para comunicarse de manera profesional o personal, supondría un gran impacto no hacer uso de esta y en ese caso la plataforma sería un painkiller para este consumidor.

Además, el emprendimiento permite prever problemas que, aunque no se estén dando en el momento, pueden aparecer como una necesidad futura. De este modo, los emprendedores pueden adelantarse a los hechos, crear diferentes bienes y servicios que serán de utilidad y lograrán satisfacer las necesidades de los consumidores.

Referencias:

- Diaz, J. (04 de abril de 2016). Negocios y emprendimiento. Recuperado el 14 de noviembre de 2018, de <https://www.negociosyemprendimiento.org/2016/04/razones-ser-emprendedor.html>
- editorial, E. (s.f.). Movistar. Recuperado el 14 de noviembre de 2018, de <https://destinonegocio.com/co/emprendimiento-co/conoce-lo-que-es-un-emprendimiento-digital-y-cuales-son-las-oportunidades-de-actuacion-en-el-area/>