

8

MODELOS

PARA EMPRENDER

CON

BAJO RIESGO

¿CUÁL ES EL ESQUEMA DE
NEGOCIOS QUE MÁS TE CONVIENE?

Aquí una guía para conocerlos y
encontrar tu opción ideal según tu
presupuesto, gustos y perfil.

Texto: Ilse Maubert Roura
Ilustración: Quique Ortega

Entrepreneur

FRANQUICIA

¿Qué es?

El franquiciante (dueño de la franquicia) otorga al franquiciatario (tú) la licencia y el conocimiento para operar y replicar un negocio probado. Para ello, se te dan manuales, capacitación, equipo, apoyo administrativo y de publicidad luego de firmar un contrato.

¿Cuánto cuesta?

Debes cubrir una inversión inicial más una cuota de franquicia. Y, en ocasiones, regalías y aportar a la publicidad de la marca en el país.

Perfil emprendedor

Dispuesto a seguir reglas y a la supervisión constante. Algunas marcas requieren experiencia previa.

Ventaja

Trabajas con un producto o servicio probado y, por lo tanto, disminuyes tu riesgo.



MULTINIVEL

¿Qué es?

Opción de autoempleo en el que gozas de beneficios (dinero, premios, viajes, etc.) por tus ventas y las de aquellos que integran a tu propia red.

¿Cuánto cuesta?

Generalmente la inversión es baja y a cambio te otorgan un kit inicial de productos. Deberás reinvertir para adquirir más producto.

Perfil emprendedor

Sociable, con facilidad de palabra, alta capacidad de negociación y de convencimiento, y con liderazgo para motivar a los demás.

Ventaja

Puedes trabajar desde casa y en horarios que se acomoden a tus necesidades.



Entrepreneur

LICENCIA

¿Qué es?

El dueño de una licencia (licenciante) otorga un permiso limitado para usar o reproducir una marca, imagen, logotipo o personaje.

¿Cuánto cuesta?

Depende del tipo de licencia y el proyecto en el que se quiera utilizar. Por lo común, se deben pagar regalías.

Perfil emprendedor

Con instinto para reconocer tendencias y con alta capacidad de negociación. Dispuesto a respetar los lineamientos del material licenciado.

Ventaja

Otorga mayor libertad y flexibilidad para vender artículos o servicios de diferentes marcas.



DISTRIBUCIÓN

¿Qué es?

Contrato no exclusivo de compra de mercancía a un fabricante o importador para su reventa al usuario final a través de locales comerciales y/o puntos de venta.

¿Cuánto cuesta?

La suma inicial la establece el propietario, a cambio de producto para vender.

Perfil emprendedor

Gusto por el trato con las personas, con habilidad para negociar y con sentido de atención al cliente. Buen administrador.

Ventaja

En algunos casos, se determinan las zonas geográficas de distribución.



REPRESENTACIÓN

¿Qué es?

Acuerdo de distribución exclusividad para comercializar productos o servicios en grandes regiones, países e incluso continentes.

¿Cuánto cuesta?

Por tratarse de exclusividad, generalmente es una fuerte inversión.

Perfil emprendedor

Habilidades de dirección y supervisión.
Estratega de negocios.

Ventaja

Al ser representante exclusivo, tendrás protección territorial frente a la competencia.



VENTAS POR CATÁLOGO

¿Qué es?

Contactar personalmente al cliente para entregarle un folleto, levantar pedidos y entregarlos. Los productos más comunes: cosméticos, perfumes, zapatos, ropa, suplementos, utensilios de cocina.

¿Cuánto cuesta?

Hacer una compra inicial mínima de producto y, en algunos casos, adquirir los muestrarios.

Perfil emprendedor

Gusto y talento para las ventas. Facilidad de palabra y convencimiento. Buen administrador y cobrador.

Ventaja

Obtienes beneficios y descuentos, así como material de ventas y cursos de capacitación.



MÁQUINAS VENDING

¿Qué es?

Máquinas expendedoras que proveen de productos seleccionados a los clientes, de manera automática. Se ubican en lugares con alta afluencia de personas.

¿Cuánto cuesta?

Además del costo de la máquina, debes contemplar el resurtido de productos y el pago de la renta del espacio donde se coloca. Considera que para que sea un negocio interesante, debes adquirir varias máquinas.

Perfil emprendedor

Puede ser un negocio de medio tiempo, ya que sólo deberá resurtir la máquina y darle mantenimiento.

Ventaja

El negocio opera las 24 horas, los 365 días del año.



VENTA DE INSUMOS

¿Qué es?

Cuando una empresa le vende a un tercero todos los materiales o insumos necesarios para que pueda elaborar un producto u ofrecer un servicio al cliente final.

¿Cuánto cuesta?

La inversión inicial es variable, según el tipo y cantidad de insumos.

Perfil emprendedor

Facilidad para elaborar productos artesanales o hechos a mano. Creatividad para darle un toque especial a sus creaciones.

Ventaja

Puedes crear tu marca propia con una imagen definida.

