

Ideas de negocio

Olau Queralt, Arnau Camí

1. Creación y venta de cursos online

Si tienes conocimientos sobre un tema específico, como programación, marketing o diseño gráfico, puedes crear cursos en plataformas como Udemy o Teachable y monetizarlos.

Función innovadora: Introduce elementos, tablas de clasificación y retos semanales. Esto puede mejorar la tasa de finalización y retención de estudiantes.

Ejemplo: Otorga insignias o puntos que desbloquea contenido exclusivo o descuentos en futuros cursos al completar hitos.



2. Dropshipping

Administra una tienda online sin necesidad de almacenar inventario. Cuando vendes un producto, lo compras directamente al proveedor, que se encarga del envío. Es una forma sencilla de comenzar un e-commerce sin grandes inversiones iniciales.

Función innovadora: Integra la realidad aumentada en tu tienda online para que los clientes puedan "probar" productos desde su móvil Y SIN CONEXIÓN A INTERNET

Por ejemplo, los compradores pueden usar RA para ver cómo se verá un mueble en su casa o cómo se verá la ropa que le gusta

Aquí dejo mi tienda online como ejemplo: <https://www.alifexx.com>



3. Venta de productos digitales con actualizaciones automáticas

Crea y vende productos digitales como, plantillas, guías o ilustraciones. Estos productos no requieren costos de producción física y se pueden vender infinitamente.

Función innovadora: Ofrece productos digitales con actualizaciones automáticas y soporte continuo. Por ejemplo, plantillas o ebooks que se actualizan automáticamente con nuevas versiones y contenido adicional, manteniendo a los clientes siempre al día.



4. Desarrollo de aplicaciones o software con aprendizaje automático

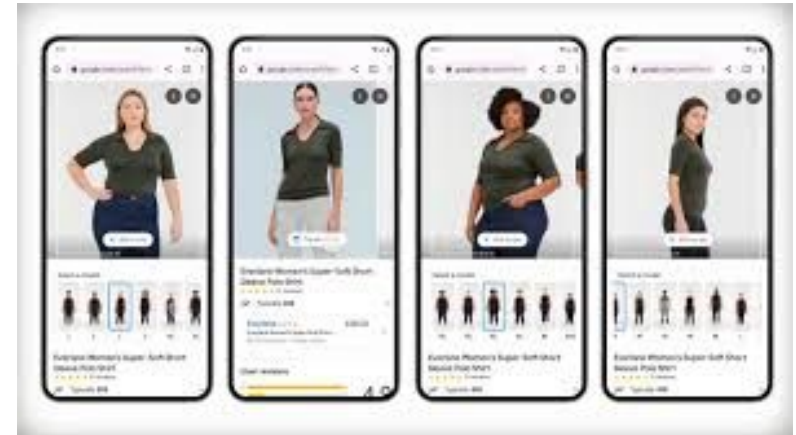
Si tienes habilidades de programación, puedes desarrollar aplicaciones móviles, herramientas de productividad o software especializado para empresas.

Función innovadora: Integra aprendizaje automático (machine learning) en el software o aplicación para ofrecer una experiencia personalizada a los usuarios. La app puede ajustar su funcionalidad o interfaz según el comportamiento del usuario.



5. Tienda de Ropa Vintage Curada

Vestidor Virtual con Realidad Aumentada: Los usuarios pueden probarse virtualmente las prendas a través de una función de realidad aumentada, lo que les permite ver cómo les quedarían antes de realizar la compra, mejorando la experiencia de compra y reduciendo devoluciones



6. E-commerce de Alimentos Locales

Conexión con Chefs Locales: La plataforma permite a los compradores reservar sesiones en línea con chefs locales que enseñan recetas utilizando los productos que adquirieron, fomentando la cocina en casa y el uso de ingredientes frescos.

Verían el procedimiento del chef quedando todo grabado para hacerlo en cualquier momento



7. Plataforma digital de concursos

Sistema de Reputación Dinámica: Utiliza un algoritmo que no solo muestra las valoraciones de cada usuario, sino que también permite que los participantes creen desafíos o tareas específicas para demostrar sus habilidades antes del intercambio, aumentando la confianza entre ellos.



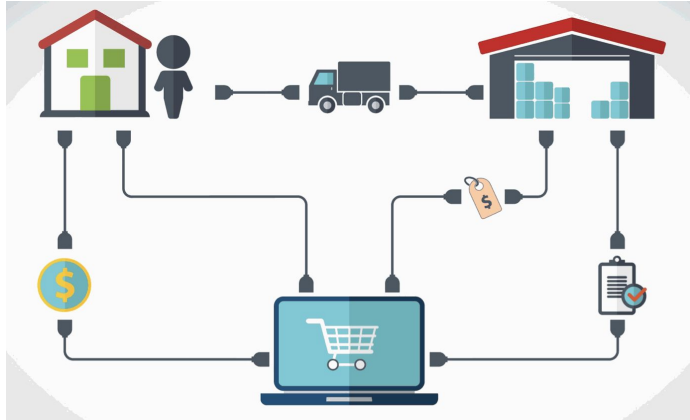
8. Marketplace de productos de comercio justo

Función de Impacto Visual: Al realizar una compra, los usuarios pueden ver un gráfico que muestra el impacto social y ambiental de su compra, incluyendo datos sobre la comunidad que produjo el artículo, lo que refuerza la conexión entre el comprador y el productor.



9. Tienda de dropshipping de productos personalizados

Generador de Diseño Colaborativo: Los usuarios pueden colaborar en diseños en tiempo real, permitiendo a amigos y familiares participar en el proceso creativo. Una vez que el diseño es finalizado, se envía directamente a producción.



10. Coaching online con seguimiento de progreso basado en datos

Si tienes experiencia en áreas como el coaching de vida, negocios o bienestar, puedes ofrecer servicios de mentoría personalizados y ayudar a personas a alcanzar sus objetivos.

Función innovadora: Introduce una plataforma que recopile y analice datos de los clientes para ofrecer un seguimiento continuo y más efectivo.

Ejemplo: Un coach de bienestar puede ver datos en tiempo real sobre el sueño y la actividad física de sus clientes y adaptar los planes de entrenamiento o relajación en consecuencia.



Las 4 ideas ganadoras. Pros y Contras



Creación y venta de cursos online

Ventajas:

Mayor tasa de finalización: motivan a los estudiantes a seguir aprendiendo para alcanzar metas. Esto mejora la tasa de finalización, que a menudo es baja en cursos online.

Retención del estudiante: Las tablas de clasificación y los puntos pueden generar una sensación de competencia amistosa, lo que mantiene a los estudiantes involucrados y comprometidos.

Monetización eficiente: Al introducir elementos como descuentos o contenido premium, se pueden incentivar nuevas compras o suscripciones, mejorando los ingresos recurrentes.

Desventajas:

Costo de desarrollo: Implementar puede necesitar desarrollo de software para añadir estas funciones, lo que aumenta los costos iniciales, también mucho costo de tiempo personal que se invierte en estos proyectos.

Presión: Los estudiantes menos acostumbrados pueden sentirse agobiados o desconectados si la plataforma no se adapta bien a sus expectativas.

Competencia: Muchas plataformas ya integran gamificación, lo que implica que esta funcionalidad, si no es diferenciadora, podría no ser suficiente para destacarse en un mercado saturado.

Marketplace de productos de comercio justo

Ventajas:

1. **Aumenta la transparencia:** Los clientes pueden ver de manera clara cómo sus compras benefician a las comunidades o al medio ambiente, lo que crea confianza.
2. **Conexión emocional:** Al conocer más sobre quiénes producen los artículos, los consumidores se sienten más conectados y comprometidos, lo que puede generar más lealtad.
3. **Mejora la imagen de la marca:** En un mercado donde la sostenibilidad es importante, destacar por este tipo de información puede diferenciar a tu tienda.
4. **Educación al cliente:** Ayuda a que los compradores entiendan el impacto de sus decisiones, haciéndolos más conscientes y responsables.

Desventajas:

1. **Costos:** Obtener y mostrar estos datos puede ser caro y requerir recursos adicionales, tanto tecnológicos como humanos.
2. **Posible confusión:** Si la información es muy técnica o no está bien explicada, podría confundir a los clientes en lugar de atraerlos.
3. **Desconfianza:** Algunos compradores podrían dudar de la veracidad de los datos, lo que podría perjudicar la imagen de la empresa si no se comunica bien.
4. **Exceso de información:** Demasiada información visual podría sobrecargar a los usuarios, distrayéndose del objetivo principal que es comprar.

Dropshipping

Ventajas:

1. **Menor inversión inicial:** No necesitas comprar productos por adelantado ni alquilar un espacio para almacenarlos, lo que hace que sea más barato comenzar tu tienda.
2. **Menos riesgos:** Solo compras los productos cuando el cliente ya los ha pagado, por lo que no corres el riesgo de quedarte con productos sin vender.
3. **Mejor experiencia de compra con AR:** Los clientes pueden "probar" productos usando **realidad aumentada** desde su teléfono, como ver cómo se vería un mueble en su casa o cómo les quedaría una prenda. Además, si la AR funciona sin internet, es aún más conveniente para usuarios en cualquier lugar.
4. **Fácil de escalar:** Como el proveedor se encarga del envío, puedes concentrarte en vender y en hacer crecer tu negocio sin preocuparte por la logística.

Desventajas:

1. **Poco control sobre los productos:** Al depender de proveedores, no puedes controlar la calidad del producto ni asegurarte de que los envíos lleguen a tiempo.
2. **Ganancias menores:** En dropshipping, los márgenes de ganancia suelen ser más bajos porque no compras los productos en grandes cantidades.
3. **Devoluciones complicadas:** Las devoluciones pueden ser difíciles de manejar, ya que el proceso depende de los proveedores, y puede que no sea tan rápido o eficiente.
4. **Costos de AR:** Incluir la realidad aumentada puede ser costoso de implementar y complicado si no cuentas con experiencia técnica.

Coaching online con seguimiento de progreso basado en datos

Ventajas:

1. **Atención personalizada:** La mentoría te permite adaptar los consejos y estrategias a cada persona según sus necesidades, lo que mejora los resultados.
2. **Relación cercana:** Al trabajar directamente con tus clientes, puedes crear una relación de confianza que haga que vuelvan a buscar tus servicios.
3. **Función innovadora (plataforma de seguimiento):** Con una plataforma que recopile datos de los clientes, puedes seguir su progreso de manera más eficiente, ajustando tus consejos según su evolución.
4. **Resultados más efectivos:** Al analizar los datos, puedes identificar patrones que te permitan ayudar mejor a tus clientes y darles un seguimiento más completo.

Desventajas:

1. **Costo de la plataforma:** Implementar una herramienta para recopilar y analizar datos puede ser caro, tanto en el desarrollo como en su mantenimiento.
2. **Privacidad:** Manejar información personal requiere ser muy cuidadoso para garantizar que los datos estén protegidos y cumplir con normativas de privacidad.
3. **Dependencia tecnológica:** Si la plataforma falla o no funciona bien, puede afectar el servicio y generar frustración tanto para ti como para tus clientes.
4. **Resistencia de los clientes:** No todos los clientes se sentirán cómodos con el seguimiento de sus datos, lo que podría limitar la efectividad del sistema.