**Consultor de redes sociales**

¿A quién no le encanta Facebook, Twitter e Instagram? Si eres bueno en redes sociales, pero no tienes entrenamiento profesional, tanto Twitter como Google ofrecen cursos completos con certificaciones reconocidas que requieren muy poca inversión. Las redes sociales son un negocio con potencial ilimitado y una base de clientes que puede extenderse al mundo entero. Y no parece que esta tendencia vaya a morir en ningún momento cercano, si acaso, veremos el surgimiento de nuevas plataformas expandiendo aún más las posibilidades. Y puedes usar herramientas de administración para facilitar tu trabajo.

## Desarrollador web

Vivimos en un mundo digital en el que todos los negocios necesitan una página web para llevar tráfico y generar ventas. Si tienes la capacidad, podrías entrar a una industria que nunca muere. Puedes empezar en corto creando sitios en plataformas como Wordpress. Si quieres llevar tus habilidades al siguiente nivel puedes aprender el lenguaje de programación en [codeacademy.com](http://codeacademy.com/) donde podrás aprender a incorporar:

* Carritos de compra
* Páginas de producto
* Galerías
* Blogs
* Páginas de servicio
* Formas de retroalimentación

## Consultor de ciberseguridad

El hackeo, el robo de información y los virus son algunas de las amenazas a la seguridad digital actual. Si sabes sobre esto podrías ganar mucho dinero dando consultoría a los negocios, sobre todo a los que manejan información sensible sobre sus clientes y que quieran mantenerla a salvo.

**Comprador de dominios**

Como su nombre lo indica, todo lo que necesitas es comprar nombres de dominios que creas que la gente querrá y venderlos por una ganancia. Vas a necesitar:

* Identificar dominios con potencial de ganancia
* Encontrar dominios memorables
* Aprender sobre SEO y optimización de keywords o palabras clave

**Tienda de *e-commerce***

Si tienes un gran producto, pero no tienes dinero para abrir una tienda, ¿por qué no ponerla en línea? Además de quitarte de encima el tema financiero, las oportunidades de marketing son infinitas. Y, aunque una tienda física es buenísima para construir una marca, limita el tamaño y potencial de tu audiencia. Si abres tu propia tienda en línea puedes:

* Venderle a cualquier persona en el mundo
* Tener una tienda abierta 24/7 (lo que significa que literalmente ganas dinero mientras duermes)
* Tener promociones
* Vender en redes sociales y otras plataformas digitales
* Correr campañas de marketing en Google y redes sociales

**Comercio de divisas**

El comercio de divisas digital es más fácil que nunca gracias a la cantidad de videos tutoriales, cursos en línea y aplicaciones que ofrecen guías paso a paso para convertirte en un buen agente de cambio. Lo único que necesitas es:

* Habilidades técnicas
* Capacidad de análisis
* Una pequeña inversión inicial
* Una computadora, teléfono o tablet

### **Organización de eventos.**

Los eventos ocurren todo el tiempo en nuestras vidas y muchas personas no tienen tiempo o realmente no les gusta pensar en la organización. Ahí es donde entra el planificador de eventos.

Si te gusta planificar y divertirte, esta es una gran oportunidad para emprender.

Esta área es muy completa, por lo que es ideal que te concentres en un nicho específico, como: fiestas de bodas.

Otro consejo para abrir un negocio de organización de eventos es tener buenos socios y proveedores, esto será muy importante para la buena calidad del servicio ofrecido.

### **Freelance de calidad en otros idiomas**

Otro de nuestros negocios rentables son los freelancers especializados en idiomas. Actualmente, hay más de 20 millones de trabajadores autónomos en el marco de la Unión Europea. Se pueden ofrecer profesionales [freelance](https://www.iebschool.com/blog/ventajas-ser-periodista-freelance-comunicacion-digital/) españoles en otros mercados con el objetivo de que ninguno tenga que moverse de su país ni de su casa. Se podría plantear desde el punto de vista del cazatalentos, medio consultoría, medio manager internacional.

### **Servicios de lavandería**

Otro negocio rentable que, poco a poco, van cogiendo más fuerza en nuestro país, son los servicios de lavandería. Si estás buscando ganar dinero desde casa sin tener que aprender algo nuevo, puedes ofrecer un servicio de lavandería que podría expandirse en el futuro. Lo único que necesitarás es tener una buena lavadora en casa, establecer un registro de ventas y gastos, establecer tus tarifas, el método de pago y crear una página web para ofrecer los servicios. Por otro lado, si ves que el negocio cada vez se va haciendo más grande, sería muy interesante mirar un local y poder ampliar el negocio con una lavandería pública.