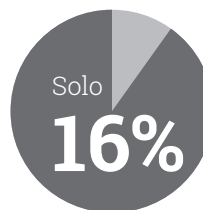


Negocios online rentables: 6 recomendaciones que te acercan al éxito



de las empresas tiene un índice de competencias digitales alto

*Fuente: "2º Estudio de competencias digitales en la empresa española" desarrollado por ICEMD y Kantar MillwardBrown, Septiembre 2016.

Gran potencial

Oportunidad



Fase 1: Decisión

A. Racional, con 2 tipos de negocios:

Los que nacen por detección de una oportunidad. Adquisición de conocimiento al ejecutarla.

Los que nacen por conocimiento avanzado sobre un producto o mercado. Más sencillo tener éxito. En cualquier caso: no dejes pasar oportunidades sino estarás toda la vida pensando qué habría ocurrido.

B. Emocional: Siente pasión por el proyecto que emprendas. Contribuirá a crear vínculos emocionales con los clientes.



Fase 2: Verificación

Contrasta con **Google Trends** y **Google Adwords** que hay personas realizando búsquedas en Internet sobre el producto o servicio que vas a lanzar.



Fase 3: Formación

Tómate la formación como un **acelerador de la experiencia**. Aprovechate de la experiencia de otros y obténla de forma rápida invirtiendo en aprendizaje de alto nivel.



Fase 4: Puesta en marcha

Sé valiente, pero no inconsciente, ponte en marcha cuanto antes.



Fase 5: Camino

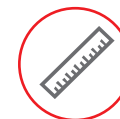
Busca compañeros y **herramientas empresariales de planificación** que algunos han desarrollado y otros te pueden enseñar a utilizar:

Herramientas de planificación estratégica.
Método Canvas.

Calendario editorial.
Para publicación de contenidos.

Plan de marketing.

Estrategia de inbound marketing.



Fase 6: Medir, medir, medir

- Mide el resultado de cada acción que llesves a cabo. Solo por medio de la **comparación de tus acciones** podrás tender a la eficiencia máxima.
- Controla por campaña **cada € que inviertas** y cada € que obtienes como retorno.

¿Quieres especializarte en Digital Business?



Senior Management Program
in Digital Business

+ INFO

Rubén Hervás Ramírez,
CEO de Cornicabra y profesor de ICEMD