

25 IDEAS DE NEGOCIOS RENTABLES

Una creación para Gestion.org

Beatriz Soto. www.gestion.org

1. Pasear perros. Aún a día de hoy, con el nivel de vida ajetreada que tienen algunas personas, hay quien requiere que se cuide a su perro y lo saque a pasear. Te sorprenderá la cantidad de personas que necesitan que se mime a su perro, y si vas sumando cantidades puedes ganar una buena cantidad de dinero cada mes. Incluso hay quien ha creado una empresa.
2. Cuidar niños. Cuidar niños es un negocio que llevan haciendo desde hace un tiempo adolescentes que necesitan dinero extra o personas que quieren ganarse la vida. Y desde luego sí es una actividad donde se puede ganar dinero, e incluso se puede buscar trabajos donde se requiera unas horas o trabajar a jornada completa.
3. Cuidar personas mayores. Muchas personas mayores, y especialmente discapacitadas, necesitan cuidados; y su familia o bien tiene que trabajar o no puede con todo... Por ello, siempre se ha buscado personas que cuiden de los mayores, tanto por turnos como en tiempo completo y de interna(o).
4. Tener una tienda online. Muchos saben que en el comercio electrónico está el futuro, y por ello deciden iniciar un negocio por medio de una tienda en internet. Para ello eligen lo que quieren vender (en alguna ocasión un producto aunque en la mayoría muchos más), crean la tienda y la promocionan.
5. Tener una página web y ganar dinero con la publicidad. Hay quien inicia un blog o una web en que da información que interesa a otras personas, e intenta monetizarla con la publicidad... En muchos casos se empieza pensando en incluir publicidad para mantener la web, pero después se descubre que puede convertirse en un buen negocio. La publicidad de AdSense, programas de afiliados e incluso publicidad directa pueden ser algunas de las opciones de monetización. Pero no basta con crear una web o blog. Hay que obtener visitas, y esto sólo se consigue con buenos contenidos y buena promoción.
6. Crear un canal Youtube donde se incluyen vídeos, y pasado un tiempo monetizarlo con publicidad. Si se consigue una buena cantidad de visitas y de usuarios se puede ganar hasta lo equivalente a un sueldo con ello.
7. Vender eBooks. Ya sea libros electrónicos propios o de otros, hay personas que prefieren vender libros antes que cualquier otro negocio. Suelen hacerlo a través de una página informativa (o blog) acerca del tema que se trata en el libro, o simplemente mediante una [landing page](#) en las que se vende el ebook.
8. Crear páginas web. A día de hoy, empresa que no tiene presencia en la red, empresa a la que le falta “algo”. Muchas empresas, organizaciones y personas quieren su propia página web. Saber crearlas y dedicarse a este oficio puede ser la salida profesional de muchos informáticos. Hay una gran cantidad de potenciales clientes que te están esperando... sólo tienes que dar con ellos.
9. Crear aplicaciones para móviles. Con el aumento del uso de los dispositivos móviles, crear una aplicación móvil para algo que se necesite puede ser una buena idea que se puede monetizar con la publicidad o cobrando una cuota por la descarga.
10. Crear programas informáticos. Siempre se seguirán necesitando los programas informáticos, e incluso muchas empresas los requieren a medida, y lo cierto es que pueden pagar mucho por ellos. Se tiene que tener una gran dedicación durante cierto tiempo, pero merece la pena.
11. Ser secretario/a online. Muchos profesionales necesitan que les hagan las tareas de secretariado y recepción de llamadas, pero no tienen dinero para contratar a

- una secretaria. Por ello, realizar estas funciones puede ser un negocio rentable. Basta con dedicarle sus horas y tener ciertos clientes fijos para que compense.
12. Ser teleoperador/a. Ya sea recibiendo llamadas o emitiéndolas para vender, o para cualquier otra cosa, se siguen necesitando muchos teleoperadores y teleoperadoras. Hay empresas que buscan constantemente personal... y también se puede hacer a modo freelance.
 13. Ser comercial. Si has notado que en tiempos de crisis las ofertas de empleo de los periódicos y portales web se han reducido considerablemente, mientras que las de comerciales han quedado intactos, has podido apreciar que esta sigue siendo a día de hoy una buena salida profesional. Cada vez se requieren más personas para trabajar en el campo de las ventas, y es que si algo falta a las empresas es eso... vender.
 14. Promocionar páginas web o hacer posicionamiento web, incluso ser community manager. Gestionar redes sociales, hacer marketing online, hacer linkbuilding o labores de promoción en la red. Hay muchas cosas que hacer, pero pocos lo saben (o quieren o tienen tiempo de) hacer. Formarse en alguna de estas profesiones puede ser una buena base para ganar dinero con ello.
 15. Ser asistente virtual y hacer tareas arduas que a otras personas no les gusta hacer en Internet. Ya sea introducir datos en páginas web, hacer comentarios en otros sitios, subir archivos a la red o cualquier otra cosa rutinaria o monótona que otros no quieren o no tienen tiempo de hacer. Puedes hacer muchas cosas en la red. Son cosas sencillas que lo único que requieren es dedicación. Pero esta es sólo una pequeña parte de lo que significa [trabajar de asistente virtual](#), hoy en día una actividad muy profesionalizada.
 16. Hacer recados. Como el factor tiempo influye en muchas personas, si tienes tiempo y otras personas no, hacerles recados puede ser una función muy agradecida... o no tanto. Irle a alguien a la compra, llevar un paquete a correos, recoger la comida en un restaurante o cualquier otra función. Los clientes piden y tú haces.
 17. Cocinar para otros. Si tu pasión es cocinar, o se te da bien, puedes hacer comidas para otras personas. Lo mejor de todo es que si te ganas fama puedes hacerte con una buena base de clientes... y con sólo uno ya se puede ganar algo de dinero extra. Hay quien prefiere una buena comida casera que la de los restaurantes.
 18. Hacer manualidades. Si se te dan bien las manualidades, te habrás dado cuenta de que muchas personas te piden alguna. Si en vez de regalarlas empiezas a cobrar algo por ellas tendrás un dinero extra, te pueden venir más clientes e incluso puedes venderlas por internet. Lo mejor de todo es que puedes hacer estas funciones por encargo, y eso se paga.
 19. Traducir. Para los negocios, trabajos escolares, contenidos web, documentos importantes o cualquier otra cosa. Hay muchos campos en los que se puede necesitar los servicios de un traductor. Si conoces algún otro idioma, o lo aprendes a la perfección, podrás desarrollar tu emprendimiento en este sector.
 20. Escribir para otros. En un periódico, una revista, una web, un blog o cualquier otro medio. Escribir para otros puede ser un negocio donde ganarse “un sueldo”. Tan sólo hay que ganar los primeros clientes, adquirir experiencia y ascender posiciones poco a poco.
 21. Escribir libros. Tanto para optar a ganar un premio literario como para conseguir un editor o vender el libro directamente, escribir libros puede ser un negocio interesante para las personas a las que les apasiona (y se les da bien) escribir. Puede merecer la pena intentarlo.

22. Asesorar a otras personas sobre un tema que se conozca a la perfección. Si conoces un tema lo suficiente, asesorar a otras personas en él puede tener una gratificación interesante, ya sea cobrando por horas o por el asesoramiento completo. Tú decides.
23. Formar a otras personas sobre un tema que se domina. Si conoces un tema tan bien que podrías pasarte horas hablando de él, y además te fascina, puedes formar a otras personas para que tengan los conocimientos suficientes en él. La formación puede ser presencial u online.
24. Ser gestor o asesor financiero. Con tantos negocios que surgen hoy en día... y otros tantos que tienen que cerrar... ser asesor financiero puede ser un negocio rentable. Sólo hay que hacerse con una buena cartera de clientes, y tener los conocimientos financieros suficientes para satisfacer sus necesidades.
25. Crear una start up. Cada vez se crean más startups de personas que tienen una idea y quieren sacarle provecho, incluso muchas de ellas recurren a financiación privada o crowdfunding. Tan sólo hay que tener una buena idea, saber cómo desarrollarla, hacer un buen plan de negocio y llevarla a cabo.