

Cómo la digitalización puede ayudarte a **emprender** tu propio negocio



Fondo Europeo de Desarrollo Regional
"Europa se siente"

ÍNDICE

- 1- Introducción a la digitalización en el emprendimiento femenino**
- 2- Identificación de oportunidades**
- 3- Investigación de mercado online**
- 4- Desarrollo de una presencia online efectiva**
- 5- Marketing digital para emprendedoras**
- 6- Gestión de ventas y e-commerce**
- 7- Automatización de procesos empresariales**
- 8- Redes de apoyo y comunidades digitales**
- 9- Mantenerse actualizada en tendencias digitales**
- 10- Fomentar la diversidad e inclusión en el emprendimiento**
- 11- Contacto**
- 12- Enlaces de interés**

1. Introducción a la digitalización en el emprendimiento femenino

La digitalización ha transformado por completo la manera en que se desarrollan los negocios en todo el mundo. Para las mujeres emprendedoras, esta revolución digital ofrece un sinfín de oportunidades para lanzar y hacer crecer sus propios proyectos empresariales. La digitalización no solo facilita el acceso a recursos y herramientas, sino que también rompe barreras geográficas y reduce los costos de entrada al mercado. Además, permite a las emprendedoras adaptarse rápidamente a los cambios del mercado y satisfacer las necesidades de un público cada vez más conectado.

En esta guía, exploraremos cómo las mujeres pueden aprovechar al máximo las ventajas que ofrece la digitalización para convertirse en empresarias exitosas y empoderadas.

2. Identificación de oportunidades digitales

En el mundo digital, las oportunidades para emprender son muchas y diversas. Las mujeres emprendedoras deben estar atentas a las tendencias y necesidades del mercado que pueden abordarse a través de soluciones digitales.

Esto podría implicar identificar nichos de mercado sin explotar, detectar problemas que pueden resolverse con tecnología, o incluso crear productos o servicios innovadores que satisfagan las demandas emergentes.

Es crucial realizar una investigación exhaustiva del mercado para comprender las necesidades y deseos del público objetivo (es decir, del público al que nos queremos dirigir, al que queremos ofrecerle nuestros servicios), así como para evaluar la competencia y determinar cómo diferenciarse. La identificación de oportunidades digitales es el primer paso hacia la construcción de un negocio exitoso en el mundo digital.

3. Investigación de mercado online

La investigación de mercado online es una herramienta indispensable para poder entender mejor al público objetivo y las tendencias del mercado. A través de diversas plataformas y herramientas digitales, es posible recopilar datos demográficos, preferencias de consumo, comportamientos de compra y opiniones de los clientes de manera rápida y eficiente.

Una de las ventajas de la investigación de mercado online es su accesibilidad y bajo costo en comparación con los métodos tradicionales. Las emprendedoras pueden utilizar encuestas en línea, análisis de redes sociales, grupos de enfoque virtuales y análisis de datos de sitios web para obtener información valiosa sobre su mercado objetivo.

Al comprender mejor las necesidades y deseos de los consumidores a través de la investigación de mercado online, las emprendedoras pueden desarrollar productos y servicios que satisfagan de manera efectiva esas demandas, lo que aumenta las posibilidades de éxito de su negocio digital.



4. Desarrollo de una presencia online efectiva

Una presencia online sólida es fundamental para cualquier emprendedora que desee tener éxito en el mundo digital. Esto implica más que simplemente tener un sitio web; se trata de construir una marca coherente y atractiva en todos los canales digitales disponibles. Aquí hay algunas estrategias clave para desarrollar una presencia online efectiva:

- Creación de un sitio web profesional: Tu sitio web es tu carta de presentación en línea. Debe ser atractivo, fácil de navegar y reflejar la esencia de tu marca.
- Presencia en redes sociales: Elige las plataformas de redes sociales adecuadas para tu negocio y crea perfiles profesionales que reflejen tu marca. Mantén una presencia activa y comprométete con tu audiencia a través de contenido relevante y conversaciones e intervenciones significativas.
- Blogging: Publica contenido útil y relevante en tu sitio web y redes sociales para establecerte como un experto en tu industria y atraer a tu audiencia.

- Gestión de la reputación online: monitorea regularmente lo que se dice sobre tu marca en línea y responde de manera proactiva a los comentarios y reseñas de los clientes.
- Colaboraciones y asociaciones digitales: busca oportunidades para colaborar con otras marcas o influencers en línea que puedan ayudarte a expandir tu alcance y llegar a nuevas audiencias.

5. Marketing digital para emprendedoras

El marketing digital es una herramienta poderosa para las emprendedoras que desean aumentar la visibilidad de su negocio, conseguir que los públicos muestren interés en el negocio y convertirlos en clientes. Algunas estrategias de marketing digital efectivas para emprendedoras incluyen:

- Marketing de contenidos: crear contenido relevante y valioso que resuelva problemas o satisfaga necesidades de tu audiencia. Esto puede incluir blogs, videos, infografías, entre otros.
- Redes sociales: Utilizar plataformas como Facebook, Instagram, LinkedIn y Twitter para conectar con tu audiencia, promocionar tu marca y generar engagement (es decir, fidelización con la empresa y con la marca).
- E-mail marketing: Enviar correos electrónicos personalizados y segmentados a tus suscriptores para mantenerlos informados sobre novedades, promociones y eventos relacionados con tu negocio.

- Publicidad en línea: Invertir en anuncios en redes sociales, Google Ads u otras plataformas para llegar a un público más amplio y aumentar la visibilidad de tu marca.

Al implementar estas estrategias de marketing digital de manera efectiva, las emprendedoras pueden aumentar el alcance de su negocio, generar leads (generar que las personas que nos perciben muestren interés en la empresa) de calidad y aumentar las ventas de manera consistente.



6. Gestión de ventas y e-commerce

La gestión de ventas y el comercio electrónico son elementos clave para el éxito de cualquier negocio en línea. Aquí hay algunas estrategias y herramientas importantes para que las emprendedoras gestionen sus ventas de manera efectiva y aprovechen al máximo el comercio electrónico:

- Las plataformas e-commerce: Utiliza plataformas como Shopify, WooCommerce, Magento o BigCommerce para crear una tienda en línea profesional y fácil de gestionar.
- Optimización de la experiencia de usuario: Asegúrate de que tu sitio web de e-commerce sea fácil de navegar, tenga un diseño atractivo y ofrezca una experiencia de compra sin problemas para tus clientes.
- Seguimiento y análisis de ventas: Utiliza herramientas como Google Analytics o las herramientas de análisis integradas en tu plataforma de e-commerce para

realizar un seguimiento de tus ventas, analizar el comportamiento del cliente y tomar decisiones informadas.

- Gestión de inventario: Implementa un sistema de gestión de inventario eficiente para asegurarte de que siempre tengas suficiente stock disponible y puedas satisfacer la demanda de tus clientes de manera oportuna.
- Proceso de pago seguro: Ofrece múltiples opciones de pago seguro para tus clientes y asegúrate de que el proceso de pago sea fácil y transparente.
- Marketing en el punto de venta: Utiliza técnicas de venta adicionales como ventas cruzadas, ventas ascendentes y promociones en el punto de venta para aumentar el valor de cada transacción y fomentar la lealtad del cliente.
- Atención al cliente: Brinda un excelente servicio al cliente a través de canales como chat en vivo, correo electrónico y teléfono para resolver rápidamente cualquier problema o pregunta que puedan tener tus clientes.

La implementación de estas estrategias y técnicas pueden conseguir optimizar las operaciones y maximizar los ingresos de una empresa

7. Automatización de procesos empresariales

La automatización de procesos empresariales es esencial para optimizar la eficiencia y liberar tiempo para las emprendedoras, permitiéndoles centrarse en actividades estratégicas y de alto valor. La tecnología ofrece una variedad de herramientas que pueden ayudar a simplificar y agilizar diversas áreas de negocio. La automatización no solo ahorra tiempo y reduce errores, sino que también mejora la productividad y la escalabilidad del negocio.

Para el contacto por correo electrónico, se pueden usar emails automatizados utilizando plataformas como *Mailchimp* o *Hubspot*. Este tipo de programas permiten enviar correos electrónicos que ya hayan sido programados y enviar correos personalizados dependiendo el cliente o del motivo del correo.

En esta línea, la tecnología también nos permite utilizar herramientas relacionadas con el seguimiento y la gestión de contactos, ventas y análisis de datos de los distintos clientes. Para esto podemos usar *Salesforce* o *HubSpot*.

Los *Chatbots* por otro lado son herramientas que permiten ayudar al usuario y darle soporte en sitios y páginas web, de manera que podemos automatizar las respuestas o sugerir soluciones a preguntas frecuentes.

8. Redes de apoyo y comunidades digitales

Conectar con otras emprendedoras y formar parte de comunidades en línea puede ser una fuente invaluable de apoyo, inspiración y recursos. Las redes de apoyo pueden proporcionar oportunidades para compartir experiencias, obtener retroalimentación, colaborar en proyectos y recibir orientación de personas que comparten intereses y desafíos similares. Participar en grupos de Facebook, foros en línea, comunidades en LinkedIn o clubes virtuales específicos puede ayudarte a ampliar tu red de contactos, aprender de los demás y encontrar el apoyo necesario para superar los desafíos del emprendimiento.



Fondo Europeo de Desarrollo Regional
"Europa se siente"

Además, algunas organizaciones y programas ofrecen oportunidades específicas para mujeres emprendedoras, como eventos de networking, mentorías y programas de aceleración, que pueden brindar un impulso adicional a tu negocio

9. Mantenerse actualizada en tendencias digitales

Para mantenerse relevante en el mundo digital en constante cambio, es esencial que las emprendedoras estén al tanto de las últimas tendencias y tecnologías. Estar al tanto de las tendencias digitales puede proporcionar ventaja competitiva en el mercado y puede ayudar a tomar decisiones sobre la estrategia y el crecimiento de la empresa.

Esto implica una serie de acciones clave, como seguir blogs y sitios web especializados en su industria, así como también seguir a líderes de opinión, influencers y expertos para obtener información actualizada sobre noticias, innovaciones y mejores prácticas, así como recomendaciones y opiniones relevantes. Además, participar activamente en conferencias, ferias comerciales y eventos relacionados proporciona la oportunidad de conocer a expertos, intercambiar ideas y obtener información de primera mano sobre las tendencias emergentes.

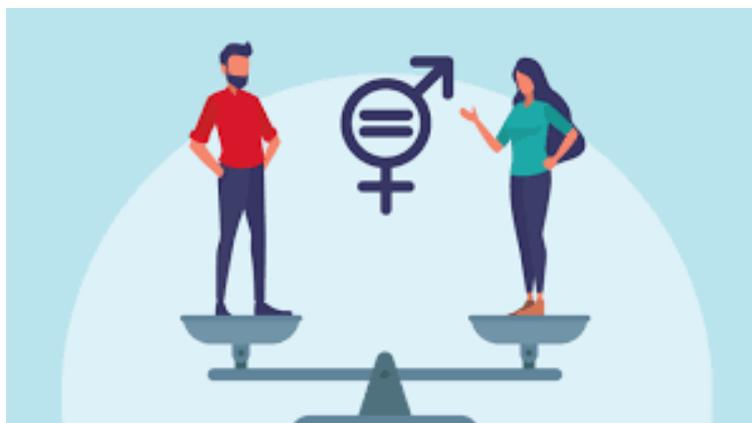
También realizar cursos y capacitaciones sobre temas relevantes no solo ayuda a adquirir nuevas habilidades y conocimientos, sino que también mantiene actualizada sobre las últimas tendencias y prácticas en la industria.

10. Fomentar la diversidad e inclusión en el emprendimiento

La diversidad y la inclusión son fundamentales para promover la innovación, la creatividad y el éxito en el emprendimiento. Al fomentar un entorno inclusivo, las emprendedoras pueden aprovechar la amplia gama de perspectivas y experiencias que ofrece la diversidad para impulsar el crecimiento y la sostenibilidad de sus negocios.

Esto implica crear un ambiente acogedor y seguro para todas las personas que quieran participar, promover la igualdad de oportunidades y buscar la igualdad de recursos disponibles para todos, fomentar la representación diversa en distintos puestos de la empresa, y crear redes de apoyo inclusivas donde se acoja a comunidades con menos visibilidad o menos alcance.

Al fomentar la diversidad y la inclusión en el emprendimiento, las emprendedoras no solo contribuyen a un mundo más justo y equitativo, sino que también fortalecen sus propios negocios al aprovechar todo el potencial y la creatividad que la diversidad ofrece.





Fondo Europeo de Desarrollo Regional
"Europa se siente"

11. Contacto



Para el asesoramiento: en la OAP de FREMM.

Para el desarrollo: en profesionales. Consulta el listado de habilitadores en la web de la OAP FREMM.

Para la financiación: consulta a la OAP FREMM sobre las líneas de ayuda existentes.



Las Oficinas Acelera pyme puestas en marcha en toda España por Red.es, entidad pública adscrita al Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital a través de la Secretaría de Estado de Digitalización e Inteligencia Artificial, cuentan con un presupuesto global de 8 millones de euros, de los cuales Red.es aportará 6,3 y las entidades beneficiarias el resto. Las actuaciones están cofinanciadas con fondos FEDER de la Unión Europea, en el marco del Programa Operativo Pluriregional de España FEDER 2014-2020 (POPE) bajo el lema "Una manera de hacer Europa".

12. Enlaces de referencia

Acelera pyme con la igualdad: <https://acelerapyme.fremm.es/pagina/igualdad/>

Igualdad en las empresas

<https://www.igualdadenlaempresa.es/recursos/mapcaa/region-de-murcia.htm>

Observatorio de igualdad y empleo: <https://www.observatorioigualdadyempleo.es/las-mujeres-y-la-transformacion-digital-empresarial/>

Guía FREMM sobre la digitalización

<http://www.fremm.es/portal/UserFiles/file/Publicaciones/OAP/guiaBrechaGenero.pdf>

Emprendimiento digital femenino en España

https://www.igualdadenlaempresa.es/actualidad/en-destacado/docs/El_emprendimiento_digital_femenino_Situacion_y_prospeccion.pdf

Emprendimiento digital femenino BBVA

<https://www.bbva.com/es/sostenibilidad/emprendimiento-en-femenino-romper-la-barrera-de-la-conciliacion-la-digitalizacion-y-la-financiacion/>

