

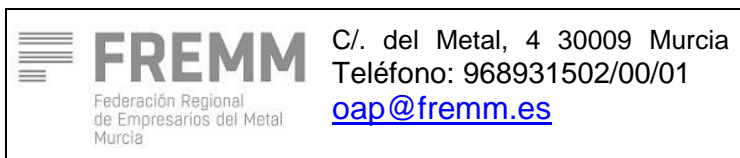
- El dinero ya no es lo más importante gracias a los business angels, las nuevas formas de financiación y la predisposición de muchos inversores.
- Negocio verde: la preocupación por el medioambiente y la sociedad es primordial para el emprendedor digital. No lo descartes de tu proyecto.
- ¿No sabes cómo dar a conocer tu negocio? Échale creatividad y hazlo viral. No necesitas grandes sumas de dinero.
- Los clientes ya no van en busca de productos, sino de experiencias: mirar por los ojos del cliente es una máxima que debes tener clara si quieres que tu negocio digital triunfe.

En quién me apoyo

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”.



EMPRENDIMIENTO DIGITAL

<https://oap.fremm.es/>

“Un emprendedor ve oportunidades allá donde otros sólo ven problemas”
(Michael Gerber)

“Si buscas resultados distintos, no hagas siempre lo mismo”
(Albert Einstein)



Fondo Europeo de Desarrollo Regional

“Una manera de hacer Europa”

EMPRENDIMIENTO DIGITAL

¿Qué es?

El emprendimiento digital es el desarrollo de uno o varios proyectos sobre estrategias de plataformas digitales.

Por dónde empiezo

Para desarrollar el emprendimiento digital debes realizar estas acciones:

1. Define qué **clase de proyecto** deseas desarrollar.
2. Establece tus **objetivos y metas**. Los objetivos deben ser específicos, medibles, alcanzables, relevantes y medibles en el tiempo. Las metas son los pasos que vas dando (que puedes medir) para llegar a los objetivos.
3. Haz tu **análisis DAFO** personal: identifica tus oportunidades y fortalezas, que te ayuden a formular tu **estrategia**.
4. Haz un **plan de acción**. Define las actividades (enmarcadas en las plataformas digitales), con fecha y hora programada, que te ayuden a lograr los objetivos de tu proyecto. Realiza una investigación de mercado en las distintas plataformas digitales, identifica cuáles son las más visitadas por tu público objetivo y cuáles son las adecuadas para mostrar lo que quieres.
5. Haz **seguimiento y control**, de los resultados que vas obteniendo. Pueden ser generales (volumen de ventas, compras, producción...) o específicos (trafico web, número de seguidores...)

¿Y después QUÉ? Conoce y adáptate a las plataformas digitales.

- **Define tu imagen e identidad.** Diseña un logo, colores corporativos, eslogan, y todo lo que dé imagen a tu marca o proyecto. También debes definir tu visión, misión, valores y políticas con las que te identificarás. Esto es importante porque son la base para plasmar tu imagen en las plataformas digitales.
- **Genera un perfil.** La red que elijas dependerá de tu público objetivo y de tu propuesta de valor (Facebook, Instagram, twitter, Pinterest...)
- **Si eres emprendedor, demuéstalo.** Agrega valor colocando en tus redes sociales mensajes de emprendimiento, muestra cómo has logrado llegar hasta donde estás y muestra que no sólo intentas vender un producto o servicio, sino que dejas un aporte para mejorar tu entorno social.
- **Valora a tu público digital.** Una vez hayas comenzado a crecer en seguidores, no sólo veas el número, interactúa con ellos, haz concursos, preguntas, apoya a otros emprendedores del mismo ramo, crea eventos (networking), haz convenios y alianzas, etc. Da respuesta a lo que los usuarios quieren escuchar, plantea ideas nuevas, informa acerca del crecimiento de tu sector, sobre todo si es tecnológico, tus publicaciones deben estar a la vanguardia.

Tendencias en emprendimiento digital

- Las ideas están por todas partes, pero lo importante es saber llevarlas a la práctica de una forma diferente.
- Las nuevas formas de negocio son la clave para que tu idea no se quede obsoleta.
- Emprender solo ya no se lleva: ahora se usan las redes sociales y plataformas virtuales para emprender de forma colectiva.
- El proyecto debe ser global. ¿Por qué hacerlo local y pequeño cuando puede hacerse internacional?