

Cómo Iniciar Tu Negocio Desde Casa

**Obtén Estilo de Vida y Libertad Financiera
Construyendo Tu Negocio en Línea Sin Importar Tu
Ubicación**



Manual del Curso

Índice

Introducción	3
Módulo 1 – Fija Las Metas para Tu Negocio Desde Casa	7
Módulo 2 – Decide Tu Modelo de Negocio	11
Módulo 3 – Estructura Tus Finanzas.....	21
Módulo 5 – Organizarse para una Máxima Productividad	34
Módulo 6 – Elabora Tu Plan de Marketing de Inicio Rápido	39
Módulo 7 – Cómo Lograr que Tu Negocio Desde Casa sea Independiente de la Ubicación	44
Módulo 8 – Conclusión y Pasos Siguietes.....	49

Introducción

Hoy en día, cada vez más personas eligen la flexibilidad y el control de trabajar desde casa en lugar de un trabajo tradicional de oficina de 9:00 a 5:00. Con las nuevas tecnologías y un creciente énfasis cultural para tener un balance entre el trabajo y la vida, ahora es posible trabajar desde cualquier lugar solo con tu laptop y una conexión a Internet.

Trabajar desde casa te permite crear tu propio horario y trabajar en tus propios términos. Al iniciar tu propio negocio en línea, puedes trabajar con clientes de todo el mundo.

¿Por qué otros motivos eligen las personas trabajar desde casa?

Estas son algunas razones generales:



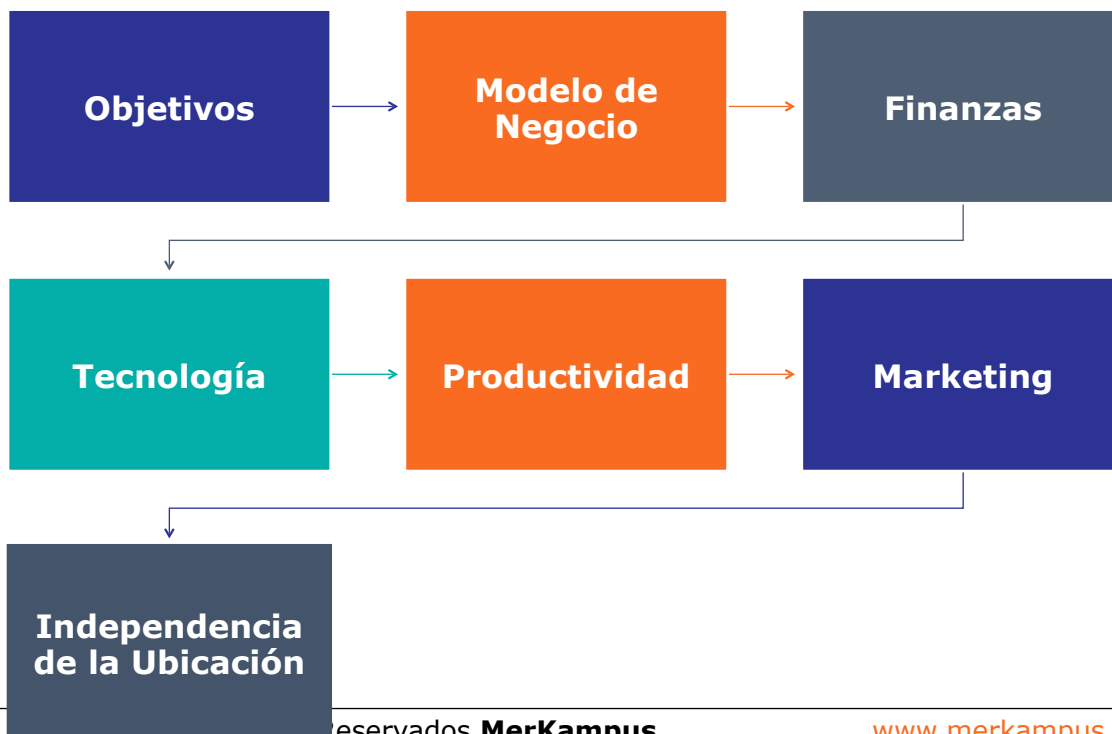
- **No Desplazarse.** Ya no tienes que lidiar con la molestia de viajar, mientras que también ahorras el tiempo que normalmente pasarías conduciendo o desplazándote en cualquier medio de transporte.
- **Horario Flexible.** Trabajar desde casa te permite establecer tu propio horario y trabajar en los momentos que son mejores según tu estilo de vida.

- **Puedes Trabajar en Cualquier Lugar.** Con un negocio en línea, ni siquiera tienes que trabajar desde casa. Puedes ser independiente de la ubicación, trabajando desde cualquier lugar que tenga una conexión a Internet. Es una gran opción para las personas que viajan a menudo o que no tienen una dirección fija.
- **Control Sobre Tu Vida Laboral.** Aunque no es un cambio fácil de realizar, la mayoría de las personas encuentran que su trabajo es más satisfactorio cuando están a cargo. Al controlar tu propio tiempo, te sentirás más feliz, más saludable y más creativo.
- **Bajos Costos Generales.** Hay algunos gastos generales para un negocio en línea desde casa, pero no es necesario pagar los gastos fijos habituales de un negocio tradicional, tales como el alquiler de un espacio de oficina.

Si bien es posible trasladar a casa muchos trabajos que existen en una oficina, este curso se centrará en los pasos que debes seguir para estructurar tu propio negocio en línea, ya sea en casa o en cualquier lugar que desees.

¿Listo para comenzar?

El Programa de Trabajo que seguirás a través del curso es el siguiente:



Para cuando termines este curso, tendrás tu propio Plan de Negocios para Tu Negocio Desde Casa y estarás listo para dar el salto.

Objetivos de Aprendizaje:

Para cuando completes este curso, podrás:

- Identificar los objetivos para tu negocio desde casa, para que puedas determinar si trabajar desde casa es adecuado para ti.
- Decidir tu modelo de negocio y cómo ganarás dinero, tanto a corto como a largo plazo, para que sepas lo que puedes hacer en este momento y en qué puedes trabajar en el futuro.
- Elegir tu procesador de pagos y establecer tu presupuesto, para que tengas un sistema para acceder a tus fondos y determinar cuánto necesitas para cubrir tus costos.
- Identificar la tecnología básica que necesitas y cualquier tecnología específica para tu nicho de negocio, de modo que estés preparado para trabajar desde casa en un entorno profesional.
- Establecer tu rutina de trabajo diaria desde casa, para que puedas maximizar la productividad y evitar los obstáculos organizativos comunes.
- Explorar las estrategias de marketing digital, para que puedas encontrar las más eficaces para tu nicho y empezar a aumentar la presencia de tu negocio en línea.
- Trazar tus pasos para ser independiente de la ubicación, de modo que puedas llevar tu trabajo a cualquier parte y dirigir tu negocio desde cualquier parte del mundo.
- Consolidar e implementar tu aprendizaje y planificar tus próximos pasos, para que puedas alcanzar los objetivos que te has fijado para este curso.

Este curso se divide en 8 módulos para llevarte paso a paso a través del proceso de iniciar un negocio desde casa que también puede ser en línea e independiente de la ubicación.

Los módulos siguen un orden lógico, por lo que si bien puedes omitir si lo deseas, es mejor trabajar uno a la vez con ellos.

A medida que vayas a través de cada módulo, utiliza tu Guía de Acción para ayudarte a completar los pasos de acción al final de cada uno.

Paso de Acción:

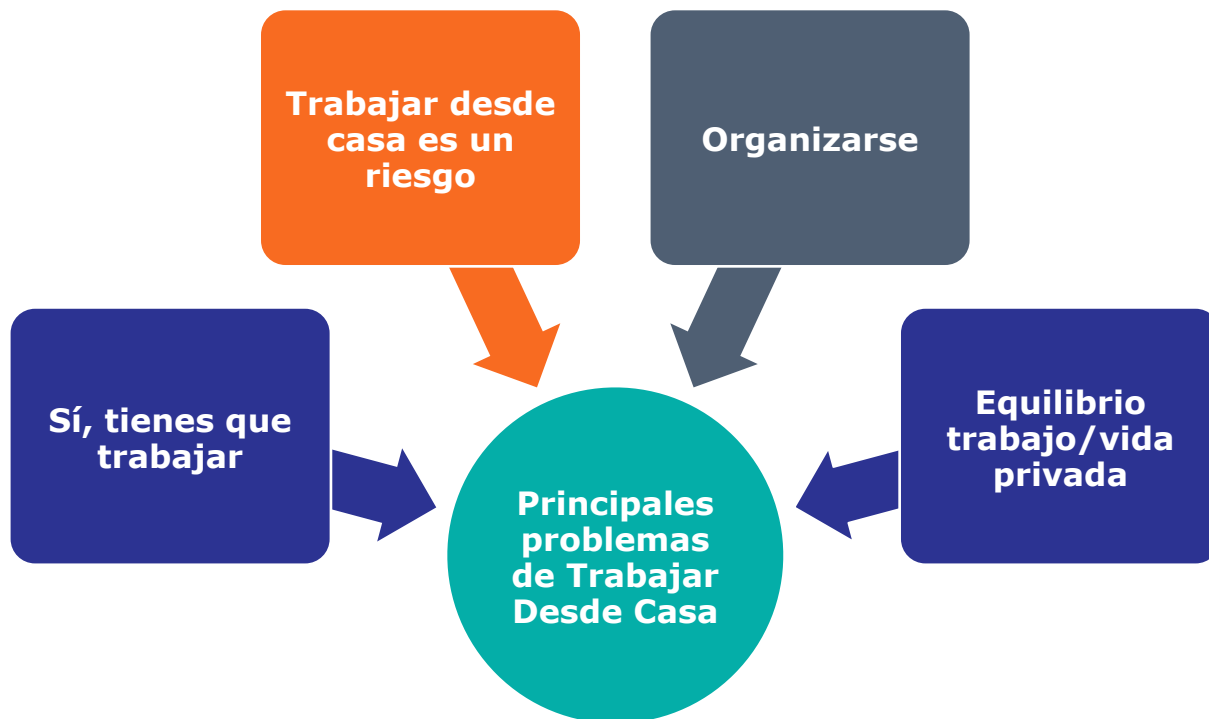
1. Describe cómo será tu vida con un negocio desde casa.

Módulo 1 – Fija Las Metas para Tu Negocio Desde Casa

Aunque hay muchos beneficios en este estilo de trabajo, no es adecuado para todos. Trabajar desde casa presenta su propia serie de desafíos, y debes considerarlos antes de decidir si es adecuado para ti.

¿Trabajar Desde Casa es Adecuado para Ti?

Estos son algunos de los principales problemas que debes considerar a medida que avanzas en el curso y estableces tus objetivos para trabajar desde casa:



- **Sí, tienes que trabajar.** Ignora a cualquiera que te venda la idea de que estarás bebiendo piñas coladas en la playa todos los días. A pesar

de que estás ansioso por abandonar el trabajo tradicional, todavía hay mucho trabajo por hacer. De hecho, puedes incluso tener más trabajo al principio a medida que te preparas y aprendes a trabajar mejor en tu nuevo entorno.

- **Trabajar desde casa es un riesgo.** Cuando renuncias al trabajo de oficina para establecer tu negocio en línea, el equilibrio es la seguridad. Cuando trabajas por tu cuenta, debes encontrar y asegurar clientes. Muchos freelancers y emprendedores en línea enfrentan fluctuaciones en los ingresos de un mes a otro. Esto es algo para lo que necesitas estar preparado.
- **Organizarse.** Sin un jefe y gerentes que te guíen para asegurarte de que vas en el camino correcto, tendrás que ser autodisciplinado y organizado. Hay muchas técnicas sencillas que puedes aprender para lograr esto, pero necesitas el impulso y la automotivación para hacerlo.
- **El Equilibrio Entre el Trabajo y la Vida Privada.** Con un lugar de trabajo establecido, es fácil trazar una línea entre tu trabajo y tu vida personal. Cuando no estás en el trabajo, estás fuera del horario. Cuando la ubicación de tu negocio sea tu casa, tendrás que encontrar tu propio equilibrio. Necesitas mantener el rumbo mientras trabajas, y asegurarte de que puedas relajarte y recuperarte cuando no estés trabajando.

Puedes acostumbrarte al cambio y mitigar los riesgos planificando bien antes de dar el salto al trabajo desde casa, y eso es exactamente lo que harás en este curso.

El primer paso es aclarar tu objetivo del "panorama general" para decidir trabajar desde casa. ¿Por qué quieres hacer este cambio?

Algunos objetivos comunes del panorama general podrían ser:

Trabajar según tus propios términos

Permanecer cerca de la familia

Flexibilidad para lidiar con viajes o problemas personales

Oportunidad para fortalecer tus habilidades

Tener un negocio que puedas llamar tuyo

Viajar o trasladarte a otro país

Ganar un ingreso más elevado

- Trabajar según tus propios términos
- Permanecer cerca de la familia (especialmente para los padres que trabajan)
- Flexibilidad para lidiar con viajes o problemas personales
- Oportunidad para fortalecer tus habilidades
- Tener un negocio que puedas llamar tuyo
- Viajar o trasladarte a otro país
- Ganar un ingreso más elevado

¿Cuál de los objetivos anteriores te atrae más? Imagina la vida que quieres crear. ¿Dónde estarás un año a partir del día en que lances tu negocio desde

casa? ¿En qué se diferencia de tu vida ahora? Responde a estas preguntas para ayudar a aclarar tus metas.

Una vez que conozcas las respuestas a estas preguntas, escribe tu meta general en una oración. Esta declaración guiará todas las decisiones que tomarás en el futuro con el fin de llevarte a esa vida futura que imaginas.

Ejemplos:

"Quiero trabajar desde casa para poder tener el control de mi tiempo y decidir qué trabajo quiero hacer y cuándo".

"Quiero trabajar desde casa para poder ser parte de la vida de mis hijos mientras crecen".

"Quiero tener mi propio negocio para poder trabajar desde casa y también viajar cuando quiera".

"Quiero tener mi propio negocio en línea para no tener que confiar en un empleador para trabajar y que no tenga que despedirme cuando los tiempos sean difíciles".

Cualquiera que sea tu objetivo principal, tenerlo claramente por escrito frente a ti te motivará y te recordará por qué estás haciendo tal cambio en tu vida.

Pasos de Acción:

1. Haz una lista de los riesgos y dificultades específicos para ti a los que te enfrentarás.
2. Haz una lista de tus pros y contras personales.
3. Define tu objetivo principal y general para establecer un negocio en línea desde casa y escríbelo en una oración.

Módulo 2 – Decide Tu Modelo de Negocio

Después de definir tu objetivo general y decidir que trabajar desde casa es el movimiento correcto para ti, el siguiente paso es decidir sobre tu modelo de negocio.

Ya que trabajarás por ti mismo, primero necesitas encontrar una manera estable de obtener un ingreso. Estos son algunos modelos comunes de negocio en línea que te permiten trabajar desde cualquier lugar:





- **Blogger.** Escribe un blog sobre un tema que te entusiasme y vende productos relacionados con ese tema. Por ejemplo, podrías iniciar un blog sobre la pesca y luego vender suministros de pesca.
- **Online Content Creator.** Escribe contenido del sitio web, blogs, comunicados de prensa y otros materiales en línea para las empresas. Muchas empresas contratan outsourcing para la creación de contenido si no tienen tiempo o recursos para escribir su propio contenido.
- **Freelance Writer.** Escribe para revistas y publicaciones, tanto online como offline.
- **Proofreader.** Ofrece servicios de edición y corrección a las empresas.
- **Website Developer.** Diseñar, configurar y mantener sitios web para otros emprendedores o empresas.

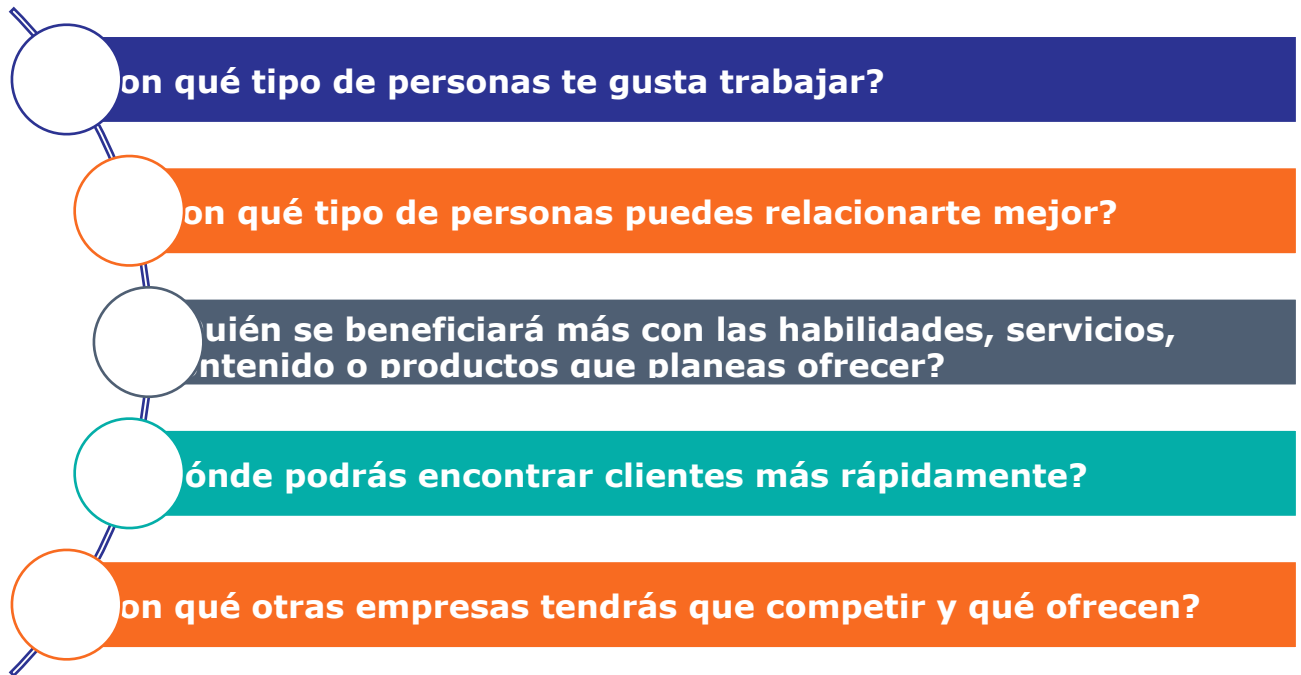
- **Graphic Designer.** Ofrece servicios de diseño para que las empresas creen logotipos, gráficos y mucho más. Muchas empresas no tienen sus propios recursos de diseño gráfico internos, por lo que a menudo se subcontrata dicho servicio.
- **Animator.** Crear o editar proyectos de animación para clientes.
- **Videographer / Video Editor.** Si eres bueno con el video, presta tus habilidades de producción a los clientes que las necesiten.
- **Translator.** Traduce textos entre idiomas o trabaja como intérprete a través de una aplicación de llamada.
- **Transcription.** Si eres un rápido mecanógrafo, puedes transcribir audio a texto. Las transcripciones médicas son particularmente demandadas.
- **Data Entry.** Las empresas en varias industrias subcontratan tareas de entrada de datos.
- **Coding.** La codificación implica escribir lenguaje para sitios web, software, bases de datos, sistemas informáticos y otras aplicaciones.
- **Accounting/Bookkeeping Services.** Muchas empresas contratan a contadores externos para que se encarguen de su contabilidad para ellos.
- **Customer Service.** Puedes trabajar como representante de servicio al cliente desde casa para varias pequeñas empresas o emprendedores que están desbordados y no pueden manejarlo ellos mismos.
- **Voice Talent.** Con un buen micrófono y software de edición de audio, puedes hacer voces en off y narración para los clientes.
- **Virtual Assistant.** Los asistentes virtuales realizan diversas tareas en línea para un empresario o emprendedor en línea. Esto podría incluir la gestión de equipos de freelancers.
- **Affiliate Marketer.** Vende en línea los productos de otra empresa por una comisión.

- **Online Marketing Consultant.** Ofrece tus habilidades de marketing en línea a las empresas que lo necesiten.
- **Tutor.** Enseña a los estudiantes varios temas en línea a través de un programa como Skype o Zoom.
- **Language Teacher.** Enseña inglés u otro idioma a través de Skype, Facetime, o un programa similar
- **Business Advisor.** Presta tu experiencia a empresas en diversas áreas, como el negocio de puesta en marcha, la gestión empresarial, TI o la planificación financiera.
- **SEO Consultant.** Enseña a las empresas tus habilidades de optimización de búsqueda y ayúdalas a atraer más tráfico a sus sitios web.
- **Ecommerce Store.** Vende productos a través de tu propia tienda de comercio electrónico.
- **Social Media Manager.** Dirige la presencia de una empresa en las redes sociales y presta tu experiencia para ayudarlos a aumentar su audiencia.
- **Business Coach.** Enseña a grupos o individuos habilidades empresariales esenciales

¿Quiénes Serán Tus Clientes?

No importa qué modelo de negocio elijas, necesitarás que tus clientes te paguen para lograr tener éxito. Cuando definas con claridad a tu cliente objetivo desde el principio, podrás tomar decisiones sobre todos los pasos restantes para hacer despegar tu negocio y ganar.

Para decidir acerca del cliente ideal para tu negocio desde casa, crea un perfil de cliente de alto nivel respondiendo a las siguientes preguntas:



- ¿Con qué tipo de personas te gusta trabajar?
- ¿Con qué tipo de personas puedes relacionarte mejor?
- ¿Quién se beneficiará más con las habilidades, servicios, contenido o productos que planeas ofrecer?
- ¿Dónde podrás encontrar clientes más rápidamente?
- ¿Con qué otras empresas tendrás que competir y qué ofrecen?

Una vez que tengas una idea general del tipo de clientes a los que puedes servir mejor, investiga un poco más para hacer más reducido el tipo de clientes y crear la radiografía del perfil de tu cliente que incluya:



- Demografía (como edad, sexo, ubicación, ingresos, trabajo, educación, etc.)
- Principales desafíos (en relación con tu negocio)
- Mayores metas, sueños, deseos (en relación con tu negocio)

Puedes refinar esta información con el tiempo a medida que ganas clientes y obtienes más información sobre ellos. Pero haz lo que puedas ahora para armar una imagen clara de tu cliente ideal.

¿Cómo Servirás a tu Público?

Una vez que hayas reducido un poco tu público objetivo y creado una imagen de tus clientes ideales, vuelve a tu modelo de negocio y refínalo para satisfacer sus necesidades específicas. Pregúntate a ti mismo:

¿Cómo puedo adaptar mi negocio para satisfacer las mayores necesidades de mis clientes?



¿Qué puedo ofrecer que sea diferente de mi competencia?



Responder a esas preguntas te ayudará a armar tu propia "declaración de valor" de la solución que ofrecerás a tus clientes ideales.

Por ejemplo, si estás planeando ser un asistente virtual y ya conoces a algunos coaches de negocios, pueden ser una excelente opción para ser tus clientes ideales.

Si descubres que uno de sus mayores desafíos es encontrar maneras de obtener más visibilidad cuando ya están reducidos de tiempo, podrías enfocar tu solución en eso. Tu "declaración de valor" podría ser:

"Me ocupo de todas las tareas diarias para los coaches de negocios, para que puedas liberar tu tiempo para centrarte en desarrollar tu proyección y trabajar con los clientes".

Al igual que con tu perfil de cliente ideal, terminarás perfeccionando esta declaración con el tiempo a medida que obtengas más información sobre las necesidades y desafíos de tu público objetivo. Una vez que tu negocio despegue y comiences a ganar, también verás lo que más te gusta hacer y dónde puedes tener el mayor impacto.

Aprende las Habilidades que Necesitas

Si observas tu situación actual, puedes encontrar que necesitas aprender algunas habilidades nuevas antes de poder iniciar tu carrera laboral desde casa. Hay muchas maneras de aprender estas valiosas habilidades.

Los sitios web como [Coursera](#), [Skillshare](#), [Udemy](#), [Udacity](#), y [CreativeLive](#) ofrecen cursos gratuitos o de bajo costo donde puedes aprender habilidades prácticas.

Otra buena manera de aprender es a través de foros y grupos en línea. Por ejemplo, si eres un escritor de contenido que desea aprender redacción, puedes unirte a los grupos de escritores. Hay foros en línea para vendedores,

propietarios de negocios, freelancers, e incluso entrenadores y consultores. También puedes aprender de los foros en tu nicho.

Ya que estás aprendiendo por tu cuenta, una buena idea es encontrar un mentor. Un mentor es cualquier persona que ya ha hecho lo que esperas hacer. Es una persona que está más avanzada en su carrera y que dirige con éxito el tipo de negocio que deseas dirigir. Un mentor te puede ayudar a guiarte hacia dónde quieres ir, ofrecerte consejos y apoyarte para alcanzar tus metas.

Traza tu Trayectoria Profesional de Trabajo Desde Casa

En este momento, te preocupa cómo harás el cambio de tu trabajo actual a trabajar por tu cuenta en casa. Pero también debes planificar a largo plazo y trazar tu trayectoria profesional.

Muchas personas que trabajan por su cuenta hacen una combinación de los roles mencionados anteriormente. Podrían ser por ejemplo un emprendedor que también enseña SEO y ofrece servicios de consultoría. Para trazar tu propia ruta profesional, piensa en lo que harás inicialmente para obtener un ingreso que corresponda al tiempo completo, y luego en el trabajo que harás después. Muchas de las ideas enlistadas requieren aprender nuevas habilidades y construir un currículum antes de que puedas hacerlas con éxito.

Por ejemplo, puedes estar trabajando como diseñador gráfico por ahora, pero empezar a sentar las bases para construir un sitio con membresía y ofrecer allí mismo un curso en línea. Podrías construir este negocio con la mira puesta en ofrecer eventualmente servicios de consultoría o coaching de diseño gráfico para empresas y personas.

Piensa en lo que puedes hacer ahora y en lo que te gustaría trabajar en el futuro una vez que te establezcas.

Como parte de tu planificación, considera la posibilidad de crear flujos de ingresos pasivos. Un flujo de ingresos pasivos es algo que pones a trabajar por adelantado y, una vez establecido, gana dinero principalmente por sí solo. Algunos ejemplos son la publicación de libros o la creación de un programa de afiliados que esté automatizado en gran medida.

Establece una Presencia en Línea

Cualquiera que sea el modelo de negocio que elijas, necesitarás una fuerte presencia en línea para conseguir clientes y trabajar. Debes tener tu propio sitio web y perfiles en cualquier sitio de medios sociales relevante. [LinkedIn](#) es una plataforma de medios sociales particularmente buena para probar ya que se centra en el networking profesional.

Tu presencia en línea deberá explicar lo que haces ahora para que quede claro para aquellos que te encuentran. Pero también debes pensar a dónde quieres llegar en el futuro. Por ejemplo, si eres un escritor que aspira a ser un consultor de marketing, diseña tu sitio web de redacción para enfatizar que eres un experto en marketing. Puedes optar por crear un sitio que tenga una sección para servicios de redacción y otra para consultoría, incluso si todavía estás desarrollando tus servicios de consultoría.

Si aún no tienes todos los detalles planeados para tu nuevo negocio, puedes empezar a establecer tu presencia en línea, configurar perfiles de redes sociales y empezar a interactuar con personas en tu mercado objetivo.

Pasos de Acción:

1. Elige cuál de los modelos de negocio de este módulo es adecuado para ti y quién será tu principal mercado objetivo. Si ninguno de ellos te atrae, haz más investigación en línea para encontrar otras ideas.
2. Redacta tu perfil de cliente ideal de alto nivel respondiendo a las preguntas del módulo.
3. Redacta tu declaración de valor para la solución que ofrecerás a tu público objetivo, utilizando las preguntas del módulo como punto de partida.
4. Identifica las habilidades que necesitarás y los recursos para aprenderlas.
5. Identifica a un mentor. Si no tienes a alguien en mente, investiga en línea y en las redes sociales para encontrar posibles mentores.
6. Usa la plantilla **Cronograma de Inicio de Negocio Desde Casa** proporcionada para esbozar un cronograma y una ruta para el objetivo general que identificaste en el último módulo y para el modelo de negocio que elegiste. Incluye hitos y fechas para lograr obtener un ingreso correspondiente al de tiempo completo, junto con ideas para avanzar en tu carrera laboral desde casa. Puedes incluso fijar un objetivo a largo plazo ahora, en caso de que tengas uno identificado.
7. Configura o actualiza tu presencia profesional en línea. Asegúrate de que cada lugar incluya el nombre de tu empresa y los productos o servicios que ofreces.

Módulo 3 – Estructura Tus Finanzas

Ya sea que elijas trabajar en casa o en algún lugar remoto en todo el mundo, necesitarás una manera de recibir un pago y acceder al dinero que ganas.

En este curso, asumiremos que serás el único propietario de tu negocio (un individuo). Si decides crear una corporación, tendrás que consultar con un experto legal para ver qué pasos especiales debes tomar con los documentos y las finanzas.

Procesadores de Pago en Línea

Como individuo y único propietario, la forma más fácil de recibir el pago es a través de un procesador de pagos en línea. Se trata de empresas que gestionan transacciones entre compradores y vendedores en línea. Cada empresa tiene sus propios términos y servicios, pero la mejor manera de elegir uno es ver qué métodos son más populares entre tus clientes o clientes potenciales.

Uno de los procesadores de pago más populares en todo el mundo es [PayPal](#). Se puede acceder desde casi cualquier parte del mundo y es fácil de usar. Con solo compartir tu dirección de correo electrónico vinculada a PayPal, puedes enviar o recibir fondos. También puedes transferir dinero de PayPal a una cuenta bancaria vinculada a ella. Si envías fondos a través de las fronteras, PayPal cambiará de divisas, pero las tasas no son relativamente favorables.

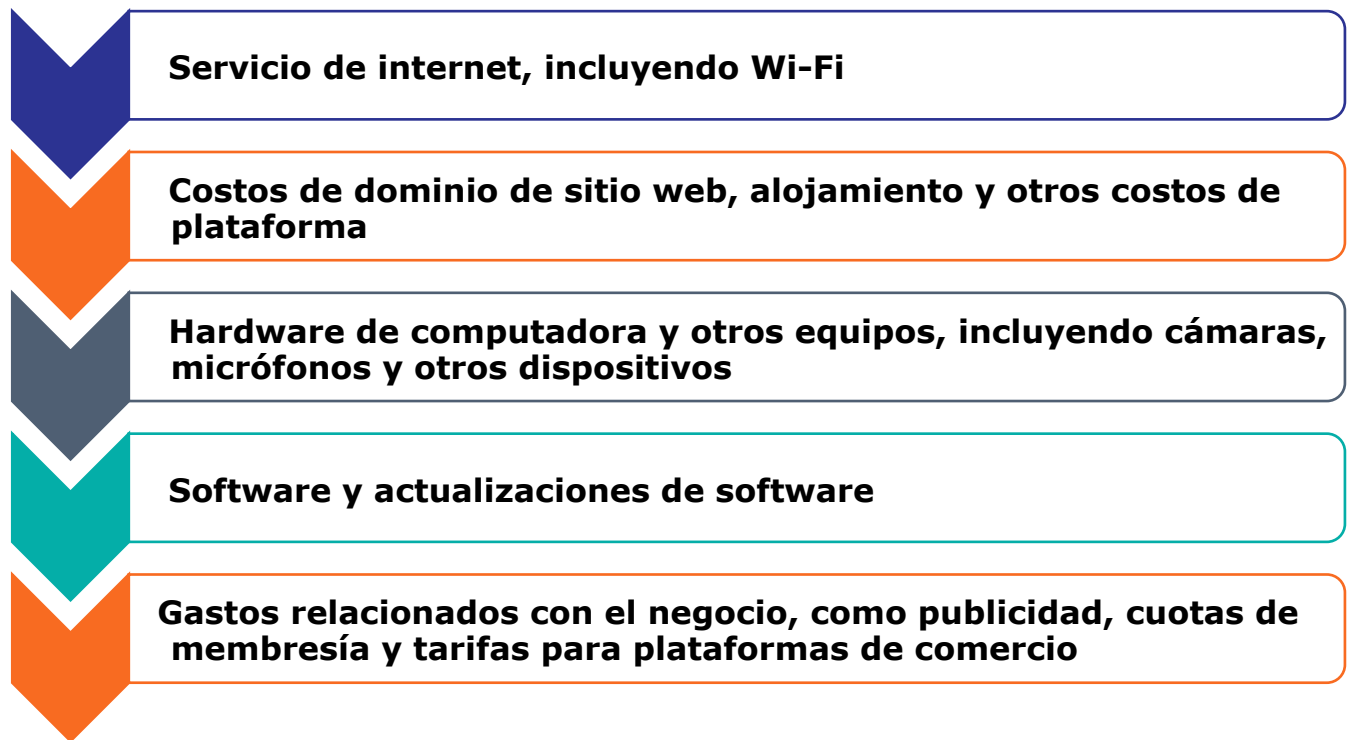
También es buena idea tener una cuenta bancaria designada para tu negocio, ya que algunos clientes preferirán pagarte a través de transferencia bancaria.

Otra alternativa para recibir fondos de empleadores en diferentes países es [Transferwise](#). Cuando tienes una cuenta con Transferwise, los empleadores pueden transferir dinero de su propia cuenta a la tuya en casi cualquier moneda al tipo de cambio actual. Las tarifas en esta opción son mucho más bajas que cuando se transfiere dinero directamente de un banco internacional a otro.

Si tu empresa involucra transacciones con tarjeta de crédito, como una tienda de comercio electrónico, asegúrate de realizar correctamente la configuración para llevarlas a cabo. Utiliza un software de pago como [Stripe](#) para procesar tarjetas de crédito de forma segura.

Presupuesto para Tu Negocio Desde Casa

Ya que vas a dirigir tu propio negocio desde casa, necesitarás un presupuesto para administrar tus ingresos y gastos. Un mito común es que las empresas basadas en Internet no tienen gastos generales. En realidad, los gastos generales son bajos en comparación con las empresas tradicionales, pero aún hay gastos esenciales para iniciar tu negocio. Estos incluyen:



- Servicio de internet, incluyendo Wi-Fi
- Costos de dominio de sitio web, alojamiento y otros costos de plataforma
- Hardware informático y otros equipos, incluidas cámaras, micrófonos y otros dispositivos
- Software y actualizaciones de software
- Gastos relacionados con el negocio, como publicidad, cuotas de membresía y tarifas para plataformas de comercio

Comienza por enlistar tus gastos en la **Hoja de Cálculo de Presupuestos** que te proporcionamos. Si no sabes exactamente cuánto costará algo, investiga los costos habituales y haz una estimación. Haz una sobreestimación para que estés a salvo en caso de que las cosas cuesten más de lo que esperabas.

Los presupuestos suelen separarse en gastos fijos y variables. Los gastos fijos son aquellos que permanecen iguales cada mes. Los gastos variables fluctúan o son opcionales. Por lo general, los gastos fijos son esenciales, mientras que los gastos variables se pueden reducir de ser necesario.

Tu primer presupuesto no será totalmente preciso, pero lo refinarás una vez que inicies tu negocio. Lleva un registro de todos los gastos para tu negocio y, mes a mes, comenzarás a obtener un número exacto para cada gasto.

Consejos para un Presupuesto Exitoso

La elaboración del presupuesto es una habilidad esencial en cualquier tipo de negocio, pero especialmente si estás trabajando para ti mismo. Cuando trabajas para ti mismo, tienes el control de todos los aspectos de tu negocio, por lo que necesitas presupuestar cuidadosamente y asegurarte de que puedes obtener ganancias

Estos son algunos consejos para un presupuesto exitoso:

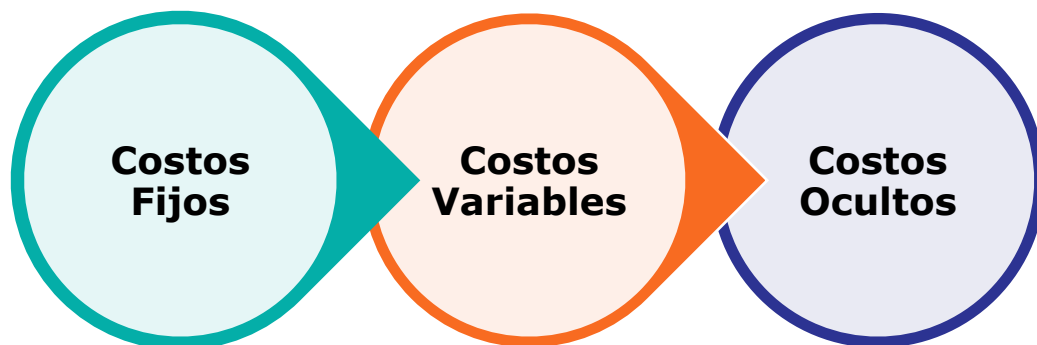


- Elige un método sencillo para realizar un seguimiento de tus gastos que sea fácil de usar y comprender.
- Investiga qué programas de software pueden ayudar con el

seguimiento del presupuesto. Considera primero las opciones gratuitas o de bajo costo, como [Mint](#). Para programas premium como [Quickbooks](#) o [YNAB](#), aprovecha las pruebas gratuitas para asegurarte de que ofrecen lo que necesitas antes de invertir.

- Prioriza los gastos para que sea fácil saber dónde reducir los costos cuando lo necesites.
- Trata de pronosticar las tendencias en los próximos meses. Por ejemplo, si eres un proveedor de servicios independiente, comunícate bien con tus clientes para tratar de entender cuánto tiempo durarán los proyectos.
- No olvides los gastos a largo plazo, como la jubilación, ya que tendrás que pagar esto por ti mismo.

Utiliza la **Hoja de Cálculo de Presupuestos** proporcionada para dividir tus gastos según:



- **Costos Fijos** – tarifas de inicio únicas y pagos que representan la misma cantidad cada mes (o pagos periódicos)

- **Costos Variables** – pagos que pueden cambiar dependiendo de cuánto los uses, o cargos por servicios que no necesitas regularmente
- **Costos ocultos** – costos que están indirectamente asociados con el trabajo desde casa.

Este es un buen método para empezar e ir ajustando según lo necesites.

Fija Tus Precios

Si deseas atraer clientes y obtener beneficios desde el principio, debes fijar el precio correcto para tu producto o servicio. Si lo fijas demasiado alto, puedes estar fuera del mercado. Si fijas un precio demasiado bajo, puedes devaluar tu producto o perder dinero.

Además de los costos fijos y los variables para tu negocio, considera los dos factores siguientes para ayudarte a encontrar los precios de partida correctos:



Tu Mercado Objetivo

Vuelve a visitar el Perfil del Cliente y la Declaración de Valor que creaste en el módulo 2.

Al comprender el valor único de tu producto o servicio, puedes determinar lo que vale para tu cliente ideal y lo que pagará por la solución que estás ofreciendo.

Tu Competencia

En tu perfil de cliente desde el Módulo 2, enumeraste las empresas con las que competirás. Concéntrate en aquellas que ofrecen una solución similar a tu mercado objetivo. Para cada empresa de tu competencia, responde a estas tres preguntas:

- ¿Cómo comercializa tu competencia a sus clientes?
- ¿Cuáles son los precios de tu competencia?
- ¿Qué valor único ofrece tu competencia?

Ten en cuenta todas tus respuestas y, a continuación, decide cómo establecerás tus precios iniciales para lo que planeas ofrecer en tu nuevo negocio. No te preocupes por hacerlo exactamente bien. Siempre puedes ajustar tus precios a medida que creces y aprendes más.

Ahorra Antes de Empezar

Antes de dar el salto para iniciar tu propio negocio en línea y trabajar desde casa, debes tener algo de dinero ahorrado. Es posible que tengas que vivir sin un ingreso de tiempo completo durante un periodo mientras despega tu negocio.

¿Cuánto deberás ahorrar? Depende de cuánto tiempo puedas vivir sin un ingreso de tiempo completo. Una buena directriz es ahorrar para tres meses de gastos. Si puedes, guarda lo suficiente para seis meses para estar a salvo. Si tu negocio empieza a funcionar antes de ese lapso, puedes usar estos fondos adicionales para otra cosa, como crear un fondo de jubilación o invertir en publicidad digital. Consulta el cronograma que estableciste en el Módulo 2 para determinar por cuánto tiempo necesitarás fondos antes de empezar a ganar un ingreso estable.

Con tu presupuesto establecido, sabrás cuánto necesitas cada mes. Multiplica esto por el número de meses que deseas asegurar tus ingresos, y tendrás la cantidad que debes ahorrar.

Pasos de Acción:

1. Regístrate en PayPal u otro procesador de pagos en línea.
2. Asegúrate de que puedas recibir dinero a través de transferencia bancaria.
3. Completa con el máximo detalle posible la **Hoja de Cálculo de Presupuesto** para tu negocio desde casa que te hemos proporcionado. Adapta las categorías para que se ajusten al modelo de negocio que elegiste y a tus propias necesidades personales.
4. Establece un precio inicial para tu producto o servicio teniendo en cuenta los siguientes factores:
 - a. Costos totales
 - b. Tu mercado objetivo y tu declaración de valor
 - c. Tu competencia
5. Decide cuánto necesitas ahorrar y crea un plan de ahorro para cubrir el periodo inicial antes de lograr obtener un ingreso de tiempo completo.

Módulo 4 – Configura Tu Tecnología

Tus necesidades tecnológicas dependerán en gran medida de la trayectoria profesional que hayas elegido en el módulo anterior. Si eres un proveedor de servicios freelance, probablemente necesitarás algunas herramientas para ayudarte a trabajar. Si estás poniendo en marcha una tienda de comercio electrónico, necesitarás software especializado para ello. Sin embargo, hay algunos elementos esenciales que cualquier persona que trabaja desde casa necesitará.

Hardware

Una computadora es el corazón de cualquier negocio en línea. Deberás tener una que esté en buenas condiciones de trabajo. Las PC son mejores que las portátiles en términos de rendimiento y costo, pero si planeas ser móvil, es posible que quieras elegir una portátil. Es indispensable una computadora de entrada de nivel medio con lo básico, como el procesador de textos, hojas de cálculo y la capacidad de hacer cualquier trabajo que elijas.

Además del propio ordenador, asegúrate de tener todos los dispositivos que necesites. Estos incluirían un ratón, adaptadores, auriculares, etc. Puedes encontrar lugares para imprimir o escanear si estás de viaje, como cibercafés o espacios de coworking, pero, de ser posible, es mejor tener tu propia impresora.

Conexión a Internet

Tendrás que asegurarte de tener una conexión segura a Internet. La velocidad de Internet es esencial. Sin la velocidad correcta, te dejará sin

llamadas, tendrás problemas para descargar los documentos necesarios y perderás mucho tiempo.

El Wi-Fi que usas en casa para tu vida personal puede no ser lo suficientemente rápido como para manejar los requisitos de trabajo. Las conexiones también pueden ser poco fiables, con una señal más fuerte en ciertas habitaciones y una señal más débil en otras. Lo mejor es ponerte en contacto con tu proveedor de servicios y actualizar tu plan.

Seguridad en Línea

Cuando trabajas desde casa, es complicado mantener tu computadora segura. Las empresas proporcionan programas de software y lineamientos para proteger a los trabajadores, como las restricciones en las descargas. Necesitas un programa de software antivirus confiable en cada dispositivo que utilices. Estos pueden ser muy económicos e incluso gratuitos.

Además, puedes evitar cualquier problema siguiendo algunas prácticas de seguridad en línea recomendadas:

Mantén actualizados todos los programas de software

Crea contraseñas seguras para todos los sitios y dispositivos. Almacénalas en forma segura

En espacios públicos, asegúrate de cerrar tus dispositivos o cierra sesión

Ten mucho cuidado al dar clic en los enlaces de los correos electrónicos. En lugar de ello, accede a través de tu navegador

Realiza con regularidad respaldos de los archivos importantes

- Mantén actualizados todos los programas de software y realiza actualizaciones cuando se ofrezcan.
- Crea contraseñas seguras para todos los sitios y dispositivos. Anota estos en un lugar seguro y de fácil acceso y cambia las contraseñas con regularidad. Puedes utilizar un administrador de contraseñas como [LastPass](#) para administrar tus contraseñas de forma segura.
- Si trabajas en espacios públicos, cierra los dispositivos o cierra sesión cuando estés físicamente lejos de ellos.
- Ten mucho cuidado al dar clic en los enlaces de los correos electrónicos. En lugar de dar clic, accede al sitio a través de tu navegador web e inicia ahí sesión.
- Realiza con regularidad respaldos de archivos importantes.

Podrías considerar la posibilidad de configurar tu propia Red Privada Virtual (Virtual Private Network), especialmente si vas a usar Wi-Fi público. Una VPN mantiene tu actividad segura, incluso si estás utilizando una conexión

pública. Ayuda a evitar que alguien obtenga tus datos, te permite permanecer anónimo y eludir las restricciones geográficas.

Herramientas de Comunicación

Decide qué herramientas de comunicación necesitarás y obténlas antes de lanzar tu negocio desde casa. [Skype](#) y [Zoom](#) son herramientas populares para comunicarse en línea. Son gratuitos con algunas limitaciones, pero hay versiones premium para empresas con características añadidas. Con Skype, puedes llamar no sólo a otras cuentas de Skype, sino también a números de teléfono regulares.

Aplicaciones de chat como [WhatsApp](#) y [LINE](#) se utilizan cada vez más para los negocios. Descubre qué aplicaciones usan tus clientes y, a continuación, aprende a usarlas tú mismo para que puedas comunicarte con tus clientes de la manera preferida.

Servicios en la Nube

El procesamiento en la nube te permite almacenar datos "en la nube", lo que significa que puedes administrarlos y acceder a ellos en cualquier lugar. Esto es muy útil para las personas que trabajan desde casa o en forma remota desde cualquier parte del mundo. Los servicios en la nube como [Google Docs](#) y [Dropbox](#) son útiles para almacenar y compartir documentos. Puedes almacenar datos, realizar copias de seguridad o compartirlos mediante servicios en la nube.

Soporte Técnico

Por último, debes tener un plan para recibir soporte técnico cuando lo necesites, especialmente si estás considerando vivir o viajar al extranjero. Guarda los sitios web o números de cualquier servicio de asistencia al usuario que puedas utilizar y llámalos para familiarizarte con su servicio. Si realizas viajes internacionales, asegúrate de que la ayuda esté disponible en tu idioma.

Pasos de Acción:

1. Asegúrate de que tu computadora esté en buenas condiciones de funcionamiento y obtén cualquier otro dispositivo que necesites.
2. Decide cómo garantizarás una conexión a Internet estable y rápida.
3. Identifica los requerimientos de software o la tecnología que necesitarás y adquiérelas.
4. Identifica dónde puedes obtener soporte técnico en caso de que sea necesario.

Módulo 5 – Organizarse para una Máxima Productividad

Los mayores desafíos para trabajar desde casa no son financieros ni técnicos, sino organizativos. Si nunca has trabajado en forma independiente, tienes mucho que aprender y nuevos hábitos que crear para gestionar el trabajo que tendrás que hacer.

En un entorno de trabajo formal, hay procedimientos operativos, tiempos de trabajo establecidos y sistemas de gestión para mantener a las personas en el camino correcto y trabajando de manera eficiente. Si estás solo, necesitas crear todos estos sistemas y administrarte a ti mismo. Aunque hay mucho que aprender, estas son habilidades valiosas que pueden ayudarte a trabajar de manera más eficiente y hacer un mejor uso de tu tiempo.

Fija una Rutina

A pesar de que es tu propio horario, debes fijar horas de trabajo establecidas. Contrariamente a la creencia popular, trabajar desde casa no significa estar en pijama todo el día. Fijar una rutina te ayuda a trabajar de manera más eficiente.

Crea una rutina para organizar tu jornada laboral. Establece tus horarios para trabajar, horarios para relajarte o tiempo en familia, y horarios para la creatividad o la comunicación. Esto no tiene que ser dentro del horario tradicional de 9-5, sino el horario que sea más propicio para que trabajes. También puedes organizar estos horarios en torno a cualquier otra responsabilidad que tengas, como el cuidado de niños.

Mantén un Equilibrio Saludable Entre el Trabajo y la Vida Personal

Uno de los mayores desafíos para las personas que acaban de empezar a trabajar en forma independiente es mantener un equilibrio saludable entre el trabajo y la vida. Al trabajar en casa, podrías sentir que siempre estás "en el trabajo". Si desenfocas demasiado los límites entre tu trabajo y tu vida personal, puedes terminar agotado.

Debes dejar claramente establecido el tiempo de trabajo y el tiempo no laboral y atenerte a este horario. Esto te hará más eficiente durante tu horario de trabajo y te asegurará de que no estés trabajando cuando no debas estarlo.

Crea un Espacio Dedicado al Trabajo

Designa una parte de tu casa para que sea el espacio dedicado al trabajo. Debe estar físicamente separado del resto de tu casa y de ser posible, sólo se debe utilizar para el trabajo. Cuando estés ahí, estarás dentro de las horas de trabajo. Esto te ayudará a mantener los límites entre tu vida laboral y doméstica.

Tu espacio de trabajo debe ser propicio para realizar el trabajo y ser agradable para que pases tiempo ahí. Asegúrate de tener un buen escritorio y silla, una iluminación adecuada y todo lo que necesitas en un solo lugar. Mantén tu espacio de trabajo limpio y organizado, libre de cualquier desorden diario. Mantener un espacio de trabajo organizado te ayudará a mantenerte enfocado durante la jornada laboral.

Gestionar y Priorizar las Tareas Diarias Pendientes

Sin sistemas de trabajo fijos, cada día es tuyo para planificar. Tener todo el día a tu disposición puede ser agobiante, así que crea listas de tareas diarias por prioridades para administrar tu tiempo y mantenerte en la tarea. De esta manera, todos los días, cuando empiezas a trabajar, sabes por dónde empezar y qué hacer. Tus listas deben incluir el trabajo por proyectos con

fechas límite, así como cosas que debes hacer a diario, como revisar el correo electrónico, monitorear las redes sociales y planificar tu negocio.

Aborda la Procrastinación

La procrastinación es un asesino para las personas que están empezando a trabajar por su cuenta desde casa. Tendrás que desarrollar algunas estrategias para superar la procrastinación para que puedas ponerte a trabajar. Aprende a reconocer los "síntomas" de la procrastinación y haz algo como tomar un descanso o trabajar en otra tarea cuando te sorprendas haciendo esto. Otras buenas estrategias incluyen iniciar un proyecto o tarea lo antes posible para echar a andar y desarrollar una rutina para entrar en el modo de trabajo.

Aprovecha las Herramientas Organizativas

No tienes que organizarte solo. Aprovecha las herramientas organizativas y los programas de software como:

- Calendario en línea. Puedes acceder a y editar los calendarios en línea desde cualquier lugar para que puedas ver tu horario en cualquier momento.
- Las herramientas organizacionales generales como [Todoist](#), [Things](#) (Mac) y [Pomodoro](#) te ayudan a gestionar tus pendientes y el tiempo de trabajo.
- [FreshBooks](#) y [QuickBooks](#) pueden gestionar tareas de contabilidad por ti.
- Las herramientas de gestión de proyectos como [Asana](#), [Basecamp](#), [Airtable](#) o [Trello](#) te permiten gestionar fácilmente todas las partes móviles de un proyecto y trabajar junto con otros en línea.
- Un sistema CRM (Customer Relationship Management) o Administración Basada en la Relación con los Clientes para realizar un seguimiento de varios clientes, incluyendo su historial de compras y

otros datos clave. Usa un CRM gratuito como [HubSpot](#) para comenzar.

- Herramientas específicas para el trabajo que realizas, como [Grammarly](#) para escritores.

Conoce Tu Capacidad

¿Cuánto trabajo puedes manejar a la vez? Es importante saber esto para que puedas gestionar todo el trabajo que ingresa. Si conoces tu capacidad, puedes planificar bien y rechazar el trabajo cuando sea necesario. Si aún no tienes una idea adecuada acerca de esto, comienza dando seguimiento a tu trabajo y con el tiempo podrás tener una mejor comprensión de lo que puedes asumir razonablemente.

Planifica y Establece Objetivos

Un propietario de negocio exitoso nunca deja de fijar objetivos. Como estás dirigiendo tu propio negocio, también necesitas hacer esto.

Además de los hitos que estableciste anteriormente, deberás agregar objetivos para asuntos como proyectos empresariales o de clientes en curso, en función de tu modelo de negocio. Tu herramienta de gestión de proyectos es un buen sitio para registrarlos.

Pero no olvides también las ideas de la trayectoria profesional que pusiste en tu **Cronograma de Inicio de Negocio Desde Casa**. Piensa en cuál es tu objetivo a largo plazo para los próximos años, teniendo en cuenta tu objetivo de "panorama general" que identificaste por primera vez. Cuando tienes un objetivo a largo plazo, puedes trabajar en sentido inverso y crear nuevos hitos y cronogramas a medida que completas los actuales.

Pasos de Acción:

1. Establece una rutina y un horario para tu tiempo de trabajo. Añade a tu calendario preferido y revisa periódicamente tus momentos más productivos del día.
2. Crea un ambiente de trabajo agradable y propicio para la concentración.
3. Haz una lista de algunas herramientas organizativas e intenta registrarte para obtener cuentas o pruebas gratuitas.
4. Revisa tu **Cronograma de Inicio de Negocio Desde Casa** desde el Módulo 2. Revisa los hitos y las fechas, de ser necesario. Asegúrate también de agregar a dicho esquema un objetivo a largo plazo.

Módulo 6 – Elabora Tu Plan de Marketing de Inicio Rápido

Cuando trabajes desde casa y tengas tu propio negocio, necesitarás conseguir clientes y hacer tu propio marketing. El marketing implica encontrar a las personas que necesitan tus productos o servicios y poner tu oferta delante de ellos, explicando cómo puedes satisfacer sus necesidades de manera única.

Elige Tus Tácticas

Algunas tácticas de marketing funcionan mejor para ciertos nichos, mercados e industrias que otros. Tendrás que encontrar qué tácticas funcionan mejor para tu público y lo que tienes para ofrecer. ¿Recuerdas el perfil de cliente objetivo que creaste anteriormente? Ahora es cuando se vuelve más importante que nunca.

La mejor manera de identificar tu enfoque de marketing ideal es aprender sobre diferentes estrategias de marketing digital, elegir una o dos que tengan sentido para ti y probarlas durante unos meses. Supervisa tus resultados de forma regular y luego decide si deseas continuar o probar una nueva táctica.

Estas son algunas tácticas de marketing digital gratuitas o de bajo costo que puedes utilizar:

Iniciar un Blog	Escribir Artículos	Marketing de Contenidos para Redes Sociales	Aprovechar LinkedIn
Grabar Videos	Iniciar un Podcast	Marketing por Correo Electrónico	Optimización del Motor de Búsqueda
Solicitar Referencias a Clientes	Ofrecer un Programa de Recompensas	Unirse a los Foros en Línea	Unirse a los Grupos de Redes Sociales
Iniciar un Grupo	Aprovechar los Sitios Web de Freelance para	Escribir y Publicar Libros	Crear Comunicados de Prensa
Ofrecer Webinars	Crear Cursos en Línea	Guest Blogging	Entrevistarse

- **Iniciar un Blog.** Crea un blog en el que escribas regularmente sobre temas relacionados con tu empresa. Concéntrate en resolver los problemas y responder a las preguntas de tu público objetivo. Añadir un blog a tu sitio web es una excelente manera de darle contenido fresco y mejorar su optimización del motor de búsqueda.
- **Escribir Artículos.** Escribe artículos que aborden los problemas de tu público y publícalos en línea. Encuentra publicaciones relacionadas con el negocio y envíales tus artículos.
- **Marketing de Contenidos para Redes Sociales.** Crea contenido útil en las redes sociales para compartirlo con tu público. Crea infografías e imágenes para compartir en sitios orientados visualmente como

Instagram.

- **Aprovechar LinkedIn.** LinkedIn es la principal plataforma de redes sociales B2B. Utiliza las características del sitio, como grupos, sistema de referencias y sección de artículos para hacer negocios.
- **Grabar Videos.** Crea vídeos cortos que aborden problemas comunes a los que se enfrenta tu audiencia. Estos pueden ser tan simples como hablar con la cámara. Publica estos en YouTube y en tus otros sitios de redes sociales.
- **Iniciar un Podcast.** Comienza un podcast semanal en el que trates temas relacionados con tu nicho y tengas expertos invitados.
- **Marketing por Correo Electrónico.** Crea una lista de correo electrónico. Ofrece a los suscriptores contenido útil, así como ofertas especiales y ofertas disponibles solo para los suscriptores de correo electrónico. Crea un producto de información como imán principal para inducir a las personas a inscribirse en tu lista.
- **Optimización del Motor de Búsqueda (SEO).** Aprende algunas técnicas avanzadas de SEO para refrescar tu sitio web y hacerlo más visible en las búsquedas web.
- **Solicitar Referencias a Clientes.** Dile a los clientes actuales que estás buscando más negocios. Pregunta si conocen a alguien que pueda beneficiarse de tus productos o servicios.
- **Ofrecer un Programa de Recompensas.** Crea un programa de recompensas para mostrar a tus clientes tu agradecimiento por comprarte, compartir tu contenido o referirte a otros.
- **Unirse a los Foros en Línea.** Únete a foros en línea de tu nicho. Investiga para encontrar foros que frecuente tu público ideal. También es útil unirse a foros para propietarios de negocios o freelancers como tú. Concéntrate en ayudar a las personas con tu conocimiento o experiencia y aprovecha las características que ofrece el sitio.

- **Unirse a los Grupos de Redes Sociales.** Igual que para los foros, pero encuentra grupos en las redes sociales donde puedas interactuar con otros y ayudar.
- **Iniciar un Grupo.** Inicia tu propio foro en línea o tu grupo de redes sociales. Crea una comunidad donde las personas puedan obtener valor abordando problemas, recibiendo ayuda y estableciendo contactos entre sí, estando tú presente y actuando como facilitador.
- **Aprovechar los Sitios Web de Freelance para Conseguir Clientes.** Los sitios freelance son un buen lugar para empezar a encontrar trabajo mientras estás construyendo tu negocio. Si encuentras un cliente con el que trabajes bien, puedes dejar la relación con el sitio freelance y trabajar con él directamente. Este es un ganar-ganar, pues ya no tendrás que pagar las tarifas del sitio.
- **Escribir y Publicar Libros.** Escribe y autopublica libros que aborden problemas de tu nicho. Plataformas como Amazon y Lulu hacen que la autopublicación sea extremadamente fácil. Mientras construyes tu presencia en línea, también puedes ganar dinero con las ventas de libros.
- **Crear Comunicados de Prensa.** Escribe comunicados de prensa y publícalos en línea. Siempre que haya un acontecimiento sobre tu negocio o algo notable en las noticias, anúncialo a tu audiencia y atraela de nuevo a tu negocio.
- **Ofrecer Webinars.** Crea webinars donde enseñes a las personas algo relacionado con tu negocio. Por ejemplo, si eres un experto en SEO, podrías enseñar a los propietarios de pequeñas empresas los conceptos básicos sobre la búsqueda de palabras clave. Si eres escritor, imparte clases de marketing de contenidos a los aspirantes a vendedores digitales. Algunos estudiantes se convertirán en negocios para ti y tú construirás tu marca como un útil experto.
- **Crear Cursos en Línea.** Enseña habilidades útiles a través de cursos en línea, que pueden basarse en cualquier medio, como texto, vídeo o

audio. Si ofreces seminarios web, también puedes volver a empaquetarlos como cursos. Utiliza una plataforma como Teachable para crear y distribuir tus cursos en línea.

- **Guest Blogging.** Escribe entradas de blog y envíalas a blogs populares en tu nicho. Agrega un enlace en tu biografía de autor para que tus lectores se conecten contigo para obtener más información. Esto ayuda a tu SEO (Search Engine Optimization) y te lleva a exponerte a un nuevo público de compradores potenciales.
- **Entrevistarse.** Ponte en contacto con productores de vídeo y podcasters y diles lo que puedes enseñar a su público. La entrevista te expondrá a su público y te traerá nuevos negocios.

De todas las tácticas de marketing enumeradas anteriormente, elige 2-3 para empezar. No intentes implementar todo a la vez, o te sentirás agobiado y probablemente no verás resultados.

Cada táctica de marketing requiere algún tiempo y esfuerzo para ser implementada. Una vez que tengas algunas en funcionamiento, puedes ver cuáles no están dando resultados y agregar gradualmente otras nuevas conforme el tiempo lo permita. Eventualmente, tendrás una estrategia de marketing integral que añadirá constantemente nuevos negocios.

Pasos de Acción:

1. De las tácticas de marketing que enlistaste, elige de 2 a 3 que serán más rápidas y fáciles de implementar primero.
2. Establece plazos y tareas para iniciar tus tácticas de marketing iniciales. Añade tiempos a tu calendario para cuando compruebes los resultados de cada una.
3. Identifica qué tácticas de marketing probarás después de las iniciales y establece una fecha de cuándo las iniciarás.

Módulo 7 – Cómo Lograr que Tu Negocio Desde Casa sea Independiente de la Ubicación

Algunas personas que deciden establecer un negocio en línea lo hacen porque quieren trabajar fuera y vivir libremente donde quieran, viviendo como un trabajador "independiente de la ubicación". Tú puedes soñar con vivir en otro país y podrías implementar las estrategias que estás aprendiendo en este curso con el fin de ganarte la vida desde ahí.

Si estás pensando en hacer esto, debes considerar algunos factores adicionales:

Qué Hacer con Tus Cosas

Si vas a convertirte en un trabajador independiente de la ubicación, no puedes llevarte todo contigo. Tendrás que decidir qué hacer con las cosas que dejas atrás.

La opción obvia es deshacerse de todo lo que no necesitas. La independencia de la ubicación funciona mejor cuando viajas ligero. Revisa tus posesiones y ve si hay algo que debas vender. Regala cosas a tus amigos y familiares. También puedes donar a una tienda de segunda mano u organización benéfica.

Si no quieres deshacerte de todo, puedes guardarlo. La casa de un familiar o amigo es una excelente opción, o bien, puedes pagar por un espacio de almacenamiento. Si te decides por esta opción, añade las tarifas de almacenamiento a tu presupuesto.

Prepara Documentos Esenciales

Prepara los documentos esenciales que puedas necesitar durante tus viajes. Esto incluiría cosas como tu pasaporte, documentos de identificación y tarjetas, registros financieros o de empleo, documentos de atención médica y cualquier otra cosa que puedas necesitar. Haz copias de estos documentos y escanéalos para que también tengas copias digitales.

Unirte a la Comunidad Independiente de la Ubicación

Únete en línea a grupos de personas independientes de la ubicación o nómadas digitales. Puedes aprender de las personas que están más adelantadas que tú, compartir ideas y conectarse entre sí creando oportunidades. Psicológicamente, también ayuda a sentirte conectado a una comunidad global. Debes seguir a las personas en las redes sociales o blogs que trabajan de esta manera.

Trucos de Viaje para Hacer la Vida Más Simple y Más Económica

Estos son algunos trucos de viaje para ayudarte a que la transición a la independencia de ubicación sea más fácil y más económica:



- **Considera el Trabajo Local.** Considera la posibilidad de conseguir un trabajo dondequiera que vayas por un plazo corto antes de que tu negocio esté en funcionamiento. Esto puede ayudarte a compensar las posibles carencias antes de empezar a ganar un ingreso de tiempo completo.
- **Come Comida Local.** Si vives en el extranjero, aprende a comer como los lugareños. Es probable que la comida de casa sea cara y es mucho más fácil vivir si puedes obtener fácilmente lo que necesitas en el supermercado local.

- **Trueque.** Prueba intercambiar productos o servicios por las cosas que necesitas. Esta es una gran manera de ahorrar y sólo te toma un poco de tiempo.
- **Aprovecha la Economía Compartida.** Puedes compartir alojamiento y espacio de trabajo con otras personas independientes de la ubicación como tú y ahorrar.
- **Lleva Maletas Plegables.** Si deseas viajar ligero, trae algunas maletas plegables contigo. Puedes empacarlas en tu equipaje y sacarlas cuando necesites más espacio.
- **Planifica Tus Viajes de Lavandería.** Si estás de viaje, planifica lo que usarás y la frecuencia con la que puedes lavar la ropa. Un buen principio es empacar ropa para 7 días con ropa interior adicional y cualquier cosa que necesites para ocasiones especiales, tales como un traje.
- **Encuentra Cosas Gratis que Hacer.** Es difícil vivir sin algún tipo de entretenimiento, pero busca cosas gratis para hacer, tales como echar un vistazo a museos o un día en la playa para ahorrar hasta que empieces a ganar.

Pasos de Acción:

1. Si deseas ser independiente de la ubicación, revisa tus posesiones para decidir qué guardar, qué regalar y qué almacenar. Identifica dónde puedes almacenar lo que no llevarás contigo.
2. Decide dónde vivirás y cuándo harás los arreglos de mudanza, si es necesario.
3. Identifica dónde obtener un seguro de salud, como un seguro local o de viaje.
4. Únete en línea a las comunidades de trabajadores independientes de la ubicación.
5. Elige algunos "trucos de viaje" que puedas utilizar para reducir los gastos y vivir bien durante el viaje.

Módulo 8 – Conclusión y Pasos Siguientes

Ahora que has llegado al final del curso, debes tener un plan sólido para poner en marcha tu negocio desde casa.

Ya has:

- Descubierta lo que significa trabajar desde casa e identificaste tus metas para hacer este cambio.
- Decidido tu modelo de negocio, tu público objetivo y tu posible trayectoria profesional para el futuro.
- Identificado lo que necesitas para manejar las finanzas, la tecnología y las formas en que puedes hacer las transiciones sin problemas en tu trabajo.
- Seleccionado las tácticas de marketing iniciales que comenzarás a implementar para conseguir clientes que paguen.

Estás listo para lanzar tu negocio desde casa, pero recuerda que la planificación no se detiene aquí. Estas son algunas ideas para seguir adelante una vez que estés establecido y ganar un ingreso de tiempo completo:



- **Expande Tu Modelo de Negocio.** Puedes iniciar tu negocio en línea desde casa con un modelo de negocio, pero puedes expandirlo con el tiempo a medida que tu negocio crezca. Por ejemplo, podrías ampliar tu servicio empresarial de edición de vídeo para incluir cursos sobre edición de vídeo y paquetes de alta gama de grabaciones de vídeo profesionales para clientes.
- **Busca Socios.** Busca socios potenciales con personas que compartan la misma base de clientes, pero con productos y servicios complementarios.
- **Gana Ingresos Pasivos.** Establece embudos de ventas automatizados que atraigan clientes potenciales y recomienda productos de afiliados que te permitan ganar comisiones. O configura productos pasivos propios, como cursos en línea grabados y sitios de membresía.
- **Recluta Afiliados.** Configura tu propio programa de afiliados y busca personas que puedan enviarte referencias y promocionar tus productos o servicios.

Tu objetivo es construir un negocio escalable a largo plazo y siempre estar mirando hacia y planeando para el futuro.

Ahora estás listo para poner en acción todo lo que has aprendido en el curso y lograr tus objetivos al lanzar tu propio negocio en línea trabajando desde casa.

Pasos de Acción:

1. Revisa lo que has planeado para tu negocio desde casa.
2. Delinea tus próximos pasos y plazos.