

LÍNEA DE EMPRENDEDORES

Revista digital

Edición
**NEGOCIOS
DIGITALES**

Entrevista exclusiva con:

Arquitecto
**MAURICIO
MARTÍNEZ**

Fundador & CEO de Meton-Group

Además

Secretos Fiscales
Para Negocios Digitales

Haz que tu marca destaque

Gammers: La Monetización en Auge

OnlyFans: Mitos y Verdades

CONTENIDO

ARTÍCULOS

1

¿QUÉ ES
EMPRENDIMIENTO
DIGITAL?

2

GAMMERS
MONETIZACIÓN
EN AUGE

3

HAZ QUE TU
MARCA DESTAQUE

4

SECRETOS
FISCALES PARA
NEGOCIOS
DIGITALES

5

SINERGIA: UNA
ESTRATEGIA EXITOSA.
(ENTREVISTA AL ARQ.
MAURICIO MARTÍNEZ).

6

HACKS
SOLUTIONS

7

MITOS Y VERDADES
DE ONLY FANS

**EQUIPO
EDITORIAL**

Héctor F. Romero T.

DIRECTOR GENERAL



L. Michelle Cortéz R.

DIRECCIÓN ADMINISTRATIVA



Christian Cázares

DISEÑO EDITORIAL & PUBLICIDAD



Grupo Impronég

VENTAS & RELACIONES PÚBLICAS



Quickly Digital

MARKETING Y ESTRATEGIAS DIGITALES

Quickly

CARTA **A L** EMPRENDEDOR

El mundo de los negocios crece a pasos agigantados. Cada día nacen nuevas ideas de negocios que buscan abrirse paso en el voraz mercado, con competidores fuertes y un público cada vez más difícil. Es ahí donde el emprendedor debe contar con herramientas y estar a la vanguardia en diferentes áreas para poder hacer frente a las barreras y obstáculos que se presenten en su camino.

Hoy en día, el internet y el mundo digital ofrecen un amplio panorama y grandes oportunidades para estos aguerridos emprendedores. Que, usándolo de forma correcta y con una estrategia empresarial bien definida, se abrirán paso en el mercado global impulsando su negocio de una forma sorprendente.

Pero no basta con abrir una página web y crear perfiles en las diferentes redes sociales. El Emprendedor Digital debe contar con una identidad de marca bien definida, conocer perfectamente a su público objetivo y contar con una sólida estrategia de marketing y conocer las obligaciones fiscales e impuestos a declarar; por mencionar solo algunos.

En esta primer edición, nos adentraremos al mundo de los Negocios Digitales, tocaremos temas en tendencia como la nuevas oportunidades de negocios a través de los videojuegos, hablaremos sobre los mitos y verdades sobre la generación de ingresos por medio de la venta de contenido para adultos; y profundizaremos en las Responsabilidades y Obligaciones Fiscales que tienen los Emprendedores Digitales, si quieren evitar millonarias multas por parte de hacienda.

Si usted se encuentra en este espacio, es porque está comprometido a impulsar su Negocio Digital. Y en Línea de Emprendedores encontrará las herramientas sólidas para su fortalecimiento y expansión.

Comencemos...

Héctor Romero Tabares

ADMINISTRADOR



¿Qué es emprendimiento digital?



El emprendimiento es un concepto arraigado en los negocios desde hace mucho tiempo. Como todo, va evolucionando y como no podía ser de otra forma, lo ha hecho de la mano de la transformación digital.

En pocas palabras, el emprendimiento digital significa emprender un negocio en internet, es decir, vender servicios o productos en línea sin la necesidad de poseer un espacio físico. Es aquel donde el foco del negocio es global y las herramientas digitales son las que ayudan a un emprendedor a conocer los hábitos y el comportamiento de sus clientes. De esta manera, esta persona podrá detectar las nuevas oportunidades e implementar nuevos modelos de negocio.

El emprendedor digital debe realizar los pasos básicos y tradicionales cuando comienza un negocio. En este caso, actuar en un entorno digital permite mejorar procesos y extraer información clave con respaldo de la tecnología.

La automatización de procesos o la minería de datos permite tener un margen de maniobra mayor y, por lo tanto, minimizar los riesgos de llevar ciertas tareas a cabo. El Big Data es una de las claves que han ayudado a los emprendedores a comenzar un modelo de negocio digital.

La transformación digital nos lleva a pensar que un futuro diferente es posible. Como hemos dicho, el desarrollo de nuevas tecnologías como el Big Data, el Internet de las Cosas, los dispositivos móviles o el e-commerce, son algunos de los múltiples ejemplos que están propiciando un cambio radical en el terreno laboral.

Todas estas innovaciones permiten a los profesionales crear proyectos en común, automatizar miles de funciones que antes se hacían de forma manual o atender cuestiones de trabajo a cualquier hora del día.

Ser emprendedor digital conlleva muchas ventajas, ya que las oportunidades son infinitas y además, cada vez son más los profesionales que buscan gente emprendedora para poder contratarlos para mejorar sus negocios. Muchos de estos profesionales buscan a personas especializadas con un MBA online cursado en escuelas de negocios como IEBS, un master que te ayuda a conocer todo lo necesario para conseguir liderar una empresa con visión de éxito. Aun así, hay emprendedores digitales que buscan triunfar y sacar adelante proyectos por su cuenta.

Lo mejor para el emprendimiento digital es tener una idea clara e innovadora, buscar nuevas oportunidades. Además, el mundo digital está en constante evolución, por lo tanto, es importante estar en constante formación.

Lo mejor para el emprendimiento digital es tener una idea clara e innovadora



¡TU

PUBLICIDAD



AQUÍ!

Informes: (+52) 55 4268 8416

GAMMERS

La monetización en auge

¿Cómo ganar dinero a través del streaming de videojuegos?

Para cerrar el 2023, la industria podría alcanzar los 200 mil millones de dólares, y hasta 2024, el mercado de juegos se incrementará con una tasa de crecimiento anual compuesta del 8.7%, alcanzando los 218.7 mil millones de dólares.

En los últimos años, el mundo de los videojuegos ha experimentado un auge sin precedentes. Los jugadores ahora tienen la oportunidad de compartir sus partidas en vivo y conectarse con una audiencia global a través de distintas plataformas, sin embargo, no solo ellos han disfrutado de este crecimiento, sino que también ha surgido una nueva forma de negocio: la monetización a través del streaming de videojuegos. Cada vez más personas están aprovechando esta oportunidad para convertir su pasión por los juegos en una fuente de ingresos, dando espacio también para la imparable ola de marketing y marcas que buscan impactar en un nuevo y creciente nicho de mercado, a través de patrocinios, menciones o simplemente uso de la marca en cuadro. Es aquí donde realizar streaming comienza a impactar como una manera nueva de hacer negocio; y en este artículo exploraremos cómo es posible lograrlo.

Imagen de: https://www.freepik.es/foto-gratis/equipo-videojuegos-futurista-iluminado-ia-generativa-discoeca_42214026.htm#query=video%20juegos&position=4&from_view=search&track=ais

El mercado de los juegos crecerá alcanzando los 218.7 mil millones de dólares.

El auge del streaming de videojuegos.

La popularización de plataformas como Twitch, YouTube Gaming y Mixer ha llevado a la explosión del streaming de videojuegos. Millones de personas sintonizan a diario las transmisiones en vivo de sus jugadores favoritos, creando una comunidad global en torno a esta forma de entretenimiento. Esto ha abierto las puertas a una nueva generación de creadores de contenido que han descubierto cómo monetizar su pasión por los videojuegos.

¿Cómo comenzar?

Para adentrarse en el mundo de la monetización a través del streaming de videojuegos, es esencial establecer una base sólida. En primer lugar, se necesita una plataforma para transmitir, como Twitch o YouTube Gaming, donde se puede crear un canal personalizado y establecer una comunidad de seguidores. Además, es importante invertir en un equipo adecuado, incluyendo una computadora potente, una conexión a Internet estable y una buena calidad de audio y vídeo. A continuación, te dejamos el top 3 de plataformas mejor posicionadas para monetizar tus transmisiones:

3 Plataformas para monetizar

- 1 Twitch
- 2 You Tube Gaming
- 3 Facebook Gaming



Imagen de: https://www.freepik.es/foto-gratis/amigos-alto-angulo-jugando-videojuegos_24799478.htm#page=2&query=video%20juegos%20global&position=25&from_view=search&track=ais

¡IMPULSA TUS VENTAS CON
QUICKLY SHOP!



 Ventas Online

 Envío Nacionales

 Bajas Comisiones

 Entregas hasta 5 días

 (+52) 55 4268 8416

Quickly

Twitch es el líder indiscutible en el streaming de videojuegos, con más de 140 millones de usuarios activos mensuales; La plataforma ofrece a los streamers varias formas de monetizar sus canales, como suscripciones de pago, donaciones, anuncios y bits.

Estos ingresos pueden aumentar significativamente a través del programa de afiliados y el programa de socios de Twitch, que brindan mayores oportunidades de ingresos y beneficios exclusivos a aquellos que logren cumplir con ciertos requisitos de audiencia y contenido. Además, Twitch cuenta con una amplia gama de herramientas de interacción, como chat en vivo, emojis personalizados y extensiones, que permiten a los streamers fortalecer su comunidad y fidelizar a sus seguidores.

1

Twitch **El gigante** **del streaming** **gaming.**



2

You Tube **Gaming, el** **contendiente** **en ascenso.**

YouTube Gaming es una alternativa atractiva para los gamers, ya que se integra perfectamente con la plataforma principal de YouTube, lo que facilita la promoción de contenidos y la atracción de nuevos seguidores.

Los streamers pueden monetizar sus canales mediante el programa AdSense, que permite ganar dinero con anuncios, así como a través de Super Chat, membresías de canal y ventas de productos. Por si fuera poco, YouTube Gaming ofrece transmisiones en alta calidad y opciones de almacenamiento ilimitado para guardar tus transmisiones en vivo y convertirlas en vídeos a la carta dentro de la misma plataforma.

Facebook **Gaming** **Apostando** **a los videojuegos.**

3

Facebook Gaming brinda a los streamers la posibilidad de monetizar sus contenidos mediante el programa Level Up y el programa de creadores de videojuegos. Los ingresos se generan a través de las estrellas (donaciones), suscripciones y anuncios en la plataforma. La ventaja de Facebook Gaming es su alcance en la red social más grande del mundo, lo que puede impulsar el crecimiento del canal de un creador. Además, la plataforma ofrece herramientas analíticas avanzadas y opciones de colaboración con otros streamers para aumentar la visibilidad y el compromiso de la audiencia.

Creación de contenido atractivo.

Una vez que se tiene la plataforma y el equipo adecuado, es fundamental crear contenido atractivo que pueda atraer a los espectadores y mantenerlos comprometidos. Esto implica elegir cuidadosamente los videojuegos a transmitir (estudiar tendencias, público meta, clasificaciones y contenido de los videojuegos), interactuar con la audiencia a través de chat en vivo y mantener un estilo de narración entretenido. La originalidad y la personalidad son clave para destacar entre la multitud y construir una base sólida de seguidores.



Diversificación de ingresos.

El streaming de videojuegos ofrece múltiples oportunidades para diversificar los ingresos. Una de las formas más comunes es a través de las donaciones de los espectadores, donde los seguidores pueden enviar dinero directamente al creador de contenido durante las transmisiones en vivo. Otra opción es la suscripción a los canales, donde los seguidores pagan una tarifa mensual para acceder a beneficios exclusivos, como emoticonos personalizados o contenido adicional.

Además, muchas marcas y empresas están dispuestas a patrocinar a los streamers populares, lo que puede generar acuerdos publicitarios y colaboraciones pagadas. El merchandising también es una forma efectiva de monetizar, ya sea mediante la venta de productos propios a través de programas de afiliación con marcas de videojuegos o directamente con el responsable del canal de transmisión.

El éxito en el mundo del streaming requiere habilidades, dedicación y una comprensión profunda de cómo construir y mantener una comunidad de seguidores comprometidos. Si bien puede haber desafíos en el camino, aquellos que lograron monetizar su pasión por los videojuegos pueden disfrutar de la satisfacción.



Haz que tu marca destaque en el mundo digital



Imagen de: https://www.freepik.es/fofo-gratis/foven-disenadora-logotipos-trabajando-tableta-grafica-18895629.htm#query=marca&position=29&from_view=search&track=sph

El concepto de marca es fundamental para cualquier empresa, ya que representa la imagen que los consumidores tienen de la misma y lo que ésta les ofrece. En la era digital, este concepto se ha vuelto aún más importante debido a la creciente y reñida competencia, y al alto nivel de información que tienen los consumidores.

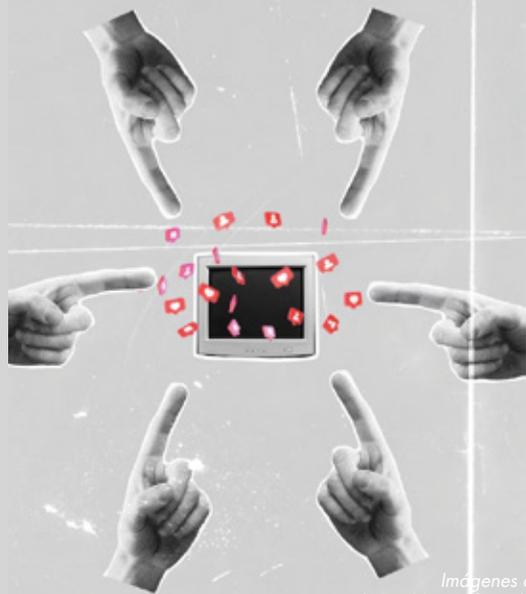
Como especialista en branding, he estudiado en profundidad la transformación de la marca en la era digital. Es necesario entender que la marca es un concepto dinámico que debe adaptarse constantemente a los cambios del mercado y a las necesidades de los consumidores.

La marca en la era digital

La llegada de la tecnología ha transformado la forma en que las marcas se construyen y se comunican. En la era digital, los consumidores tienen acceso a una cantidad enorme de información y están más informados y conectados que nunca. Además, el marketing digital y las redes sociales han abierto nuevas posibilidades para las marcas, pero también han generado nuevos desafíos.



Imágenes de: <https://www.freepik.es>



Imágenes de:
<https://www.freepik.es>

En este sentido, es fundamental contar con una estrategia de marca sólida y coherente, que permita a las empresas diferenciarse de sus competidores y conectar con su público objetivo. Una estrategia de marca efectiva debe incluir cinco elementos clave: propósito, valores, personalidad, posicionamiento y promesa.

El propósito es la razón de ser de la empresa, y debe ser coherente con su misión y su visión. Los valores representan los principios

que guían la actuación de la empresa, y deben ser coherentes con su propósito. La personalidad es la forma en que la empresa se presenta ante sus consumidores, y debe ser coherente con su propósito y sus valores. El posicionamiento es la forma en que la empresa se diferencia de sus competidores, y debe ser coherente con su propósito, sus valores y su personalidad. La promesa es lo que la empresa se compromete a ofrecer a sus consumidores, y debe ser coherente con su propósito, sus valores, su personalidad y su posicionamiento.

En definitiva, la marca es un elemento fundamental para cualquier empresa, y su importancia se ha vuelto aún más relevante en la era digital. Contar con una estrategia de marca sólida y coherente es fundamental para diferenciarse de los competidores y conectar con el público objetivo. En la era digital, las marcas deben ser capaces de construir una relación cercana y auténtica con sus consumidores, adaptándose constantemente a sus necesidades y a los cambios del mercado.

Importancia de la experiencia de usuario y atención al cliente

Además de los elementos clave mencionados anteriormente, es importante destacar que, en la era digital las marcas deben tener en cuenta otros aspectos importantes. Por ejemplo, la experiencia del usuario y la atención al cliente se han vuelto más importantes que nunca, ya que los consumidores esperan una experiencia de compra personalizada y sin fricciones.

Por otro lado, la transparencia y la honestidad son elementos fundamentales para construir una relación de confianza con los consumidores. En la era digital, los consumidores tienen acceso a una gran cantidad de información y pueden investigar sobre las empresas y sus productos antes de realizar una compra.





Gestión de la reputación en línea

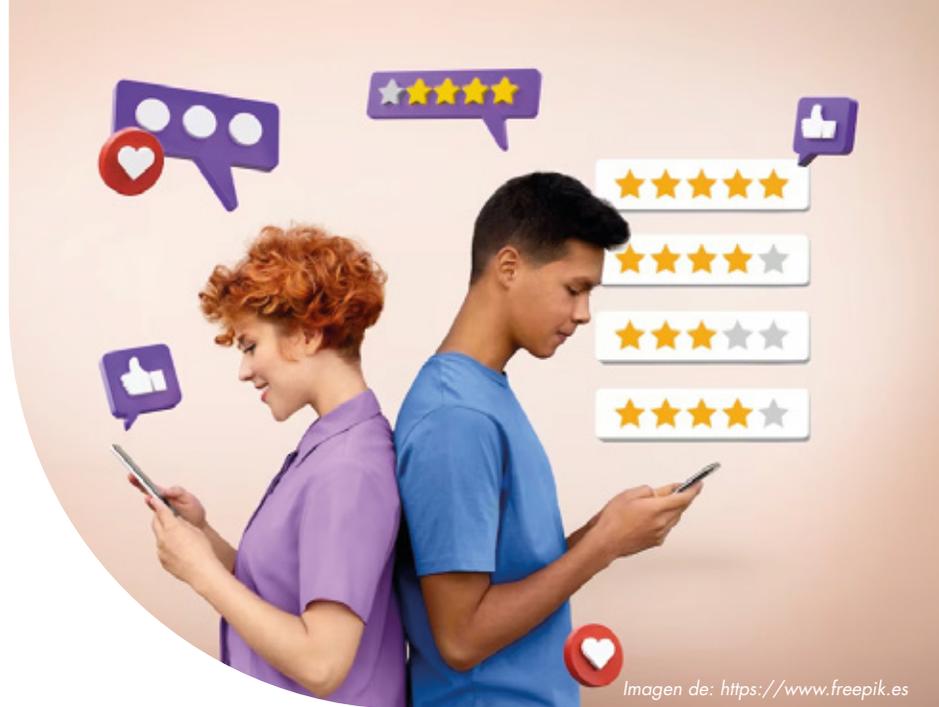


Imagen de: <https://www.freepik.es>

Otro aspecto importante en la era digital es la gestión de la reputación en línea. Las redes sociales y las plataformas de opinión en línea permiten a los consumidores expresar su opinión sobre las marcas y sus productos de una forma más amplia que nunca. Por lo tanto, es fundamental monitorizar la reputación en línea y responder de forma efectiva a cualquier comentario negativo o crítica.

Las marcas deben ser capaces de adaptarse constantemente a los cambios del mercado y a las necesidades de los consumidores. Para ello, es fundamental contar con una estrategia de marca sólida y coherente que permita a las empresas diferen-

ciarse de sus competidores y conectar con su público objetivo.

Además, es importante tener en cuenta que las marcas deben ser auténticas y honestas en su comunicación, y estar dispuestas a escuchar y responder a las necesidades y opiniones de sus consumidores. Las empresas que sean capaces de construir una relación cercana y auténtica con sus consumidores tendrán una ventaja competitiva en la era digital.

En conclusión, la marca es un elemento fundamental para cualquier empresa, y su importancia se ha vuelto aún más relevante en la era digital,

adaptándose constantemente a los cambios del mercado. Contar con una estrategia de marca sólida y coherente es fundamental para diferenciarse de los competidores y conectar con el público objetivo. En la era digital, las marcas deben ser capaces de ofrecer una experiencia de usuario personalizada y sin fricciones, ser transparentes y honestas en su comunicación, gestionar su reputación en línea y estar dispuestas a escuchar y responder a las necesidades y opiniones de sus consumidores.

Autor: **Christian Cázares**

 @identidademarca
 @identidademarca
 @identidademarca
 Christian Cázares

Creador y desarrollador de marcas, especializado en Identidad de marca. Desde 2018 ha impartido cursos, talleres y pláticas para emprendedores y empresas como Telmex, Coucheando Coaches, Star Team Latam, entre otros.



SÉ SOCIO DE LA RED EMPRESARIAL

Nuestros Beneficios:

- *Conexiones Empresariales.*
- *Encuentros de empresarios.*
- *Networking digital semanal.*
- *Promotoría y ventas.*
- *Acceso a Financiamiento.*
- *Mentoría / Consultoría GRATIS.*
- *Estatus Empresarial.*
- *Entre otros.*



REGISTRATE GRATIS

 55 4268 8416

 www.redemred.org

Escrito por: Héctor F. Romero Tabares.

Basado en la Entrevista a Lic. Alejandra López, CEO de Contando Contadores.

SECRETOS FISCALES

PARA NEGOCIOS DIGITALES

Muchos emprendedores deciden iniciar su negocio a través de internet o redes sociales, olvidando lo fundamental de las responsabilidades fiscales que tienen ante hacienda.

Iniciando tu Emprendimiento Digital

Un factor que olvidan al iniciar un negocio digital es el tema Contable y Fiscal. Ya que se desconocen todas las implicaciones fiscales que debemos tener en cuenta para que nuestro emprendimiento sea exitoso y evitemos futuras sanciones por parte de hacienda.

El primer paso ante hacienda como Emprendedor Digital, es contar nuestra "Cedula de Identificación Fiscal (CIF)". La cual consiste en un documento donde viene toda nuestra información fiscal, desde nuestros datos de contacto (nombre del negocio, dirección, teléfono, etc), hasta nuestras obligaciones fiscales.

Al darnos de alta, es importante elegir adecuadamente el Régimen Fiscal que más nos convenga. Porque de acuerdo a este, el SAT establece las obligaciones fiscales para su negocio.



Una vez dados de alta, debemos proceder a tramitar la FIEL, también conocida como e-firma o firma electrónica. La cual te identifica como Contribuyente ante hacienda y otras dependencias o empresas privadas.

Es importante resaltar que, desde que se comience a generar ingresos con tu emprendimiento, debes darte de alta ante hacienda y cumplir con tus obligaciones fiscales, y no hasta completar los \$15,000 (\$860 en dólares aproximadamente), como muchos aseguran.

Puesto que el SAT puede visualizar todos nuestros movimientos financieros desde el primer momento.

Durante años, se nos ha inculcado el tenerle miedo al SAT (hacienda), ya que nos meterán a la cárcel o nos embargarán nuestros bienes. Aunque si lo pueden hacer, esto solo sucede en situaciones muy extremas. Si estamos al corriente y llevamos la contabilidad del negocio en forma, no debemos temerle al SAT. Al contrario, le abrirá las puertas a nuevas negociaciones y grandes oportunidades.

Al no estar dado de alta en hacienda y no emitir facturación, perderíamos ventas significativas. Puesto que si un cliente nos solicita factura no podemos otorgarlas.

Cuenta con Contando para darte de alta y tramitar tu FIEL sin complicaciones.

Obligaciones Fiscales de un Emprendedor Digital

Las obligaciones fiscales de un contribuyente cambian de acuerdo al régimen fiscal que se registre. Aunque hay dos impuestos obligatorios para todos, el Impuesto de Valor Agregado (IVA) y el Impuesto Sobre las Rentas (ISR)

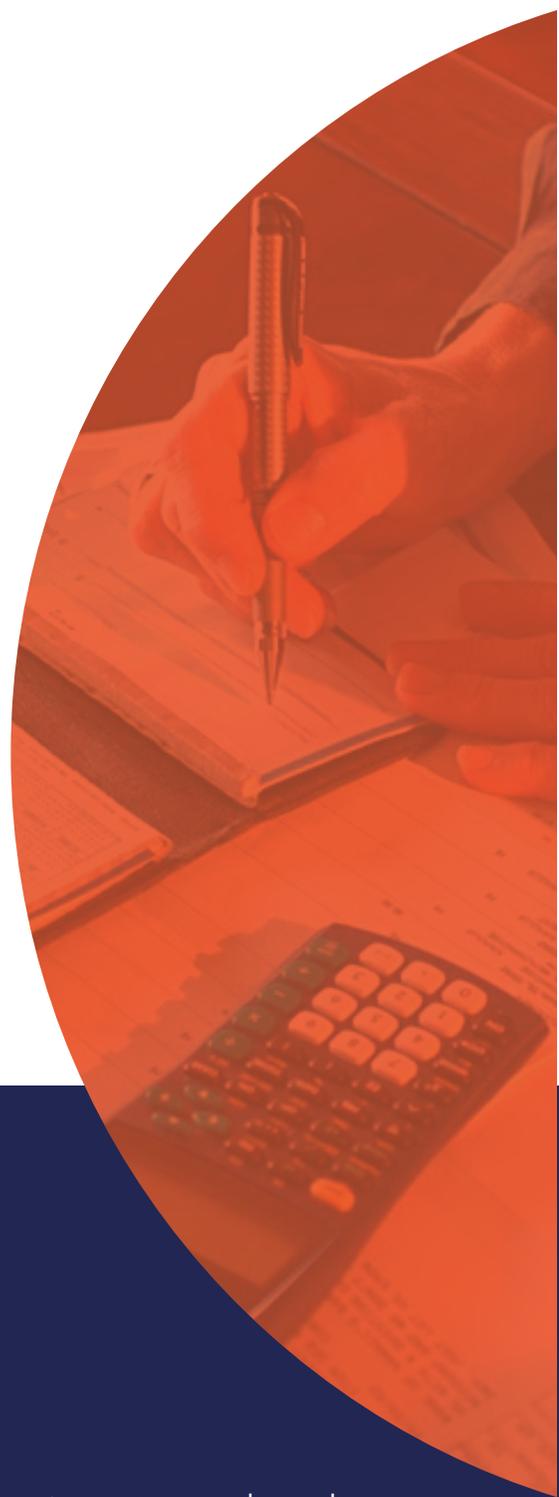
El IVA corresponde al 16% sobre el valor de tus ventas, que se deberá incluir obligatoriamente en el precio de tus productos o servicios. Independientemente si tu cliente te solicita o no la factura.

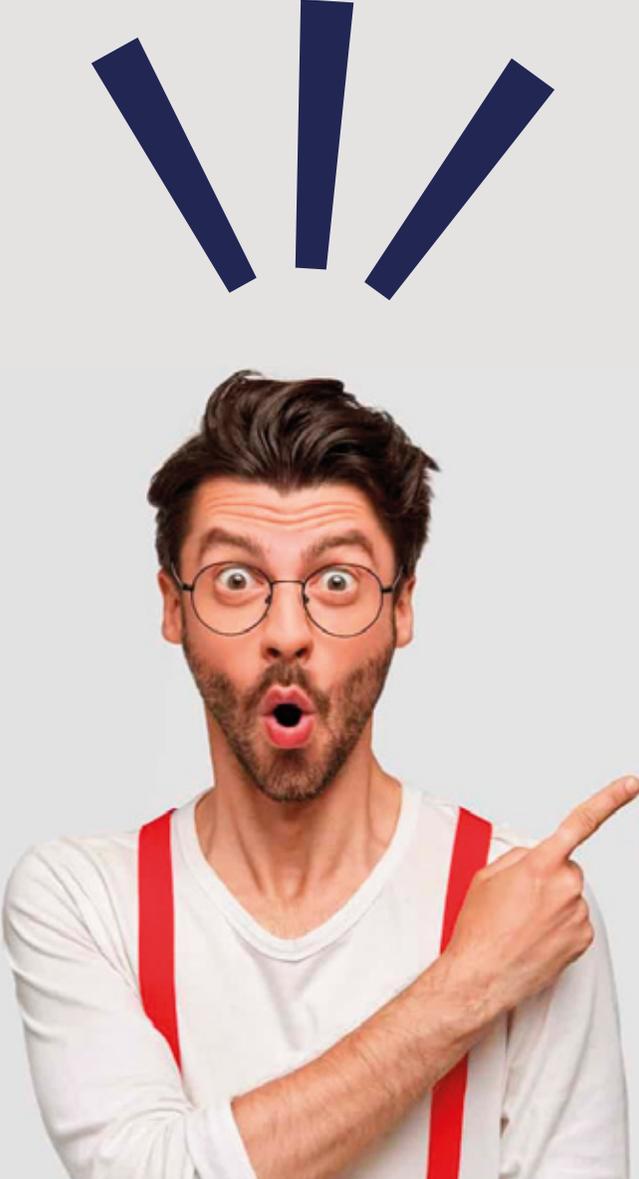
El ISR, es considerado como "El Asesino Silencioso", por no verse reflejado en las facturas. Así que nos confiamos en solo pagar el IVA, pero cuando llega el momento

de declarar nuestros impuestos, puede resultar algo elevado, y no lo tenerlo presupuestado, dificultándose para pagar.

Una persona física con actividades empresariales y profesionales puede llegar a pagar hasta un 32% de los ingresos (un promedio inexacto) en ISR, mientras que para el Régimen Simplificado de Confianza (RESICO) puede ser hasta el 2.5% (promedio inexacto). Por ello la importancia de elegir muy bien el régimen fiscal al darnos de alta ante hacienda.

Fuera de esas, hay otras declaraciones de acuerdo al régimen.





Secretos sobre el pago de IVA

Muchos emprendedores comentan el grave error de agregar el IVA únicamente cuando les solicitan facturación. Puesto que, de acuerdo al SAT, es obligatorio que el precio de tus productos o servicios deben contar con el IVA incluido, independientemente si emitirán factura a algún cliente.

De ahí se fortalece el miedo de los emprendedores al pagar impuesto, creyendo que el IVA saldrá de sus bolsillos, pero no es así. El IVA es una cantidad extra que deberá incluirse en el precio de venta. Hay que ser conscientes que es un dinero que NO nos pertenece, conservándose intacto hasta el momento de presentar tu declaración fiscal ante el SAT.

No olvidemos que al emprender por de plataformas digitales (Didi, Uber, Amazon o Mercado Libre) hay que considerar la comisión e impuestos que nos genera utilizarlas. Para adicionarlo, de igual forma, al precio de venta final, y que nuestro presupuesto no se vea afectado.

Deducción de Impuestos

Es de vital importancia facturar todos nuestros gastos, puesto que nos ayudará a disminuir significativamente a la hora de declarar los impuestos. Ya que funcionaría como una balanza, deduciendo significativamente la cantidad a pagar.

Debemos tener en cuenta solo facturar los gastos generados para nuestro negocio y realizar el pago preferiblemente por medios electrónicos (tarjetas de débito o crédito, transferencias, etc), para que estos puedan ser 100% deducibles de impuestos.

En Contando están tan comprometidos con sus contribuyentes, que les envían una lista personalizada de todo lo que pueden facturar, de acuerdo al giro de negocio, para que sea 100% deducible de impuestos.

Realiza tu facturación a tiempo. Recuerda que solo tienes el mes en curso para emitir o exigir tus facturas.

Cuenta con Contando

Contando es un equipo de profesionales; que va desde los de contadores, encargados de mantener tus obligaciones fiscales; hasta la atención humana, el área de servicio al cliente que responderán todas tus dudas de manera rápida e inmediata, para que los contadores se enfoquen 100% en tus declaraciones fiscales.

En Contando atendemos todo tipo de Contribuyente, desde el emprendedor que desea iniciar su negocio, apoyándolo a darse de alta en el Régimen Fiscal que más le beneficie y dar sus primeros pasos contables; hasta empresas que requieran regularizar sus declaraciones fiscales..

Además, contarás con una aplicación móvil, que es muy sencilla e intuitiva con el contribuyente, donde podrás realizar tu facturación de forma personalizada en solo un minuto, y monitorear en tiempo real tu contabilidad y declaraciones fiscales.

Contando Contadores:

Tel: 777 256 1691 | WhatsApp: 55 8012 0352

www.contando.com.mx

Atendemos a Emprendedores de toda la República Mexicana



Si eres lector o usuario de Línea de Emprendedores podrías recibir los dos primeros meses GRATIS.



Contabilidad PARA PERSONAS FÍSICAS Y MORALES

- REGISTRO Y ALTA EN HACIENDA.
- CONTABILIDAD GENERAL
- DECLARACIONES DE IMPUESTOS
- TIMBRADO DE NÓMINA
- Y MUCHO MÁS...



55 8012 0352

www.contando.com.mx



**CONTAMOS CON APP MÓVIL
PARA QUE PUEDES FACTURAR Y
MONITOREAR TUS DECLARACIONES**

SINERGIA: UNA ESTRATEGIA EXITOSA

Entrevista a: Arq. Mauricio Martínez, CEO Meton-Group

SER

crear

LOGRAR

Entre los obstáculos más grandes para emprender y consolidar tu negocio, encontramos la falta de apoyo por parte del sistema o gobierno. Puesto que, aunque existen algunos programas estatales que dicen apoyar a emprendedores, son bastante deficientes, sin contar que es difícil acceder a ellos. Y en algunos casos en lugar de apoyar, te merman o comienzan a frenar por todas las trabas fiscales y leyes en materia de impuestos; que “ni siquiera estás pisando fuerte y empiezan a exigir”, asegura el Arq. Mauricio Martínez, fundador y CEO de Meton-Group.

Por ello muchos emprendedores crean la filosofía de no comenzar hasta que se cuente con el capital e infraestructura completa. Pero, de acuerdo a su experiencia, el Arq. Mauricio Martínez nos invita a comenzar con los pocos o nada de recursos que contemos, y sobre la marcha ir realizando los ajustes y mejoras necesarias, buscar apoyos y sinergias para seguir impulsando nuestro negocio.

Crea sinergias que te impulsen

Una vez comiences a abrirte paso en el mercado, busca crear sinergias o alianzas estratégicas con emprendedores que compartan tu filosofía de negocio, para nutrir y fortalecer tus debilidades o deficiencias con expertos en el área. Una persona podrá saber de muchas cosas, pero nunca se un maestro de todo.

En el caso de Metonimia, el despacho de arquitectos requiere publicidad para la atracción de nuevos clientes, por lo que Papel

Picado hará su labor; y en el caso que algún trabajador se lesione, podría rehabilitarse en el centro de fisioterapia (ambas empresas de Meton-Group). Por ende las sinergias se convierten en una de las estrategias de éxito más importantes para un emprendedor.

Para que una sinergia tenga resultados sólidos, es muy indispensable el esfuerzo y compromiso de todos los involucrados, además de la confianza depositada entre los miembros.

Porque ningún empresario, inversionista o posible aliado apoyaría tu iniciativa si no ve un comienzo.

No te quedes esperando el momento perfecto, CREA el momento perfecto. “Entre más rápido salgas a rasparte, más rápido comenzarás a ver resultados significativos”, asegura el Arquitecto.

Por otro lado, es muy importante tu mentalidad y fuerza emocional bien definida, para no caer ante cualquier adversidad u obstáculo que se presente en el camino.

Riesgos habrán en todo momento. Y aunque trabajemos en un empleo seguro, por cualquier mínimo error pueden llegar a suplirte por otra persona. Por lo que nos recomienda tomar riesgos independientes, basados en tu misma filosofía, en donde si te equivocas tienes otra oportunidad de comenzar y avanzar con mayor fuerza, sin depender de terceros.



Para tener resultados sólidos y un debido control, debes contar con una planeación previa bien estructurada, con estrategias de supervisión y medición. Siempre es muy importante tener en cuenta todos los escenarios posibles, desde el mejor de los casos hasta el peor, para estar preparado a cualquier contra-tiempo y saber cómo accionar.

CONSTRUYAMOS EL LUGAR DE TUS SUEÑOS

- Servicio de Arquitectura.
- Construcción.
- Inmobiliaria.

☎ 446 131 9990



Detalles a considerar

- ★ Siempre te vas a topar con muchas críticas, principalmente por parte de familiares o amigos, que no tienen tu misma visión de negocio. Pero no te desanimes ni te lo tomes personal, puesto que lo ven desde su perspectiva de vida, y las carencias emocionales que tienen internamente.
- ★ Capacítate, asiste a cursos o seminarios constantemente, para que tu conocimiento se amplíe. En línea de Emprendedores encontrarás muchos, de vital importancia para ti y tu negocio.
- ★ Una vez solidifiques tu primer negocio, busca otras fuentes de ingreso. Ponte la meta de crear un nuevo ingreso cada cierto tiempo.
- ★ Nunca te desamines, siempre habrá contratiempos en la vida. Por lo que la paciencia, el ahorro y el trabajo constante es el secreto para el éxito.
- ★ Meton-Group está abierto a escuchar nuevos proyectos e ideas de negocios; aportando estrategias e impulsando tu emprendimiento.

“Trabaja en lo que te apasiona para que puedas dar el 100% y resaltes en todo lo que hagas”

Arq. Mauricio Martínez, CEO de Meton-Group.

10 Hacks

para llevar tu emprendimiento digital al siguiente nivel.

1 Define tu propuesta de valor única (PVU): Antes de iniciar tu emprendimiento digital, identifica qué te diferencia de la competencia. ¿Qué valor añadido brinda a sus clientes? Define tu PVU y comunícalo de manera efectiva en tu sitio web, redes sociales y materiales de marketing.

2 Conoce a tu audiencia: Comprender a tu audiencia es esencial para crear contenido y productos que realmente satisfagan sus necesidades. Investiga sus hábitos, deseos y desafíos para ajustar tu estrategia de negocio de acuerdo a sus preferencias.

3 Diseño web intuitivo: Tu sitio web es tu carta de presentación digital. Asegúrese de que sea fácil navegar, estéticamente atractivo y sensible de diferentes dispositivos. Una experiencia de usuario fluida prescindiendo de la retención de visitantes y las conversiones.

Emprender en línea se ha convertido en una oportunidad emocionante y lucrativa. Sin embargo, no es un camino exento de desafíos. Para darle un plus a tu plan de emprendimiento, te presentamos 10 hacks infalibles que te ayudarán a destacar en el competitivo mundo virtual.



4 Estrategia de contenido valioso: Crea contenido relevante y valioso que resuelva problemas de tu audiencia. Blogs, videos, podcast y redes sociales son excelentes canales para difundir tu conocimiento y construir una comunidad leal.

5 SEO y estrategia de palabras clave: Optimiza tu contenido para los motores de búsqueda. Investiga y utiliza palabras clave relevantes en tu nicho para mejorar la visibilidad de tu emprendimiento en los resultados de búsqueda.sos.



Imagen de: <https://www.freepik.es/>

6 Automatización de marketing: Aprovecha herramientas de automatización para programar publicaciones en redes sociales, enviar correos electrónicos segmentados y administrar eficientemente tus campañas publicitarias. Esto te permitirá ahorrar tiempo y alcanzar tu audiencia en momentos estratégicos.

7 Colaboraciones estratégicas: Establece asociaciones con otros emprendedores digitales y marcas afines. Las colaboraciones pueden ampliar tu alcance y aportar credibilidad a tu negocio. No temas colaborar con otros emprendedores o marcas afines. Las asociaciones estratégicas pueden ampliar tu alcance y presentarte a nuevas audiencias. Además, puedes aprender mucho de otros emprendedores exitosos.





8 Enfoque en las redes sociales relevantes: No es necesario estar en todas las plataformas de redes sociales. Identifica las que son más relevantes para tu audiencia y construye una presencia sólida en esas plataformas.

9 Persistencia y adaptabilidad: La persistencia es la clave, aprende de tus errores, adapta tu enfoque según la retroalimentación y mantén una mentalidad abierta hacia la evolución de tu negocio.

10 Mantente al día con las tendencias tecnológicas: Mantente al tanto de las últimas tendencias y adapta tu negocio en consecuencia. El uso de nuevas herramientas puede darte esa ventaja competitiva y mantener tu negocio relevante en el mercado.

EN CONCLUSIÓN

En conclusión, un emprendimiento digital exitoso requiere una combinación de creatividad, estrategia y dedicación. Al seguir estos hacks y estrategias, puedes aumentar tus posibilidades de crear un negocio digital próspero y sostenible en el competitivo mundo en línea. Recuerda que cada paso que das hacia adelante es un paso más cerca de alcanzar tus objetivos.

IMPULSA TU NEGOCIO

- Mentorías y Acompañamiento GRATIS.
- Financiamiento e Inversiones.
- Servicios Especializados.

 (+52) 55 4268 8416

 IMPRONEG



MITOS Y VERDADES

ONLYFANS

La venta de contenido para adulto es una modalidad de negocio digital que viene desarrollándose desde hace muchos años, pero que se fortaleció en tiempos de pandemia. Donde muchas personas al quedarse sin empleo y ante la fuerte necesidad, vieron de la venta de fotos explícitas una oportunidad para generar ingresos.

Una de las plataformas más reconocidas a nivel internacional para la venta de contenido para adulto es OnlyFans, la cual durante el 2020 logró una facturación de dos mil millones de dólares. Obteniendo hasta 5.000 usuarios diariamente durante el confinamiento del COVID-19.

OnlyFans ganó popularidad entre los creadores de contenido, con la idea generar de forma anónima miles de dólares en poco tiempo, simplemente creando una cuenta y subiendo algunas fotos explícitas

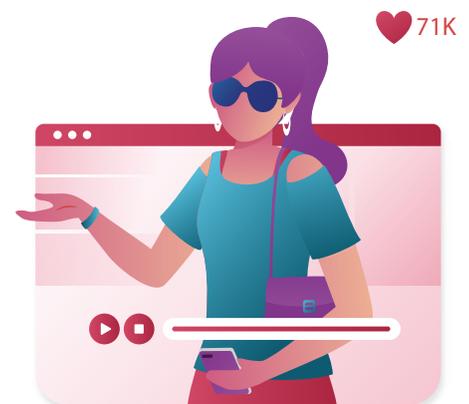
para adultos. Pero esto es tan sólo un mito, puesto que es indispensable contar con una buena estrategia de marketing digital y apoyarse de otras herramientas para conseguir los resultados esperados.

Instagram y Twitter (ahora X) se convierten en las plataformas idóneas para promocionar su contenido y redirigirlos a descubrir más en su cuenta de OnlyFans. Las personas con mayor resultado, aseguran contar con un perfil de modelo dentro de estas Redes Sociales, subiendo constantemente contenido que genere interacción y un mayor número de seguidores, y clientes.

Si deseas emprender con la venta de contenido para adulto, es importante que consideres invertir en ti, como en "herramientas de trabajo"; así mismo en tu apariencia física, cuidando detalles como el peinado y maquillaje. Recuerda que estarás

vendiendo tu imagen.

No olvides que éstas plataformas de contenido para adulto, cobran un % de los ingresos obtenidos a través de ellos; en el caso de OnlyFans es el 20%. Sin contar los impuestos que deberás declarar ante hacienda por la generación de ingresos por medio de plataformas digitales, para conocer un poco más, te recomendamos leer el artículo "Secretos Fiscales de Negocios Digitales" al comienzo de esta edición.



IMPULSA TUS VENTAS POR MARKETING DIGITAL

¡Contáctanos!

 (+52) 55 4268 8416

Quickly





LÍNEA DE EMPREENDEDORES

CREA, INNOVA Y EMPRENDE

(+52) 55 4268 8416
lineadeemprendedores@gmail.com
www.lineadeemprendedores.com

**Línea de Emprendedores es una marca del Grupo RCGE Internacional.
Con presencia en México y Colombia, y cobertura en América Latina.**