



3 Claves del emprendimiento digital

Durante los últimos 2 años han surgido más de 500 *startups* digitales en la Latinoamérica, perfilándose como una de las regiones del mundo -con 600 millones de consumidores- con mayor potencial para los negocios por internet.

Entre las características que sostienen este auge se puede mencionar los avances en materia de conectividad en la región, su población joven y nativos digitales (*millennials*) y el rápido crecimiento del uso del internet tanto a través de PC como de teléfonos inteligentes.

3 Claves para el emprendimiento digital

Las redes sociales con mayor cantidad de usuarios:

Los emprendedores deben estar atentos a las principales plataformas sociales pioneras en el emprendimiento digital: Facebook, Youtube y WhatsApp. De esta manera podrán abordar oportunamente los canales de comunicación, distribución y venta.

El enfoque desde el cliente:

Sea el medio digital que se utilice, los emprendimientos deben enfocar sus esfuerzos no tanto en una idea de producto o servicio, sino que deben adaptarse a las necesidades del cliente, permitir que los usuarios nutran tu negocio con sus propuestas y comentarios, a través de la fidelización y la atención posventa.

Planificación

Un emprendedor digital o no, debe planificar en base a objetivos a mediano y largo plazo que lo lleven a una gran meta.

Seguimiento

Define indicadores a tus metas para que puedas saber que tan lejos o cerca estas de alcanzarlas. Por ejemplo: el volumen de ventas, las compras, la producción o también otros específicos como trafico web, número de seguidores son tipos de indicadores que pueden ayudarte.



No olvides que trabajar en un entorno digital supone una actualización constante de tu parte. Pues todo el universo digital está en continua evolución y cambio y no estar pendiente de esto te pondría en desventaja competitiva. Así que procura no solo formarte de manera formal o autodidacta sino estar al día de lo que hacen otras *startup*, las tendencias y lo que piden los clientes.

