

¿Cómo tener ingreso extra en la pandemia? Haz de tu hobby tu negocio



Con apoyo de Ivan Ríos, María José Montes, María Raquel Valdés y Renata Chávez del programa *Storytellers del Tec*.

El **confinamiento** a causa del [COVID-19](#), así como los **retos económicos** que ha provocado, pueden ser la causa que te impulse a **crear una segunda fuente de ingresos**.

Así lo consideran **Guadalupe Gallardo** y **Daniel Baltazar**, especialistas del [Tec de Monterrey](#) en temas de **emprendimiento**.

Ambos señalan que se pueden aprovechar las actividades que has hecho en casa estos meses, como [tus pasatiempos](#), para **generar un dinero extra, sin descuidar tu fuente principal de ingresos**.

*"Además, tener una nueva actividad diferente a lo que haces día a día **te mantiene motivado** y buscando mejorar en los que estás haciendo", consideró Gallardo.*



width="1920" loading="lazy">

En **CONECTA** te compartimos los **consejos** de estos especialistas para **evaluar qué actividad elegir**, así como los pasos a seguir para que **tu proyecto se convierta en algo rentable**.

EXPLORA TUS GUSTOS Y HABILIDADES

¿Eres muy bueno para la música? ¿has aprendido nuevas recetas de cocina durante este confinamiento? ¿eres especialista en un área dentro de tu sector laboral?

Gallardo, quien es coordinadora del **Instituto de Emprendimiento Eugenio Garza Lagüera** en el [campus Irapuato](#), recomienda plantearse ese tipo de preguntas para **decidir qué tipo de proyecto iniciar**.

Estos son los **pasos a tomar en cuenta para emprender**:

1. Identificar si existe una **actividad que domines** y por la que las personas **estarían dispuestas a pagar**. En este paso puede servir **poner atención** en aquello que los amigos o conocidos te **piden consejos** o que te reconocen seguido.
2. Diseñar un **prototipo** de un **producto o servicio**.
3. Una vez que ya tienes la primera versión de tu producto o servicio es importante buscar la **retroalimentación y validación de tus posibles clientes**.

CONVIERTE TU ACTIVIDAD EN UN NEGOCIO EN 3 SIMPLES PASOS



Identificar la necesidad del mercado

Hacer un prototipo de tu producto y/o servicio



Ver la respuesta que presenta el mercado hacia tu producto y/o servicio

Fuente: Guadalupe Gallardo (Coordinadora del Instituto de Emprendimiento Eugenio Garza Lagüera en Campus Irapuato)

CONECTA
Las noticias del Tec

width="900" loading="lazy">

TIPS PARA HACER CRECER TU NEGOCIO

Una vez que has decidido **emprender** es importante que sea algo que **puedas hacer crecer**, señalan los especialistas del Tec.

Para lograrlo Gallardo hace hincapié en que el **contacto con los clientes es vital**.

*“Ellos son los que **te mantendrán al tanto de cómo evolucionan sus necesidades**, estar al pendiente de ello te permitirá **identificar cuándo es momento de innovar**”, destaca.*

El **manejo del dinero** es un punto que deberá hacerse de **manera estratégica**, para ayudar al crecimiento de tu proyecto.



width="900" loading="lazy">

*“No veas el negocio como la caja chica de la casa, es importante que te asignes un sueldo”, resalta la experta. “Lo demás destínalo a **reinvertir y hacer crecer tus operaciones**”, agrega.*

Aprender a **dominar herramientas de marketing y gestión digital** también será de utilidad, pero si consideras que son actividades que te demandarán tiempo, **es válido pedir ayuda**.

*“Contar con **un encargado que maneje las redes sociales o se encargue de la atención a clientes** puede ser uno de los primeros pasos para fortalecer el alcance de tu negocio”, aconseja Gallardo.*

¿CÓMO HACER QUE TU NEGOCIO PROSPERE A LARGO PLAZO?

Nunca pierdas contacto con tus clientes.

Hola,
(Me encanto tu producto)
¿Qué más hay nuevo?

Me alegra mucho, estamos a tus ordenes.
(Estamos en proceso de hacer algo nuevo)

Asignar un sueldo.



Tener horarios para cada una de tus actividades.

	Monday	Tuesday	Wednesday	Thursday	Friday	Saturday
8:00						
9:00						
10:00						
11:00						
12:00						
1:00						
2:00						
3:00						
4:00						
5:00						

Reconocer que necesitas apoyo para



realizar ciertas tareas.

Recuerda que no todas las actividades pueden convertirse en un negocio rentable.



Fuente: Guadalupe Gallardo (Coordinadora del Instituto de Emprendimiento Eugenio Garza Lagüera en Campus Irapuato)

CONECTA
Las noticias del Tec

width="900" loading="lazy"> DEDÍCALE TIEMPO, PERO TAMBIÉN ORGANÍZATE

Para **compaginar un nuevo emprendimiento con tu actual trabajo**, además de tus actividades personales, es necesario que **consideres los tiempos**, recomienda Baltazar.

El docente en temas de aceleración de empresas en el [campus León](#) señala que habrá ocasiones en las que **necesites invertir un poco más de tiempo**.

“Si alguno de tus clientes llega a tener una situación urgente, debes estar dispuesto a dedicarle tiempo mientras estás en el trabajo o en alguna actividad familiar”, ejemplifica.

Aún con lo anterior, es importante que trates de **mantener un balance** para que esta nueva fuente de ingresos te permita gozar de beneficios, añade.

Para que así resulte, el docente plantea:

-**“Elegir es renunciar”**. Esto significa que debes estar consciente que **para tener éxito en esta nueva actividad deberás tomar algunos sacrificios** como tardes de películas.

-**Determina el tiempo máximo y mínimo que le vas a dedicar esta nueva actividad**. Separa tu agenda entre tu trabajo principal, las necesidades familiares y la atención de tu negocio.

-**Estar consciente de que no siempre se podrá seguir la agenda al pie de la letra**. Cuando suceda, tratar de ser flexible para **interrumpir alguna de tus otras actividades** y atender alguna necesidad de tu proyecto.

Finalmente Baltazar resalta que no hay que olvidar el **componente familiar**, ya que ellos pueden formar parte del nuevo proyecto, fomentando así la convivencia.

*"Pero si no es el caso, es importante **compartir las tareas y responsabilidades del hogar, para reducir la carga de trabajo**", puntualizó.*

SEGURO TAMBIÉN QUERRÁS LEER:

ESTE ES EL ESPECIAL DE CONECTA CON NOTAS SOBRE LA CUARENTENA: