

Premio ARI
a la revista
del año

Bill Gates da un
vuelco a Microsoft



Nº 44 julio 2001 - 400 PTAS.

Emprendedores

Las claves de la economía y del éxito profesional



Estrategias de las
'punto.com'
que sí funcionan

Plan de negocio
de una academia
de idiomas



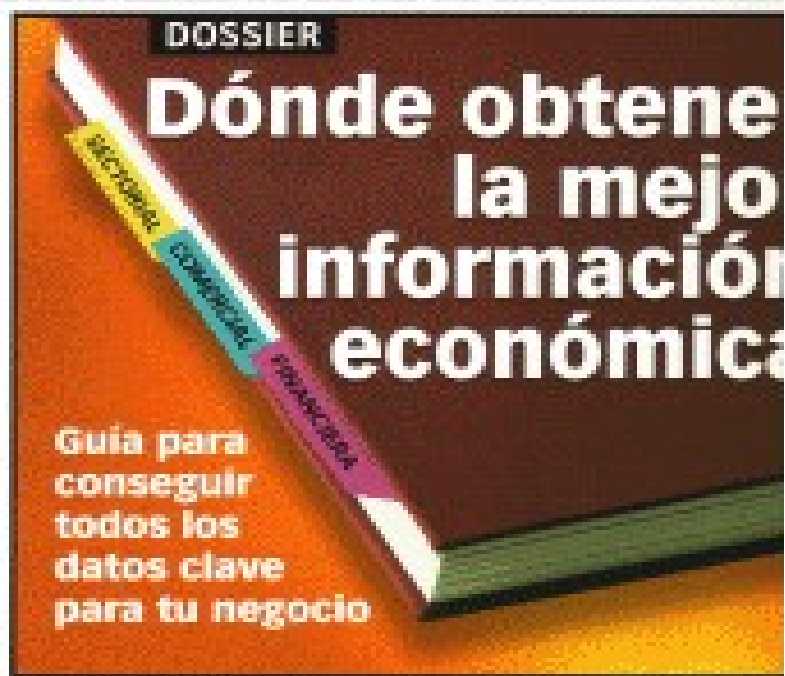
¿Puede
Tiger Woods
relanzar
las ventas
de Nike?



DOSSIER

Dónde obtener la mejor información económica

Guía para
conseguir
todos los
datos clave
para tu negocio



Distinguirse de la competencia

Marketing

Las técnicas más eficaces



Virtual Business

Especializarse y persistir

Al principio todo pasa muy rápido y te quieres comer el mundo. Por ello, uno de los errores que considero muy común es querer desarrollar varios proyectos a la vez, queriendo abarcar tanto que al final todo se queda en humo", dice **Yolanda Hernández**, fundadora y directora de Virtual Business. Así, "un aspecto importante que está afectando a la forma de negocio en Internet es la necesidad de especialización. Esto viene motivado por la gran cantidad de competencia en este medio. Debes ser de los mejores o el mejor, y para serlo debes concentrar tu área de actuación en un nicho de mercado y dedicarte a él exclusivamente". Pero hay otro aspecto importante.

"En un principio tuve las dificultades típicas de cualquier emprendedor, un pago detrás de otro y todavía no has tenido ni una sola peseta de beneficios. Aunque toqué muchas puertas intentando que la puesta en marcha me saliera lo más económica posible, casi todas se cerraban. No obstante, creo que la persistencia es importante". Ahora, "sin un duro de ese tan famoso capital riesgo" y "a pesar de la tan nombrada crisis de las punto.com, no me arrepiento de haber dado el paso". De los modos, "creo que es importante no perder el rumbo, ni dejar que nadie ni nada te aparte de él".



Actividad: Desarrollo de proyectos y mantenimiento de contenidos en Internet. Desarrollo de planes de negocio. Asesoramiento legal y fiscal dentro del Nuevo Mercado.
Inversión inicial: Mínima, teniendo en cuenta que el proyecto se desarrolló en un vivero de empresas que fue financiado por fondos europeos.
Facturación 2000: 18.030 euros (3.000 millones de pesetas).
Sede: Las Palmas de Gran Canaria y www.virtualb.com.