

Blog post 1000 palabras

Freelancer: Carol Libenson

Información relevante

[Resumen de Wahoo e información sobre la persona.](#)

Persona a trabajar: Marcelo

Tipo de contenido: Blog post 1000 palabras.

Palabra clave: tipos de emprendedores

Plataforma principal de entradas sociales: LinkedIn.

Instrucciones

El contenido debe compartir los distintos tipos de emprendedores.

Incluir metadescripción.

CTA dejar un comentario.

Etapa del embudo

Atracción

CTA

CTA dejar un comentario.

Referencias

<https://blog.hubspot.es/marketing/tipos-de-emprendedores>

Artículo:

8 tipos de emprendedores y cómo descubrir cuál eres tú

El mundo del emprendimiento existe gracias a esas personas que tienen la iniciativa de sacar adelante un negocio propio. Además de buscar atender sus necesidades económicas y de realización profesional, los emprendedores contribuyen a la economía, pues son creadores de empleo y riqueza.

Aunque la gente emprendedora coincide en el propósito de llevar adelante un negocio próspero, las diversas formas de ser y perspectivas del entorno pueden ser clave en los resultados obtenidos.

¿Eres parte de la gente que hace que las cosas pasen? Si es así, ¡felicidades! Te invito a revisar esta lista de 8 perfiles de emprendedores para que descubras cuál es el tuyo y cómo puedes potenciar tu manera de emprender.

El emprendedor visionario

Los emprendedores visionarios son personas que piensan «fuera de la caja» y que no creen en imposibles. Tienen confianza en sus ideas y saben reconocer las propuestas disruptivas cuando las conocen.

No hay que confundir ser visionario con ser (solamente) imaginativo. La gente con visión para emprender, además de imaginar el mundo, se ocupa de llevar su visión a la realidad.

En general se ocupan de investigar el estatus y prospección de las tecnologías y las tendencias sociales y logran sentar las bases para que los sueños de hoy se conviertan en proyectos concretos y realizables.

El emprendedor oportunista

La palabra «oportunista» se ha ganado mala fama y se usa para calificar negativamente a las personas. Sin embargo, en el ámbito del emprendimiento un oportunista es alguien que busca oportunidades para emprender.

Es decir, si conoce a alguien en el mundo de la tecnología y ve un nicho de negocio ahí, entra en él; o si ve una oportunidad de emprendimiento en el área de la salud, se ocupa de rodearse de quienes pueden hacer valer la idea.

Se caracteriza por ser una persona observadora, persuasiva e ingeniosa, con gran capacidad de generar alianzas. ¿Qué tiene eso de malo?

El emprendedor inversionista

Están los emprendedores que prefieren poner su dinero a trabajar en ideas y manos de otras personas. De esta manera, buscan que su patrimonio se reproduzca mientras les dan la oportunidad a otros de concretar sus ideas de negocio. Es decir, los financian a cambio de participación en el emprendimiento.

A favor: son motores de proyectos. En contra: si tienen metas demasiado cortoplacistas, pueden perderse de apoyar iniciativas que tal vez no sean rentables al principio, pero que tengan potencial para serlo en un futuro.

El emprendedor apasionado

Enfocado, dinámico e inspirador son adjetivos que definen a un emprendedor apasionado. Nada mal. No obstante, también puede ser calificado como obsesivo.

Como ama lo que hace, puede ser muy motivador para su equipo y avanzar a grandes pasos... pero debe cuidarse de no insistir en los negocios solo por amor al arte (a menos, por supuesto, que esté en capacidad económica de darse ese lujo).

También debe cuidarse de no abusar del tiempo de su equipo de apoyo, pues no todos tendrán la misma pasión por el proyecto ni estarán dispuestos a comprometer las horas de su vida solo en trabajo.

El emprendedor con sensibilidad social

Se puede hacer negocios con un enfoque de contribución social. De hecho, hay productos que han sido concebidos solamente para ayudar y que han logrado no solo cumplir su papel, sino convertirse en fuente de ingresos para el emprendedor.

Las personas que pertenecen a este grupo pueden tener la creencia de que para hacer el bien no se debe ganar dinero, pero nada está más lejos de la realidad. Si tu

emprendimiento social es capaz de darte estabilidad económica, podrás hacer mucho más por la sociedad, enfocándote en tus ideas innovadoras y no en las cuentas por pagar.

Hay casos de emprendimientos sociales que reúnen esas características. Por ejemplo, un ingenio para la captación y purificación de agua, además de resolver problemas cotidianos de comunidades marginadas, con un diseño y enfoque de marketing adecuado, puede ser un *gadget* encantador que podrían comprar los excursionistas.

El emprendedor especialista

Las personas que entran en esta categoría tienen un alto grado de experticia en un área y en función de esto buscan cómo aportar valor a los demás para hacer negocio.

Los amantes de la alimentación saludable, por ejemplo, pueden enfocar sus emprendimientos en la producción o comercialización de cierto tipo de alimentos, pues conocen el tema a profundidad y son, ellos mismos, el buyer persona de su marca.

Esto es óptimo, pero deben cuidarse de no perder de vista oportunidades de negocio que queden fuera de su radar por una excesiva especialización.

El emprendedor por azar

A veces el papel de emprendedor en un rubro se recibe por suerte. Por ejemplo, cuando se hereda el manejo de una empresa familiar.

Aunque la decisión del rubro y el estado del arte del negocio les lleguen por azar, estos emprendedores también tienen parte en las decisiones. La primera de ellas: si toman el testigo y continúan con el negocio. De ser así, ¡están dentro de la categoría!

Una vez asumido el papel de emprendedor, es importante desarrollar el compromiso y las competencias para el rol a asumir. El estudio y la búsqueda de asesoría son aliados de este tipo de emprendedor.

El emprendedor por necesidad

Hay personas que se lanzan (o son arrojadas) al mundo del emprendimiento porque no encuentran empleo o sus salarios son insuficientes.

Como el tiempo y la necesidad económica apremian, cuando se emprende por necesidad se buscan proyectos que prometan ganancias expeditas y un rápido retorno de la inversión. En tal sentido, hay que tener las ideas claras y no dejarse encantar por cantos de sirenas que prometen multiplicar un pequeño patrimonio sin esfuerzo.

Ya sea cocinar, programar software o cultivar jardines, confiar en los conocimientos propios y el talento de gente de confianza puede convertir la necesidad de emprender en un éxito y una vocación.

¿Te has identificado con alguna de estas categorías o consideras que eres más bien una mezcla de algunas? Si es así, tendrás más fortalezas a tu favor, y más oportunidades de mejora. ¿Qué opinas al respecto?

Metadescripción:

Los emprendedores se clasifican en visionarios, oportunistas, inversionistas, apasionados, sociales, especialistas, por azar y por necesidad.

Entrada social 1:

¿Inviertes en tu emprendimiento por decisión propia o por necesidad? ¿Con qué tipo de emprendedor te identificas?

Entrada social 2:

En el mundo del emprendimiento hay perfiles que determinan la manera de actuar y los resultados de un negocio. ¿Con qué tipo de emprendedor te identificas?

Entrada social 3:

¿Cuál es tu perspectiva del emprendimiento? Aquí te cuento sobre diez tipos de emprendedores.