



Cómo hacer dinero. 3 soluciones

Cómo hacer dinero mediante 3 sencillas estrategias: las 3 formas que necesitas para empezar a hacer dinero desde ya.

Reconozco no obstante que puede haber personas temerosas ante este título tan directo sobre **cómo hacer dinero**, que no es otra cosa que la de **generar fuentes de ingreso**. Ello podría ser producto de [creencias limitantes](#) acerca de la riqueza y de una concepción errónea sobre la abundancia y la prosperidad.

El **dinero** no es más que energía. Va, viene y se vuelve a ir. Es simplemente un medio para que las personas alcancemos determinados fines y podamos llevar una vida digna. ¿Es la mejor solución? No lo sé, quizá no, pero es la que hay y no creo que podamos elegir muchas más.

Para todos los que piensen que el **dinero** es algo muy sucio, vulgar y ordinario, sugiero (es solo una sugerencia, aquí no se impone nada) abrir la mente. El dinero, como casi todo, no es ni bueno, ni malo, ni regular. Tan solo es. Depende del uso

que le des y cómo lo obtengas. Y hace falta. Quieras o no, hace falta, al menos a la mayoría de personas. Si alguien piensa que no, perfecto, debajo hay un apartado de comentarios y es bienvenid@.

Frente a estos criterios, me inclino a pensar que la mayoría de personas considera que el **dinero** es necesario para vivir y quiere aprender formas, maneras, soluciones... En definitiva, quiere aprender **cómo hacer dinero, cómo generar fuentes de ingreso, obtener beneficios o crear flujos constantes de efectivo**, en la terminología de Robert Kiyosaki. ¿Para qué? Pues una de dos: o para llevar la vida que desean o, al menos, para dejar de preocuparse.

Generar ingresos... ¿para qué? Para llevar la vida que quieres o, simplemente, dejar de preocuparte.

Dicho todo lo cual, podemos partir de los siguientes supuestos:

1 Cómo generar **fuentes de ingreso** es algo que interesa a la mayoría de personas.

2 Les interesa porque algunos de ellos están en situación de desempleo o, si no es el caso, quizá no obtienen los **ingresos suficientes** (en muchos países, trabajar ya no te saca de pobre).

3 Para crear **fuentes de ingreso**, para **hacer dinero**, hacen falta ideas, soluciones y algo muy importante, sin lo cual falla todo: una [estrategia](#).

Y aquí te vamos a proponer efectivamente una estrategia, un camino para que puedas por fin dejar de preocuparte.

Vamos allá.

1 Hacer dinero con tus propios productos o servicios

Este es el primer paso que puedes dar si eres una persona creativa (si no lo eres, pasa al siguiente punto, aunque podrías leer éste de todas formas, nunca se sabe, ¡abre la mente!, lo hemos dicho antes).



Para crear tus propios productos o servicios (en definitiva, para [crear lo que quieras](#)) puedes tener en cuenta estos pequeños consejos:

1 Examina aquello en lo que eres bueno, aquello que se te da bien, lo que constituye una [habilidad o talento tuyo](#). Te será más fácil hacer aquello en lo que eres conocedor que aquello que tienes que empezar a aprender, lo cual también está relacionado con el [sector de la economía llamado del conocimiento](#).

2 Inclínate por los [campos, sectores o actividades que te gusten](#). Con todos los que hay, siempre será mejor hacer lo que te guste que lo que no (¡no me seas retorcid@!).

3 Si hay cosas que no sabes hacer (que las habrá, seguro), no te calientes la cabeza: [delégalas o coopera con gente](#) que sepa hacerlas. No necesitas contratar a nadie ni ponerte a estudiar. No hay tiempo para eso. Hay cosas mejores que hacer.

4 No pierdas de vista que siempre hay un [flujo natural de las cosas](#) que te empuja y pone en el camino lo que necesitas. Cuando le indiques (le insinúes, si te da vergüenza) a la vida que estás dispuest@, que estás ahí, que quieres hacer cosas, ¡recibirás respuestas! Simplemente, abre los ojos y permanece despierto. Dormir es una actividad más bien nocturna.

5 Toma conciencia de algo muy simple: algunas actividades funcionan en [modo automático o semi](#) y otras no. Si quieres tiempo y libertad, ya sabes dónde escoger. Por regla general, si pones en marcha un servicio determinado tendrás que estar presente físicamente para prestarlo. Si creas un producto o varios es más probable que puedas automatizar el proceso. (Para aprender más acerca de

actividades que funcionen en modo automático, ¡y con ejemplos!, no te lo pienses: [aquí](#), o en este artículo sobre [infoproductos](#)).

6 Cuando hables de clientes, no te limites a quien pase por delante de ti. El mundo es muy grande y tiene más de 7.000 millones de personas. ¡Fíjate si tienes gente para venderle...!



En cualquier caso, para desarrollar más tu creatividad, [aquí tienes 3 formas de obtener ideas de negocio](#).

Intenta divertirte, pasártelo bien, descubrir cosas, conocer personas, aprender lo que te interese... Esto no es un trabajo: es un juego, una diversión, un reto... Desdramatiza, no seas aburrid@, no pongas cara de pánico o terror absoluto porque todo es una agradable aventura.

En definitiva, crear tus propios productos o servicios es la primera respuesta a **cómo hacer dinero y generar fuentes de ingreso**. Pero si no obstante sientes que la vena creativa no es lo tuyo y no estás para inventos, pues no problem, don't worry, pasa al siguiente punto:

2 Hacer dinero promocionando productos de otros

Si no quieres crear, lo dicho: ¡que creen otros!, no pasa nada.

Ofrecer los productos o servicios de personas diferentes también es una fantástica solución para **conseguir ingresos** de forma cómoda y sencilla.

Puedes llevarlo a cabo tanto en modo físico, presencial, como se ha hecho toda la vida, o en forma online, por Internet. Se llama marketing de afiliación, y si quieres aprender más acerca de esta técnica (principalmente si eres principiante), puedes leer [este artículo: estrategias de marketing de afiliación para novatos](#).

¿Ventajas? No arriesgas pensando si el producto funcionará o no, porque ya lo está haciendo, vas sobre seguro.

¿Inconvenientes? Los beneficios por unidad son menores que si vendieras un producto tuyo. Pero no te engañes, en realidad hay truco: ¿qué prefieres vender: 10 unidades a 5 o 100 unidades a 1? Haz cuentas. Pues eso.

Si decides lanzarte a la tarea, tienes en Internet infinidad de mercados virtuales para hacerlo. Quizá el más conocido, [éste](#).

Y si quieres promocionar un producto estupendo, puedes ser afiliado de mi [curso online sobre infoproductos e ingresos pasivos](#).

3 Invertir dinero

Y llegando al final nos encontramos con que una vez que empiezas a **obtener tus ingresos** y a **hacer dinero**, el siguiente paso consiste en **poner el dinero a trabajar para ti**, hacer que crezca, hacer que genere más dinero (por ejemplo, [apalancándote](#)).

Este tema lo he tratado esta misma semana en el [post publicado en el portal TodoStartups y que lleva por título Consigue que el dinero trabaje para ti](#). En él hablaba de **5 formas de obtener más dinero con el dinero**. Te remito a él para que puedas extraer toda la información. Que no tienes ganas de cambiar de página... no te preocupes, te lo resumo:

1 Invertir en empresas de otros. Tienes dinero, no quieres crear ninguna empresa, puedes invertir en las de otros. Una aportación y un porcentaje/participación en la misma.

2 Crowdfunding. ¿Qué es? Participación colectiva, junto con otros, en proyectos de terceros.

3 Préstamos a otros. El dinero que ganes, a su vez, se lo puedes prestar a otros a cambio de un interés determinado. Nadie ha dicho que un particular no pueda actuar como banco.

4 Otras posibilidades. Y hay otras modalidades un tanto más avanzadas, tipo mercados de valores, instrumentos de deuda, etc, que no voy a detallar aquí para evitar que salgas huyendo.

Una vez creado el dinero, ¿qué hacer? Poner el dinero a trabajar para ti.

En definitiva, y resumiendo:

- puedes convertirte en el creador o la creadora que ya eres y producir tus propios productos,
- comercializar los de otros e
- invertir el dinero obtenido en conseguir más.



¿Te parecen suficientes maneras de hacer dinero y crear fuentes de ingreso?

Esto no denota ninguna obsesión por el dinero. Es simplemente un juego en el que nos dedicamos a hacer cosas, a crear y al mismo tiempo obtener beneficios. Es una agradable actividad, puedo asegurártelo, así que, si estás cansado de trabajar en cosas aburridas, apúntate al juego y diviértete. Además, de cara al [futuro laboral](#) que nos espera – y al futuro de las [pensiones de jubilación](#) –, puedes convertir todo esto en tu [profesión del futuro](#).

Cuídate y nos vemos muy pronto.

(Perdón, se me olvidaba: no hay nada mejor que desearle lo mejor a los demás, así que ¡te deseo lo mejor!)

(Relacionado: [Las 10 claves para crear negocios exitosos](#))

ANEXO.- LA ESTRATEGIA DEL OCÉANO AZUL

Recientemente he leído un libro que aporta interesantes ideas sobre la creación de **fuentes de ingreso** de maneras novedosas, poniendo en entredicho algunos de los postulados tradicionales sobre la materia.

Se trata de [La estrategia del océano azul](#), de W. Chan Kim.

Trata de la creación de nuevos espacios de mercado donde la competencia sea irrelevante, y me gusta porque parte de algo que considero necesario: dejar de competir y casi destruirse mutuamente para arrancar cuotas de mercado o pedazos de pastel al otro. Siempre he pensado que en un mundo como el nuestro hay espacio para todos.

El océano azul es el lugar en el que se encuentran las ideas de negocio hoy desconocidas. ¿Qué estrategia propone el autor para conquistarlo y [triunfar con nuestro negocio](#)? Ofrece varias claves basadas en la ampliación de los límites del mercado:

- Explorar sectores alternativos.
- Explorar las estrategias que se siguen en cada sector para pasar a enfocarse en lo que nunca se suelen enfocar.

- Cambiar el enfoque sobre los compradores. No cambiar de público, sino más bien dirigirse a un nuevo sector de consumidores dentro del negocio: en vez de dirigirse a los de siempre, explorar consumidores de otro nivel (ejemplo mío: si escribes libros, no solo hacer marketing para lectores sino también para públicos secundarios tipo bibliotecas, grupos de lectura...).
- Explorar productos complementarios. Estudiar lo que puede necesitar la persona antes, durante y después de consumir el producto o servicio. Ejemplo: si vas a un restaurante a cenar, quizás necesites un servicio de transporte, o de parking, o una actividad de ocio para después de la cena...
- Investigar los elementos que influyen en la compra distintos de los tradicionales. Ejemplo: en vez de fijarnos en el precio, investigar el lado emocional del consumidor e intentar acertar provocando las emociones adecuadas. Esto tiene mucha relación con el [marketing experiencial](#).

El objetivo de todo esto no es más que ir más allá de la demanda actualmente existente y generar nuevas **fuentes de ingreso** en espacios desconocidos, en océanos inexplorados (¡y azules!).