

44 negocios que triunfan en el extranjero

Claves para adaptarlos a nuestro mercado



Muchos negocios que acaban triunfando en España lo han hecho previamente en el extranjero. Sus promotores no hacen otra cosa que analizar el modelo de funcionamiento que tienen en sus países de origen y adaptarlo a las peculiaridades de nuestro mercado. Con este planteamiento, en EMPRENDEDORES hemos seleccionado 44 ideas de negocio que están triunfando ahora en otros países.

Realizado por Lucía Ramos

Rastrear las ideas

Es práctica habitual entre los emprendedores salir en busca de ideas novedosas para importar a nuestro país. Tiene la ventaja de que, en parte, no se empieza desde cero sino que tienes una referencia, aunque sea de otro país. Eso sí, hay que tener en cuenta factores que pueden condicionar su éxito, fundamentalmente los culturales y los económicos.

Se considera que un 50% de los negocios que nacen en España tienen su inspiración en alguna idea anteriormente desarrollada en otro país. Se trata de una forma de adquirir ideas de negocio bastante habitual, no sólo en España. Pero, antes de entrar en materia, nos gustaría hacer dos matizaciones importantes que no debes pasar por alto.

La primera: el hecho de que un negocio triunfe en el extranjero no supone ninguna garantía para que también lo haga en España. Así que, cuidado, porque debes adaptarlo a los gustos de nuestro mercado.

La segunda: no se trata únicamente de que traslades el modelo de negocio en su integridad. También puedes aprovechar aquellos detalles o puntos claves que hacen que estos negocios triunfen para aplicarlos al tuyo. Por ejemplo, una de las ideas que recogemos es una empresa especializada en el transporte de antigüedades. Sobre esta base, ¿por qué no puede ser viable una compañía que transporte otras mercancías delicadas?

Guía de lectura

El dossier se divide en tres partes para facilitar la clasificación de empresas:

Empresas agrupadas por sectores. Se trata de un grupo de oportunidades agrupadas en bloques de sectores: restauración/alimentación, atención a los niños, servicios al consumidor, comercio y servicios profesionales. En cada una de ellas, se realiza una descripción del negocio, se analizan las

claves de su éxito y las precauciones a la hora de implantarlas en España, la inversión aproximada y el contacto.

Empresas agrupadas por tendencias. Agrupamos ideas en torno a las grandes tendencias de mercado: aportar valor añadido a empresas ya existentes, la hiperespecialización y los multinegocios. En estos casos realizamos un exposición mucho más sintética, sin el despliegue dado a lo anterior.

Las 'punto.com'. Algunas empresas de Internet con posibilidades.

No partir de cero

Begoña Espinosa y Manuel Santos, de DB Consultores, consideran que "generar una idea desde cero es una tarea compleja, requiere tanto un profundo análisis, como buenas dosis de realismo, factores que reúnen muy pocos emprendedores".

Para un emprendedor, contar con un modelo ya probado supone una gran ayuda. Así lo pensó Noelle Acheson, una irlandesa afincada en España hace más de 10 años que, tras ver el éxito que estaban teniendo en EE UU y Gran Bretaña los portales de venta online de productos para fiestas, quiso abrir en España un negocio basado en el mismo modelo. Así lo hizo creando hace ya tres años Fiesta Fácil.

Son muchas las ventajas que podemos encontrar cuando contamos con un modelo de negocio que ya ha triunfado en otro país. Esto permite al emprendedor disponer de una formación privilegiada a la que sería imposible acceder de otra manera.

"Este hecho nos proporciona una valiosísima información a la hora de intentar poner en marcha esa misma fórmula de negocio en nuestro país. Nos va a permitir conocer quién es la clientela potencial -nivel económico, factores sociodemográficos, etc.

Podremos conocer también la respuesta que el público ha tenido sobre el precio establecido, la publicidad llevada a cabo, con qué márgenes se trabaja y la rentabilidad estimada del producto o servicio.

Y también -y esto es muy importante- qué barreras de entrada se encontraron "los pioneros" a la hora de introducir el producto o servicio en el mercado", comenta Ana Santiago, del departamento de Creación y Desarrollo

de Empresas de la Cámara de Comercio de Madrid.

Sin embargo, no todo es tan sencillo. Apostar por un concepto innovador también tiene sus riesgos.

Para Noelle Acheson, los principios no fueron fáciles. Nada más poner su negocio en marcha "nos dimos cuenta de que, por ejemplo, muchas madres estaban interesadas en ver nuestros productos, pero que no contaban con acceso a Internet, por lo que rápidamente tuvimos que lanzar un catálogo de venta a domicilio" comenta. "Pero la gente quería tocar, ver lo que iban a comprar". Finalmente abrieron una tienda en Madrid y, en estos momentos, están a punto de abrir otra.

Conviértete en un 'cool hunter'

Los cool hunters son profesionales de grandes empresas. Uno de sus cometidos es viajar a otros países para importar las tendencias más incipientes.

También tú puedes convertirte en un cool hunter, o cazador de tendencias. Esta práctica puede ser muy útil a la hora de detectar qué ideas de negocio triunfan en otros países, averiguar su viabilidad, estudiar el tipo de público al que se dirigen, los principales problemas con que se encuentran estos negocios, los hábitos de y cualquier otro factor que consideres relevante para la puesta

en marcha y consolidación de la empresa. **Continuos viajes.** ¿En qué ciudades podemos detectar la mejores ideas de negocio para importar? Depende. Desde Nueva York hasta China, cualquier negocio -siempre que tenga un volumen adecuado de consumidores- puede implantarse con éxito en España. No obstante, es más razonable investigar en aquellas ciudades que marcan las grandes ten-

dencias: Londres, Nueva York, París, Tokio, etc.

Especializadas.

Los expertos cool hunters indican que existen algunas ciudades muy interesantes en función de la especialidad de la que estemos hablando. Ciudades vanguardistas pueden ser San Francisco, Amberes o Amsterdam. Si tu negocio está relacionado con la música, déjate caer por Bristol o Seattle. Las mecas de la alta tecnología son Dublín, Bangalore (India), Tel Aviv, Austin (Texas) o Zhonghuancun (China).

más viables



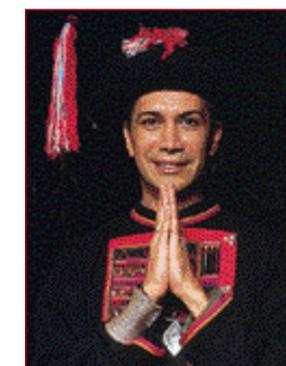
Emilio Carcur, creador del grupo de restaurantes tailandeses Thai Gardens

"Rompió los esquemas establecidos hasta el momento"

Uno de los lugares en el que se inspiró para abrir 'Thai Gardens' fue el famoso restaurante tailandés 'Blue Elephant'. Blue Elephant marcó mi comienzo en el mundo de los restaurantes y en mi acercamiento a Tailandia. Conocí una filosofía distinta de restauración y un ámbito de trabajo propicio para realizar ideas nuevas en cuanto a la gastronomía y los servicios. Tuve la oportunidad de participar en numerosas aperturas de Blue Elephant en Europa y luego dirigir el emblemático Blue Elephant de París, lo que me aportó una experiencia que me serviría, más tarde, para la aperturas de Thai Gardens, en 1995, junto a mi socia Tasanai Phian-O-Pas, también ex miembro de Blue Elephant.

¿Cómo surgió la idea de abrir un restaurante Thai en España?

El éxito del restaurante de París y las experiencias adquiridas nos llevaron a iniciar nuevos estudios de mercado, esta vez en la Europa mediterránea que, al entrar en los noventa se veía más receptiva a este tipo de restauración. Fui el encargado del estudio de mercado y, tras numerosas visitas a capitales como Roma, Atenas, Madrid, Lisboa y Barcelona, concluimos que la ciudad de partida para Thai Gardens sería Madrid. Nos parecía la más indicada en aquellos tiempos para



Emilio Carcur ya tenía experiencia en restauración Thai.

establecer nuestro primer restaurante tailandés.

¿Qué tuvo en cuenta a la hora de adaptar un restaurante de estas características al mercado español?

A pesar de que los restaurantes orientales en España no gozaban de buena reputación, nos dimos a conocer a través de un local que rompía con los esquemas establecidos hasta el momento. Teniendo presente que los españoles no estaban muy familiarizados con este tipo de cocina, nuestro punto de interés fue la decoración y la exuberancia de flores y plantas entre maderas nobles y la presentación. Todo ello marcó rápidamente una diferencia con el resto, convirtiéndose en el punto de referencia de la gastronomía tailandesa. Ocho años más tarde, la gran mayoría de nuestros clientes conocen ya la cocina tailandesa y disfrutan de ella.

Consejos a tener en cuenta

Estas son algunas de las pautas que, según los expertos, hay que seguir para adaptar a nuestro país una idea que ha tenido éxito en el extranjero: **Analizar al consumidor** ¿Cómo es el consumidor-tipo del país de origen de la idea de negocio? ¿Tiene unos gustos y costumbres similares a las nuestras? Si no es así, ¿cómo podemos adaptarlo al

público español? ¿Va a ser esto posible? **Ojo con la legislación.** Es importante ver qué diferencia normativas existen entre nuestros países. Si después de montar la empresa la normativa no le permite seguir adelante habría supuesto un gasto de tiempo y dinero que podría haberse evitado. **Control de los precios.** Analiza cuál va a ser el coste final del producto.

Si el precio es muy elevado será difícil su introducción en este mercado. **Inversión** Contar con la inversión es una ventaja aunque debemos realizar un estudio más detallado en relación a las características que finalmente le queramos dar al negocio. Las inversiones aproximadas que aparecen en cada una de las ideas de este reportaje han sido elaboradas por DB Consultores.

Comer es una necesidad básica y, como tal, siempre existirá demanda para productos y servicios vinculados a la alimentación. Sin embargo, en una sociedad tan sofisticada como la nuestra, los consumidores son cada vez más exigentes, sibaritas y comodones. Su demanda no tiene límites en horarios, rapidez de acceso, máxima calidad, etc. Por eso, hay negocios interesantes en torno a los productos exóticos, una cocina exquisitamente preparada y presentada, locales de copas o restauración de gran atractivo visual, que sorprendan al visitante vendiéndole algo diferente...

'FAST FOOD' DE CALIDAD

 **Wagamama**
Reino Unido

Desde que abrió sus puertas en Londres en 1992, Wagamama no ha dejado de crecer. Este restaurante basado en el modelo de un *noodle-bar* japonés ha sabido cubrir un hueco de mercado prácticamente inexistente hasta el momento: un restaurante *fast food* con comida de calidad.

En este momento la cadena cuenta con 16 establecimientos (14 en Londres y otros tres en Sydney, Dublín y Amsterdam). Estos locales han tenido tanto éxito que les han salido varios imitadores en el mismo Londres.

El secreto de su éxito

1. Comida barata. La materia prima utilizada (principalmente tallarines y verduras de muy buena calidad) es barata, lo que permite ofrecer precios más bajos.

2. Alimentos sanos y frescos. Un buen filón si tenemos en cuenta que

cada vez son más las personas que se preocupan por la alimentación. Además cada uno de los productos utilizados está indicado en la carta para conocimiento de las personas con problemas alérgicos.

● **Servicio rápido.** Elemento fundamental en este tipo de negocio, donde lo que prima es el tiempo.

● **Ambiente acogedor.** Es un valor añadido más y que pocas cadenas de comida rápida han tenido en cuenta. Wagamama cuenta con una decoración sencilla con aire minimalista. Son famosos sus grandes bancos corridos que los clientes comparten con desconocidos.

● **Comida oriental.** La comida oriental siempre ha gustado en Europa, pero en este momento goza de gran popularidad.

Inversión aproximada

144.500 euros.

CONTACTOS

Tel. 00 44 2076313140

Email: mail@wagamama.com

<http://www.wagamama.com>

COMIDA CASERA A DOMICILIO

 **Mamia**
Argentina

Mamia abrió sus puertas hace 33 años con un pequeño local en Buenos Aires especializado en tartas. La prioridad de sus dueños era ofrecer a sus clientes un producto artesanal de óptima calidad. Tuvo tanto éxito de acogida que fueron incluyendo nuevos productos en su tienda.

En la actualidad han ampliado el negocio y cuentan con un servicio de *catering* tanto para empresas como para eventos particulares.

El secreto de su éxito

● Han sabido mantener a lo largo de los años la misma filosofía: ofrecer comida casera cuidando la calidad de la materia prima.

Inversión aproximada

29.700 euros.

CONTACTOS

Tel. 00 54 4773-8986

Email: info@mamia.com

<http://www.mamia.com>

CATERING PARA MÚLTIPLES OCASIONES

 **MatisseCheservice**
Italia

Este *catering* nace de la mano de un conocido cocinero italiano, Matisse, que ha decidido montárselo por su cuenta. Ofrece sus servicios a particulares que quieran organizar una comida o cena para una ocasión especial o, simplemente, para aquellas personas que quieran saborear la verdadera comida casera italiana en el salón de su casa. Él se ocupa, además, de recoger la cocina y de limpiar los platos.

Inversión aproximada

43.500 euros.

CONTACTOS

Tel. (0039) 0558071274

www.chiantichef.com



Las máquinas expendedoras de comida caliente están en auge.

'VENDING' DE COMIDA CALIENTE

 **Hotbite**
Reino Unido

La compañía inglesa Snackpoint Limited lanzó hace un año al mercado Hotbite, una máquina de distribución automática de comida caliente que ofrece, entre otros productos, *sandwiches*, *pizzas* y *paninis*. Nace como respuesta a una demanda concreta que surge en este cada vez más ajetreado ritmo de vida, donde son muchos, sobre todo los profesionales de algunos sectores económicos, los que carecen de tiempo para comer con cierta tranquilidad, cubriendo así un vacío en el mundo de la comida rápida. En este momento son 170 máquinas, de diversos modelos, las que están operando en Gran Bretaña.

El secreto de su éxito

- Ofrece comida caliente de forma rápida y sencilla.
- Está disponible las 24 horas al día los siete días de la semana
- Es un sistema de distribución perfecto para ubicar en oficinas, universidades, hospitales, etcétera.

Observación

La tecnología de esta máquina está patentada por la compañía inglesa.

Inversión aproximada

35.700 euros.

CONTACTOS

Tel. 00 44 142080230

Email: enquiries@hotbite.co.uk

<http://www.hotbite.co.uk/spanish/index.htm>

'CATERING' PARA MÚLTIPLES OCASIONES

 **Cheservice**
Italia

En Italia han nacido varias compañías que ofrecen servicios de comida preparada y servida a domicilio, pero con un concepto distinto a los *catering* tradicionales. Aportan valor añadido a un servicio ya existente. En España existen muchas empresas de *catering* con un servicio básico y saturado. Esta puede ser una opción distintiva para muchos emprendedores.

El secreto de su éxito

Esta empresa ofrece sus servicios de *catering* tanto a particulares como a empresas. Lo que la diferencia de otros *catering* es que todos los productos con los que trabaja se han producido por métodos ecológicos.

Cuenta con una serie de menús ya diseñados aunque, en la mayoría de los casos, los establece en relación a las necesidades que pueda tener el cliente. Además, ofrece clases de cocina a todas aquellas personas que estén interesadas en preparar platos con productos ecológicos.

Inversión aproximada

43.000 euros.

CONTACTOS

Tel. 00 34 0543754083

info@cheservice.it

www.cheservice.it

CAFETERÍA PARA TURISTAS

 **Tourist Info Café**
Alemania

La oficina de turismo alemana ha instalado un café en el centro de Berlín donde los turistas que visitan la ciudad pueden encontrar toda la información necesaria para conocerla.

Valor añadido

Además de contar con unas maravillosas vistas, el café está situado en un lugar privilegiado cerca de multitud de puntos de interés turístico. Esta iniciativa ha tenido mucho éxito entre los turistas que pueden disfrutar tranquilamente de un café, mientras ojean la información disponible y planean sus siguientes visitas.

A tener en cuenta

En España no existe nada parecido. Por eso, dado el alto número de turistas que visitan anualmente nuestro país, podría ser interesante lanzarse a la aventura de montar un negocio similar. Pese a que se trata de una iniciativa promovida por un organismo público, los resultados han sido tan buenos que supone una auténtica oportunidad para ser puesta en marcha por un emprendedor.

Inversión aproximada

66.850 euros.

CONTACTOS

www.btm.de

Los servicios de atención a domicilio son una oportunidad de negocio.



Los padres de hoy viven una irreconciliable contradicción: cada vez son más exigentes en cuanto a la educación de sus hijos y, por otra parte, pasan muy poco tiempo con ellos por sus exigencias profesionales. Las empresas que sepan satisfacer estas necesidades tendrán un próspero porvenir.

LA GUARDERÍA QUE MAS ENSEÑA

 **Teacher Care**
Estados Unidos

La empresa norteamericana de *babysitters* Teacher Care, ha querido ir un poco más allá de los típicos "canguros" y ofrece un servicio novedoso en el sector. Todos los cuidadores de esta singular agencia son profesores titulados que, no sólo se ocupan de las necesidades básicas del niño, sino que desarrollan actividades didácticas con los pequeños.

Funcionamiento

Todas las personas que trabajan para Teacher Care pasan por un exhaustivo proceso de selección. Cuando una familia se pone en contacto con la agencia, ésta busca en la base de datos las personas que mejor se adecuan al perfil demandado. Una vez realizado el primer filtro será la familia la encargada de tomar la decisión final. Una vez en casa, el profesor-cuidador elabora un programa en función de las necesidades del pequeño. Además, esta compañía cuenta con profesionales especializados en el cuidado de niños con deficiencias físicas y psíquicas.

Inversión aproximada

30.100 euros.

CONTACTOS

Tel. 00 1 212 8085273

teacherCare@teachercare.com

<http://www.teachercare.com/>

'CANGUROS' DE URGENCIA

 **Pinch Sitters**
Reino Unido

Los cambios en la sociedad han provocado el nacimiento de nuevos negocios con el objetivo de cubrir las demandas del mercado de atención a los niños. Por este motivo nació Pinch Sitters, una agencia de *babysitter* neoyorquina que presta servicios de urgencia a los clientes que lo necesitan.

En dos horas

● Esta agencia se compromete a enviar a una persona a casa de su cliente, para cuidar de los niños, en un máximo de dos horas. Es ideal para las situaciones imprevistas que puedan surgir a última hora como reuniones, cenas de trabajo...

● Para ello, cuentan con una red de cuidadores distribuidas a lo largo de la ciudad de Nueva York. Son 50 personas en rotación permanente. Todos los cuidadores han pasado, previamente, por un riguroso proceso de selección.

● El servicio es de un mínimo de cuatro horas e incluye el taxi de vuelta a casa de la niñera.

A tener en cuenta

Un negocio de estas características sólo puede llegar a tener éxito en una gran ciudad.

Inversión aproximada

30.100 euros.

CONTACTOS

Tel. 00 44 212 2606005

pinchsitters@yahoo.com

Los servicios de 'fast food' que ofrecen algún valor añadido son los más demandados.



Las zonas turísticas son los lugares adecuados para montar locales con encanto donde ofrecer a estos visitantes información útil para ellos.

Se ha repetido hasta la saciedad, pero nunca está de más recordar este mensaje dirigido sobre todo a aquellas personas que tengan intención de montar un comercio minorista: la gran ventaja competitiva de las tiendas de proximidad es la superespecialización, unida a una oferta de gran calidad y a un impecable servicio de atención al cliente. Si, junto a ello, vendemos productos y prestamos servicios innovadores que respondan a las necesidades que demanda del mercado, y ubicamos nuestro negocio en el lugar adecuado, el éxito está más que asegurado.

COMPRA POR CATÁLOGO... EN LA PROPIA TIENDA



Desde un juego de sartenes a los muebles del salón, en Argos podemos encontrar de todo. Conocido como el gigante de la venta por catálogo, esta tienda especializada en artículos para el hogar, se introdujo en el mercado con un modelo de negocio desconocido hasta entonces en Gran Bretaña.

Argos cuenta con más de 525 tiendas repartidas a lo largo de Inglaterra donde ofrece un catálogo de 7.300 productos a unos precios muy competitivos. Es líder en su sector de la venta por catálogo.

Su funcionamiento

La compra se realiza principalmente en la propia tienda, si bien es posible hacerlo también por teléfono e Internet. Los clientes pueden oír los catálogos repartidos a lo largo del establecimiento y apuntan la referencia en un pequeño papel que más tarde se pagará en caja. De ahí se pasa a un pequeño mostrador

donde se recoge lo encargado. Además, los productos grandes y pesados son enviados a casa sin ningún recargo.

El secreto

Optimización del espacio. Esta compañía ha sabido aprovechar con éxito el espacio. Los establecimientos dedican una pequeña parte al público y el resto de la superficie esta destinada al almacén.

Bajos precios. Es tan grande el volumen de stock que mueven que consiguen precios muy interesantes por parte de los proveedores.

Precauciones

En España no esta demostrado que la venta por catálogo funcione a grandes volúmenes, aunque este sistema es un concepto totalmente innovador que puede tener éxito. A fin de cuentas, el consumidor puede ver el producto al pagarlo.

Inversión aproximada

128.100 euros

CONTACTOS

info@argos.co.uk
www.argos.co.uk

TODO PARA TUS FIESTAS



Chairman Mills, una compañía canadiense especializada en el alquiler de mobiliario y enseres para eventos, cuenta con una extensa cartera de productos en el que se puede encontrar desde mesas, sillas, vajillas, cuberterías, hasta cortinas, manteles, muebles, objetos para la decoración (candelabros, flores, cuadros, esculturas, etcétera)...

Ofrecen sus servicios, tanto a clientes privados -para fiestas de todo tipo, bodas...- como a empresas -para eventos corporativos, ferias, congresos, ruedas de prensa, etcétera.

Servicio completo

Chairman Mills nació hace ya 95 años como una compañía especializada en el alquiler de sillas y mesas. Sin duda, ha sabido cómo adaptarse a los cambios ampliando sus productos y ofreciendo nuevos servicios a sus clientes, como organización de eventos, decoración floral o diseño de logos, carteles, papelería, entre otros. Chairman Mill es, en la actualidad, líder de su sector en Canadá.

Su secreto

Ofrecer un servicio integral de alquiler de mobiliario y enseres para celebraciones de cualquier tipo. El cliente, por tanto, puede hacer una compra única en un solo establecimiento y no estar recorriendo tiendas o empresas de distinto tipo.

A tener en cuenta

Aunque este sector está bastante desarrollado en España, no existe ninguna compañía con una oferta tan variada. Su éxito está condicionado a una buena ubicación y marketing.

Inversión aproximada

151.700 euros.

CONTACTOS

Tel. 00 1 416 3910400
rentals@chairmanmills.com
www.chairmanmills.com



El original concepto de Argos unifica, en un mismo espacio, la compra por catálogo y la presencia en la tienda.

PRODUCTOS PARA LA TERCERA EDAD



Esta empresa japonesa está especializada en la fabricación de productos para personas mayores o con problemas. Su objetivo es aportar un granito de arena a la mejora del nivel de vida de este colectivo y de sus familiares. Este concepto de negocio cada vez tiene más pujanza en los países desarrollados.

Productos

Estos son algunos de los productos que la empresa ha desarrollado hasta el momento y que se están comercializando tanto a particulares como a centros hospitalarios.

- Un ascensor para el transporte de las sillas de ruedas.
- Camilla con cinturón especial. Esta camilla cuenta con unos cinturones especiales que se atan a la cama, lo que permite trasladar al paciente con facilidad. Incluso una sola persona puede realizar esta labor.
- Silla de ruedas con mesa. Dicha silla cuenta, además, con un mecanismo que permite que la persona se pueda trasladar a la cama.

A tener en cuenta

Todos los productos de esta compañía están patentados.

Inversión aproximada

45.600 euros.

CONTACTOS

Tel. 00 81 416 3810410
kk-iura@us.ehime-iinet.or.jp
www.ehime-iinet.or.jp/ehime_e/corp/iura

CAMAS PARA TODOS



A pesar de su nombre, France Bed es una compañía japonesa especializada en el diseño y fabricación de camas, tanto para uso personal como hospitalario. En esta ultraspecialización es precisamente donde radica su fuerza y éxito empresarial.

Modelos

- Durante los últimos años, France Bed ha introducido en el mercado japonés una variada oferta de modelos. Para ello han realizado un importante esfuerzo inversor en su departamento dedicado a investigación y desarrollo (I+D), cuyo objetivo fundamental es el diseño de camas que ofrezcan un alto nivel de comodidad. Muchos de los productos que fabrican son probados con animales antes de ser comercializados y algunos de ellos son también para mascotas.
- Desde las clásicas camas de toda la vida hasta camas circulares, camas con mesillas incorporadas que se pueden ocultar, reclinables, con masajes... son algunas de sus propuestas.
- Además, cuentan con camas especiales para hospitales con colchones móviles y hasta han desarrollado una cama de agua para perros.

A tener en cuenta

Todos los modelos de esta compañía japonesa están patentados.

Inversión aproximada

50.500 euros.

CONTACTOS

Tel. 00 813 346311011
www.francebed.co.jp

COMPRA DE ANTIGÜEDADES



Esta compañía está especializada en la compra-venta de todo tipo de antigüedades. Disponen de una nave de 3.250 m² donde almacenan todas las piezas que van recibiendo. Además de muebles se pueden encontrar camas, sillas, vajillas, lámparas...

El secreto de su éxito

Su negocio se basa en comprar muebles y objetos antiguos, principalmente en Francia, Bélgica, Alemania e Inglaterra, para más tarde ponerlos a la venta al público. Cuando reciben los muebles en Holanda, se analizan cuidadosamente y se restauran aquellos que no estén en buenas condiciones. Tienen actualizados todos sus productos en la página web de la compañía. Cualquier persona puede ver el producto, su precio estimado, solicitar información y comprar el producto por Internet.

Además, cuentan con una *showroom* en Holanda, con horario comercial, para aquellos que prefieran acercarse a ver los muebles en persona.

A tener en cuenta

Gran parte del éxito de este negocio radica en la venta por Internet. Hay que tener en cuenta que en España la venta *on line* de productos no ha tenido mucho éxito.

Inversión aproximada:

25.000 euros.

CONTACTOS:

Tel. 00 31 495651239
http://www.global-antiques.com
Email: info@global-antiques.com

Nadie lo pone en duda: la base del éxito de un profesional y de cualquier empresa de éxito está en el conocimiento y la experiencia. Por esta razón, proliferan los seminarios, cursos y jornadas de formación destinados a un público ávido de nuevos recursos para optimizar su trabajo. Nunca antes el aprendizaje se ha valorado tanto en el mundo empresarial.

CAZACONFERENCIANTES



Executive Speakers, empresa con base en Memphis, se dedica a buscar conferenciantes para eventos o celebraciones de cualquier tipo. Con más de diez años de experiencia, ha conseguido hacerse con una base de datos de más de 1.000 *speakers* u oradores de distintos sectores, especializados en diversas materias.

Funcionamiento

El objetivo de esta empresa es conseguir el conferenciante perfecto en función de los contenidos del evento que se va a llevar a cabo. Para ello, Executive Speakers dispone de una amplia base de datos que incluye personalidades del mundo académico, deportivo y artístico, entre otros. Entre sus *speakers* se pueden encontrar personas tan populares como Bill Cosby o Barbara Bush.

A tener en cuenta

Este tipo de negocio debería introducir en su oferta algún otro servicio complementario.

Inversión aproximada

32.000 euros.

CONTACTOS

Tel. 00 1 901 7549404
info@executivespeakers.com
www.executivespeakers.com

ENTRENAR PARA VENDER



La compañía norteamericana Slander ha desarrollado un novedoso sistema de entrenamiento para vendedores, mucho más dinámico y personalizado que los tradicionales cursos de toda la vida. En este momento figura como una de las empresas más populares de entrenamiento de vendedores que existe en Estados Unidos.

Fórmula única

Sin renunciar a la enseñanza teórica tradicional, Slanders ha apostado fuerte por un modelo de enseñanza en ventas que pone especial énfasis en recrear aquellas situaciones del mundo real al que a diario han de hacer frente los profesionales de la venta. De esta manera, los alumnos pueden evaluar cuáles son sus cualidades y sus carencias, pudiendo poner remedio a estas últimas. Este sistema se caracteriza además por la personalización, es decir, se analizan las necesidades de cada alumno y sus bloqueos personales a la hora de enfrentarse con el cliente.

A tener en cuenta

Esta empresa no descarta su expansión mediante franquicias.

Inversión aproximada

47.100 euros.

CONTACTOS

www.sandler.com



El de los servicios sigue siendo un sector con éxito. Existen muchos huecos para aquellos emprendedores que sepan aprovechar las demandas que van surgiendo a medida que la sociedad cambia. Ahí está la clave de los negocios que presentamos: no son los de servicios más habituales, sino que han sabido encontrar un nicho poco desarrollado y, sin embargo, cada vez más buscado por los consumidores actuales: deportes de riesgo, servicios para mayores, búsqueda de pareja, viajes-chollo, transportes especiales... Toda una gama de nuevas ideas.

EVENTOS: EL MÁS DIFÍCIL TODAVÍA

 **Awesome Events**
Reino Unido

Los deportes de riesgo cada vez son más demandados.



Tirarse en paracaídas, conducir un tanque, o sumergir a tus nuevos empleados en una trepidante búsqueda del tesoro son algunas de las propuestas que la empresa británica Awesome Events, especializada en la organización de fiestas y eventos, propone a sus clientes.

El secreto

Con más de cien originales ideas, Awesome Events ha conseguido hacerse un hueco en el mercado británico. Su éxito se basa en ofrecer algo distinto frente a los tradicionales eventos de toda la vida. Además, si el cliente lo desea, se ocupan también de la gestión del alojamiento, desplazamiento de invitados...

A tener en cuenta

Las empresas españolas son cada vez más receptivas a introducir elementos novedosos en los eventos corporativos dirigidos tanto a clientes como a empleados. Sin embargo, hay que analizar cuidadosamente las propuestas de Awesome Events, ya que algunas de éstas cuentan con unos

precios tan elevados que serían inviábiles en nuestro país. Aquí, aunque cada vez se hacen montajes más originales, las empresas españolas del sector tienen mucho que innovar en este sentido. A pesar de todo, pueden llevarse a cabo otro tipo de eventos, también originales, pero más adaptados tanto a la economía de muchas empresas españolas como a la cultura corporativa y las costumbres locales.

Inversión aproximada:

41.600 euros.

CONTACTOS:

Tel. 00 44 20 7976 3444
Email: sales@awesomeevents.co.uk
www.awesome-events.co.uk

TODO PARA LOS MAYORES

 **Comfortkeepers**
EE.UU

Los servicios profesionales para personas mayores cada vez están más en auge. Con el objetivo de ayudar a este colectivo y a sus familias nació Comfortkeepers que ofrece una variada oferta de servicios.

Servicios

El éxito de esta compañía radica en la capacidad que ha demostrado a la hora de diseñar un modelo de negocio que aglutina las necesidades reales de las personas mayores. Desde cuidadores internos a servicios más específicos como hacer la compra, desplazar a la persona al médico o acompañarle a pasear...

A tener en cuenta

El envejecimiento de la población española hace que este negocio pueda tener una cabida en nuestro mercado. Sin embargo habría que analizar cuidadosamente las necesidades específicas de este colectivo.

Inversión aproximada:

41.600 euros.

CONTACTOS:

www.comfortkeepers.com/

CURSOS PARA TODOS LOS GUSTOS

 **Citylit**
Reino Unido

Citylit nació hace más de 80 años en Gran Bretaña con el objetivo de cubrir un vacío en el mercado educativo para adultos. En la actualidad, se sitúa como la mayor escuela de cursos cortos existente en Londres, con una oferta que supera los 3.000 cursos, entre los que se pueden encontrar desde clases de idiomas, historia o informática a clases de Yoga o Tai Chi.

Servicios

Citylit cuenta, además, con servicios complementarios abiertos a todos los alumnos registrados al centro como tutorías, clases de apoyo y biblioteca. Además dispone de clases especiales para personas con deficiencias auditivas. Cada año unos 24.000 alumnos pasan por las aulas de esta escuela inglesa con el deseo de ampliar sus conocimientos.

Su secreto

Su éxito radica fundamentalmente en dos variantes. Por un lado, contar con una variada oferta educativa y disponer de unos precios muy competitivos -un curso de francés para principiantes, de ocho meses de duración una hora y media a la semana, cuesta 253 euros.

Inversión aproximada:

84.300 euros.

CONTACTOS:

Tel. 00 44 20 7242 9872
Email: infoline@citylit.ac.uk
http://www.citylit.ac.uk/



Hacer cursos de lo que sea es un hábito cada vez más extendido.

SEGMENTACIÓN PARA BUSCAR PAREJA

 **Cosmoparty**
EE.UU



La empresa neoyorquina Cosmoparty propone a sus clientes una forma diferente y divertida de buscar pareja. Su misión es organizar fiestas para solteros, sesgadas por la temática y la edad de los participantes, con el objetivo de unir a personas con los mismos intereses e inquietudes. En este momento están operativos en Estados Unidos, Canadá y en Europa funcionan en Londres y París.

Funcionamiento

La variada oferta temática (Graduados, amantes del buen comer...) permite a cada persona apuntarse a la fiesta que más le guste. El evento se lleva a cabo, generalmente, en una discoteca. El gran número de asistentes permite a los participantes tener más libertad a la hora de buscar pareja. A pesar de ser las fiestas el producto estrella de esta empresa, Cosmoparty cuenta con otro tipo de eventos como cenas, excursiones temáticas...

A tener en cuenta

Una compañía de estas características sólo podría funcionar en una gran ciudad.

Inversión aproximada:

31.600 euros.

CONTACTOS:

info@cosmoparty.com
www.cosmoparty.com

CHOLLOS DE ULTIMÍSIMA HORA

 **Site 59**
EE.UU

Site59 vio la luz en mayo del año 2000 de la mano de un grupo de antiguos consultores animados por el boom de las nuevas tecnologías. Basado en el modelo de venta de paquetes de última hora por Internet, Site59 ha conseguido situarse como el número uno de su sector en Estados Unidos.

Lo novedoso de este portal es que el viajero conoce todos los detalles del vuelo (hotel, compañía aérea) antes de hacer la reserva.



Flexibilidad

Lo que hace diferente a Site59 de otras agencias virtuales de última hora, es que el cliente conoce todos los detalles del viaje que va a contratar antes de hacer la reserva. Pero además cuenta con la posibilidad de hacer cambios sobre el paquete inicial.

Tipos de paquetes

Los paquetes con los que trabajan este portal son de tres tipos:

- avión + hotel
- avión + coche de alquiler, cena o actividad extra para personas que disponen de alojamiento.
- hotel + coche de alquiler, cena o actividad extra ideal para los que cuentan ya con transporte

Secreto

Ofrece una variada oferta, con más de 100 opciones disponibles diariamente, y flexibilidad a los viajeros, es lo que ha convertido a Site59 en líder de ventas en Estados Unidos.

Precauciones

El negocio de venta de viajes on line está muy desarrollado en nuestro país

Inversión aproximada:

94.200 euros.

CONTACTOS:

www.site59.com/

TURISMO POR LAS NOCHES

 **Touring Scope**
Francia

La compañía francesa Touringscope, especializada en actividades turísticas, cuenta con una amplia gama de tours turísticos entre los que ha incluido actividades nocturnas. Para ello ha diseñado un programa especial de paquetes nocturnos en los que ha incluido los lugares de más reclamo que existen en París.

Valor añadido

Aprovechando los medios de los que ya disponía, TouringScope ha introducido con éxito, nuevas propuestas dirigidas a los turistas que visitan cada año la capital francesa. Tras investigar los lugares de más interés han elaborado un gran número de paquetes en los que se puede combinar una cena con espectáculo o simplemente disfrutar de un tour nocturno por la ciudad.

Entre su propuestas esta cenar en la Torre Eiffel o disfrutar de una típica cena francesa en el restaurante Les Noces de Jeannette tras la cual se puede visitar el Moulin Rouge o el Lido Cabaret.

A tener en cuenta

Es una idea poco desarrollada en España e interesante por la naturaleza turística de nuestro país. Aun así, habría que estudiar detalladamente las actividades que podrían tener éxito.

Inversión aproximada:

39.600 euros.

CONTACTOS:

Tel : 00 33 1 53 34 11 91
http://www.touringscope.com/

HOTELES PARA OBESOS

 **Freedom Paradise**
México

Esta compañía es la dueña del primer complejo hotelero del mundo diseñado para el disfrute de todas aquellas personas con sobrepeso. En este peculiar hotel se ha cuidado hasta el último detalle con el objetivo de satisfacer las necesidades de este colectivo.

Servicios

● Han instalado sillas sin descansabrazos, camas especiales, tumbonas de piscina reforzadas, escaleras anchas... Todo para el confort del cliente.

- El edificio sólo tiene una altura.
- Los clientes pueden disfrutar de todas las comodidades y actividades que se ofrecen en cualquier otro hotel de cuatro estrellas de la zona.
- Está equipado con cinco restaurantes, pistas de tenis, zonas especiales para niños, teatro, tiendas...
- Ofrecen actividades como aeróbic acuático, fútbol playa, buceo, piragüas y karaoke.

A tener en cuenta

El crecimiento de la obesidad está dando lugar al nacimiento de nuevos negocios que ofrecen productos dirigidos a este colectivo. En nuestro país es un mercado aún poco desarrollado.

Inversión aproximada:

2.850.000 euros.

CONTACTOS:

00 52 998 8871101

ACOGIDAS EN UN MUNDO GLOBALIZADO

 **Berlin Insight**
Alemania

Berlin Insight es una compañía alemana que nace con el objetivo de ayudar a aquellas personas, tanto alemanas como extranjeras, que por motivos personales o laborales se tengan que trasladar a vivir a Berlín. Su deseo es intentar hacer más fácil la adaptación de los recién llegados a esta gran ciudad con todas las dificultades que supone.

Servicios

Están abiertos a cualquier propuesta que pueda surgir al cliente. Sin embargo cuenta con una serie de servicios standard.

- Búsqueda de casa. Ayudan al cliente a planear el traslado desde su ciudad de origen hasta la capital alemana, facilitándole la búsqueda de casa y otros servicios complementarios como dar de alta la luz y el teléfono. Además, cuentan con un gabinete de orientación en el que se ofrece información
- Agencia de viajes. Cuentan con un departamento de reservas de hoteles, billetes de avión y diseño integral de viajes.

Inversión aproximada:

22.500 euros.

CONTACTOS:

Tel.00 493089502447
info@berlin-insight.de
www.berlin-insight.de



Los extranjeros que llegan a un nuevo país tienen muchas necesidades para satisfacer.

LIMPIEZA DE CASAS Y COMUNIDADES

 **Vip Home Services**
Australia

Esta compañía ofrece gran cantidad de servicio relacionados con la limpieza, tanto a empresas como a particulares, con el objetivo de cubrir todas las necesidades que puedan surgir a los clientes. Tiene más de 30 años de experiencia y cuenta con una red de 1.000 franquicias en Australia.

Servicios

- Limpieza para el hogar (limpieza general, pasar la aspiradora, quitar el polvo, encerado de suelos, cocina, baños, colada, ventanas...)
- Limpieza para empresas (limpieza general, ventanas, alfombras y baños).
- Arreglos generales.
- Servicio de jardinería.
- Trabajos de carpintería.
- Lavado y reparación del coche.

El secreto de su éxito

Se han adaptado a las necesidades de sus clientes a lo largo de los años.

A tener en cuenta

En España existen empresas que ofrecen servicios de limpieza, sobre todo para empresas pero no hay ninguna compañía que cuente con una gama tan amplia de servicios.

Inversión aproximada:

31.000 euros.

CONTACTOS:

http://www.viphomeservices.com

Algunas compañías han puesto en marcha un negocio de base tradicional al que han añadido un elemento que revaloriza su servicio o su producto. Estos son algunos de ellos:

LIBRERÍA CON SOFÁS

 **Waterstones**
Reino Unido

La central de la cadena inglesa de librerías, Waterstone's, ha instalado sofás en algunas de sus plantas para que sus clientes puedan ojear los libros cómodamente. Este concepto empieza a ser cada vez más popular entre las librerías de Reino Unido y Estados Unidos. El objetivo es ofrecer servicios complementarios a los clientes para atraer su atención y fidelizarlos. Además Waterstone's, para ofrecer más valor a su establecimiento, cuenta con una cafetería en la primera planta.

CONTACTOS:
www.waterstones.co.uk

LAVANDERÍA A DOMICILIO

 **Dryclean**
EE.UU.

Ideal para gente ocupada. Dryclean funciona con una red de furgonetas que recoge la ropa sucia en casa de los clientes y la deposita en lavanderías que tienen firmadas alianzas con la empresa. Dos días más tarde el cliente recibirá la ropa limpia en la puerta de su casa.

CONTACTOS:
www.1-800-dryclean.com

ALQUILER DE FURGONETAS PARA MUDANZAS

 **U-haul**
EE.UU.

Basado en el concepto "Hágalo usted mismo". La compañía norteamericana, U-haul alquila furgonetas y pequeños camiones a particulares para que puedan llevar a cabo su propia mudanza. Cuentan, además, con un gran número de productos comple-

mentarios para ayudar a desplazar los distintos elementos como bacas para el coche, alquiler de escaleras y carretillas, venta de cajas de distintos tamaños, etc. Además, disponen de naves donde los clientes pueden guardar sus muebles y enseres. El ahorro es considerable frente a la contratación de una empresa de mudanzas.

CONTACTOS:
www.uhaul.com

SERVICIO INTEGRAL PARA EL HOGAR

 **Simplydomestics**
EE.UU.

La falta de tiempo parece ser el problema de la sociedad actual, por este motivo, Simplydomestics ha querido integrar en una todas las necesidades que puedan surgirle al cliente en lo relacionado con las tareas del hogar. Entre sus servicios podemos encontrar limpieza, planchado, cuidado de niños, arreglos y organización de fiestas, entre otros.

CONTACTOS:
www.simplydomestics.com

RESTAURACIÓN DE MÚSICA Y PELÍCULAS

 **Specsbros**
EE.UU.

Esta compañía norteamericana está especializada en la restauración y descontaminación de cintas magnéticas desde 1983. Son multitud los servicios que ofrecen a sus usuarios: arreglo de cintas de música y video estropeadas por el paso del tiempo, eliminación de defectos de sonido e imagen y realización de duplicado son algunos ejemplos de los que se puede encontrar en Specsbro. Además recuperan cintas que han sufrido algún tipo de accidente con fuego o agua con avanzadas técnicas. En los últimos años han restaurado cientos de cintas de música y video. Tiene grandes clientes como la MTV.

CONTACTOS:
www.specsbros.com

Muchas otras empresas han optado por especializarse en un producto o servicio muy determinado y con él han encontrado el éxito.

COMIDA PARA CELIACOS

 **Glutenfree**
Reino Unido

Esta compañía inglesa se ha especializado en la venta de alimentos sin gluten. Cuentan con una amplia gama de productos que va desde la bollería a condimentos y salsas. Su objetivo es ofrecer al cliente productos frescos, sabrosos y variados que sean de su total confianza. Todos los productos se realizan por encargo.

CONTACTOS:
www.glutenfree.co.uk

PRENDAS NATURALES

 **laden**
Alemania

laden es una tienda de ropa alemana en la que todos los productos se han elaborado con telas naturales. Todas sus prendas están compuestas con materiales naturales como algodón, seda y lana. Además, para su elaboración, se ha seguido un proceso especial en el que se han utilizado equipos especiales que no contaminan. Disponen de prendas para todas las edades.

CONTACTOS:
www.geburtshausladen.de

ARMARIOS A MEDIDA

 **Clos-ette**
EE.UU.

Un concepto de máxima especialización. La compañía norteamericana Clos-ette asesora a sus clientes sobre los armarios de la casa, teniendo en cuenta las necesidades y estilo de vida de cada persona, con el objetivo de mejorar los ya existentes. Además, ofrecen la posibilidad a sus clientes de contar con un servicio de estilismo gratuito.

CONTACTOS:
www.clos-ette.com



Aumenta el gasto familiar en el cuidado de mascotas.

HOTEL PARA MASCOTAS

 **Bestfriendspetcare**
Reino Unido

Este peculiar alojamiento está diseñado para que perros y gatos disfruten de sus vacaciones mientras sus dueños se encuentran ausentes. La compañía norteamericana, Bestfriendspetcare, ha cuidado cada detalle de estos centros con el objetivo de que los animales que tienen que separarse temporalmente de sus dueños se sientan tan a gusto como en casa. Para ello cada perro y gato dispone de su propia "habitación" que es limpiada diariamente por el personal de hotel. Además organizan multitud de actividades y juegos para que estos se diviertan.

CONTACTOS:
www.bestfriendspetcare.com

TODO DE PAPEL

 **Mikitoshu Paper**
Japón

Esta compañía japonesa se ha inspirado en una simple hoja de papel para diseñar todos sus productos. Estas son algunas de las cosas que hasta el momento ha desarrollado Miki tokushu Paper: bolsas de té, filtros de café y bolsas para la aspiradora creadas con un nuevo tipo de papel llamado kenaf ideal sustituto de la madera; y material hospitalario como batas y mascarillas entre otros, elaboradas con un producto especial parecido al papel.

CONTACTOS:
www.mikitoshu.co.jp

CHAQUETAS PARA TRABAJOS PELIGROSOS

 **Toyo**
Japón

La empresa japonesa Toyo ha desarrollado un gran número de chaquetas especiales para trabajos de máximo riesgo. Cuentan con una gran variedad de modelos entre los que podemos encontrar chaquetas especiales para personas que trabajan con acero, cemento, cerámica y cristal, chaquetas para soldadores y chaquetas para protegerse del fuego y las bajas temperaturas.

CONTACTOS:
<http://www.ehime-iinet.or.jp>

SERVICIOS MULTIMEDIA

 **Preference Interactive**
Francia

Esta compañía francesa ofrece una amplia gama de servicios multimedia y audiovisual tanto para profesionales como para aficionados. Entre ellos podemos encontrar desde cambio de formatos -paso de DVD a cinta o viceversa-, duplicado de cintas y diseño de DVD a traducción de largometrajes y subtítulos para películas.

CONTACTOS:
www.preferenceinteractive.fr

BELLEZA CANINA EN CASA

 **Pretty Can**
Argentina

Esta compañía argentina cuenta con un gran número de servicios a domicilio para el cuidado del perro. Destacan los baños con tratamientos antipulgas y garrapatas, peluquería, perfumado, corte de uñas y aseo de oídos. La empresa cuenta con personal especializado en el sector.

CONTACTOS:
<http://www.pretty-can.com.ar>

GUARDERÍA CANINA

 **Kennel Station**
EE.UU.

Esta guardería para perros lleva funcionando en Miami desde 1989. Nació con el objetivo de ofrecer un servicio integral en el cuidado de estos animales cubriendo así necesidades que pudieran surgir a los clientes. En KennelStation se puede encontrar guardería convencional y por horas, cuidados en el hogar, monitores de mascotas, estancias nocturnas, transporte canino y peluquería, entre otros. Además diseñan servicios a medida si el cliente así lo desea.

CONTACTOS:
www.kennelstation.com

KennelStation Lo mejor de jugar a es el mejor!

"Sus mascotas merecen quedarse en un ambiente seguro y saludable con un Profesional Responsable y de Su Confianza"

Servicios

Guardería Canina - Cuidado en Su Hogar
Guardería Diaria - Monitores de Mascotas
Estancia Nocturna - Transporte Canino
Peluquería General - Registro e Identificación

Horario de Atención:
Lunes a Sábado - 9:00 am - 6:00 pm
Domingo y Festivos - 2:00 pm - 6:00 pm Con Fianza Asesora
Viernes - Sábados - 9:00 am - 12:00 medianoche

Cubiertas South Miami North Key Largo, FL, desde 1989
por Hora • Día • Semana • Mes

Miembros de: 

Online: www.kennelstation.com

Registros • Certificados
Licencias • Asociaciones con Fianza
Cumplimiento Striglas

El concepto multinegocio está altamente desarrollado e implantado en países como EE.UU. o Reino Unido. Estas son algunas compañías destacables que utilizan este modelo y que pueden servir como ejemplo de las posibilidades que ofrece al emprendedor.

LIBRERÍA CON RESTAURANTE

 **Books for Cooks**
Reino Unido

Books for Cooks es una librería especializada en libros de cocina que lleva ya 20 años funcionando en Londres. Cuenta con un pequeño restaurante al final de la tienda donde se elaboran platos diferentes cada semana, muchos de ellos sacados de los propios libros de la tienda. Las creadoras de este proyecto están convencidas de la importancia que ha tenido el restaurante en el éxito del negocio. Además, ofrecen cursos de cocina.

CONTACTOS:
www.booksforcooks.com

SUPERMERCADO PARA COMER

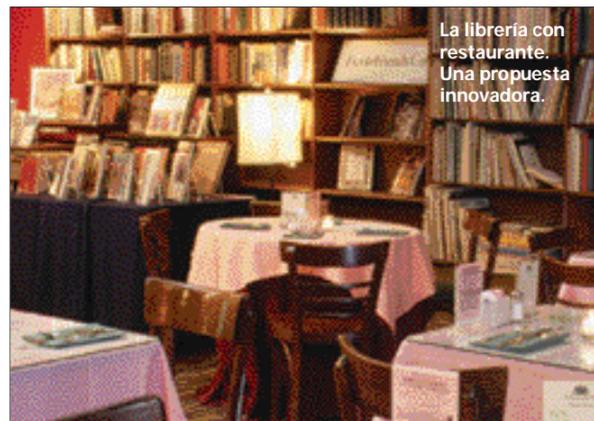
 **The Vinegar Factory**
EE.UU.

The Vinegar Factory es un famoso supermercado neoyorquino conocido por su amplia variedad de productos y por su famosa comida preparada para llevar. En la segunda planta dispone de un restaurante, con capacidad para más de 180 personas y con mucha fama, del que son muy conocidas las ensaladas que ofrece. Además, en esta segunda planta existen salas donde se pueden celebrar fiestas privadas o cumpleaños para niños. Cuenta con página *on line* donde los clientes podrán hacer la compra desde casa cómodamente.

CONTACTOS:
www.elizabar.com/vinegar.html



Los servicios a domicilio son un negocio pujante.



La librería con restaurante. Una propuesta innovadora.

Hay que perderle el miedo a las 'puntocom' y reconocer que pueden ser un buen negocio, si hay una buena idea detrás que las sustente. Aquí tienes unas cuantas que puedes importar.

BUSQUEDA DE INFORMACION EN INTERNET



Reino Unido

Esta empresa británica ha encontrado en Internet el medio ideal para su negocio. Internet es una potente herramienta de información para alcanzar nuevas audiencias y analizar el sector y la competencia de una compañía. Por ello, Corporate Hawk ofrece un servicio de búsqueda e investigación de todo lo que aparece en la red relacionado con el cliente y realizando informes detallados con la periodicidad que éste considere adecuada.

CONTACTOS:

www.corporatehawk.co.uk

ALQUILER ILIMITADO DE DVD



Reino Unido

Esta compañía ha desarrollado un portal de alquiler DVD a través de la Red. Con una base de más de 2.000 títulos Webflix envía a domicilio la película deseada. Lo novedoso de este negocio es que el alquiler es ilimitado por una tarifa estándar al mes y permite alquilar todos los DVD al mismo tiempo.

CONTACTOS:

www.webflix.co.uk/Charts.asp

COMIDA 'ON LINE'



Reino Unido

Con más de cuatro años de experiencia a sus espaldas, esta empresa ha desarrollado una página web que permite reservar mesa, pedir comida a domicilio u ordenar comida para más tarde pasarla a recoger. Cuenta con más de 150 restaurantes en el Reino Unido.

CONTACTOS:

www.cuisinet.co.uk



LECCIONES POR INTERNET



Argentina

Lecciones por Internet. Mimaestra es un espacio en Internet creado para alumnos que están todavía en el colegio. El objetivo es resolver las dudas que puedan surgirles a los niños después de clase. Además, cuenta con un mercado *on line* donde éstos pueden canjear sus libros antiguos de texto, intercambiar apuntes, etc. La página también dispone de juegos, concursos y direcciones útiles como diccionario, traductor...

CONTACTOS:

www.mimaestra.com.ar

LIBROS RAROS 'ON LINE'



EE.UU.

Esta librería *on line* se diferencia de las demás en que entre las secciones de libros nuevos ha incluido dos apartados muy novedosos. Uno dedicado a libros raros y otro con libros de segunda mano y de ocasión. Además, ofrece un servicio de búsqueda de libros para aquellas personas que tienen dificultades para encontrar un título en concreto. También cuenta con una sección de venta de películas y música.

CONTACTOS:

www.alibris.com

Direcciones útiles donde encontrar referencias de negocios

Te ofrecemos una lista de contactos y referencias, tanto oficiales como de directorios de empresas privadas, donde podrás asesorarte o encontrar ideas novedosas sobre posibles negocios que sean adaptables al mercado y a los clientes españoles. Muchas de ellas pertenecen a medios de comunicación ya que suele ser un buen medio para informarte sobre nuevos conceptos empresariales.

Alemania

Revista de negocios:
www.dw.world.de
Directorios de empresas:
www.industriedaten.de
www.hoppenstedt.com
www.wlv.de

Argentina

Periódico de negocios:
www.buenosairesherald.com
Cámara Argentina de Comercio:
www.cac.com.ar
Directorios de empresas:
www.portindustria.com
www.argentinavip.com.ar

Canadá

Información de negocios:
www.businessgateway.ca

Directorios de empresas:
www.ctidirectory.com
Cámaras de comercio:
www.chamber.ca

Estados Unidos

Periódicos de negocios:
www.nytimes.com
www.wsj.com
Directorios de empresas:
www.hoovers.com
www.thomasregister.com
Cámaras de Comercio:
www.uschamber.org

Francia

Prensa económica:
www.lexpress.fr
Directorios de empresas:
www.bottin.fr
www.annuairedesentreprises.fr

Cámaras de Comercio:
www.ccp.fr

Italia

Periódico de negocios:
www.ilsolo24ore.com
Red de Cámaras de Comercio:
www.unioncamere.it
Directorios de empresas:
www.businessitalia.com
www.confindustria.it

Japón

Periódico de negocios:
www.japantimes.co.jp
Cámara de Comercio:
www.jcci.org.jp
Directorios de empresas:
www.toyokeizai.co.jp
Asociación de Pymes:
www.chuokai.org.jp

Países Bajos

Periódico de negocios:
www.telegraaf.nl
Cámaras de Comercio:
www.kvk.nl
Directorios de empresas:
www.abc-d.nl

Portugal

Prensa de negocios:
www.expresso.pt
Cámaras de Comercio:
www.port-chambers.com
Directorios de empresas:
www.empresas-negocios.pt
www.guiiao.pt

Reino Unido

Prensa de negocios:
www.ft.com

Cámaras de Comercio:
www.britischambers.org.uk
Directorios de empresas:
www.apgate.com
www.thomweb.co.uk
Ferias:
www.exhibitions.co.uk

Suecia

Prensa de negocios:
www.swedenglobe.com
Cámaras de Comercio:
www.chamber.es
Directorios de empresas:
www.tfi.se

Suiza

Cámaras de Comercio:
www.cci.ch
Directorio de empresas:
www.swissdir.ch