

"Delegar es la clave del éxito del 95% de los emprendedores en Internet", afirman en TusIdeas

Cuando cualquier emprendedor comienza con un negocio en Internet, lo más probable es que no lo haya hecho con la intención de trabajar 16 horas al día y altos niveles de estrés el resto de su vida, sino con la de acompañar al negocio en sus primeras etapas para luego dejarlo funcionar en segundo plano sin demasiada participación

"El 95% de los negocios de éxito que tengan presencia en Internet no dependen de que el director de la empresa dedique su jornada completa a gestionar su página web, redes sociales o el soporte al cliente. La clave está en delegar, ya sea a través de empleados o de empresas externas especializadas en cada una de estas funciones", afirma Nacho García, Director web de TusIdeas.

Hay una frase que se repite a menudo en el mundo de los negocios: 'Tu empresa no tiene valor hasta que no pueda operar sin ti'. Y la única forma de hacer esto posible es mediante la delegación y la subcontratación. Aunque este dicho tan común en la atmósfera empresarial tiene algunas excepciones.

"No todo puede y debería delegarse, pero hay una forma muy sencilla de descubrirlo. Para cada tarea, pregúntate si podrías lograr que otra persona lo haga a un coste menor o con un rendimiento mayor que si lo hicieras por tu cuenta. Si la respuesta es sí, entonces debes pasar esa tarea a otra persona", explica Nacho.

Programadores, especialistas en SEO y SEM, Community Managers, redactores, diseñadores gráficos etc. la lista de los profesionales necesarios para gestionar un gran negocio con presencia en Internet es larga. Por eso, no debería subestimarse el valor de la subcontratación siempre y cuando la persona o empresa externa en la que se delegue aporte ese valor.

"Delegar, no obstante, exige comprometerse a evaluar periódicamente el resultado de subcontratar esas funciones para comprobar si están ofreciendo la rentabilidad que deberían. El objetivo principal no debe ser realizar las tareas necesarias para que un negocio funcione día a día, sino evaluar cómo está funcionando actualmente y cómo podría funcionar mejor" mantiene.

No son pocos los negocios con presencia en Internet que generan más de 10.000 euros al día de beneficios (sí, se habla de beneficios netos) contando con el coste de externalizar las funciones principales de su empresa en profesionales especializados, pero para ser capaz de llegar a este punto, o el negocio ofrece bienes y servicios de un alto valor o se realizan cientos o miles de transacciones a diario "y en cualquiera de los dos casos, hay un equipo de profesionales detrás gestionando y monitorizando la página web, sus redes sociales y su presencia en buscadores como Google", añaden en TusIdeas.

Datos de contacto:

TusIdeas
<https://www.tusideas.es>
915 227 148

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Nacional](#) [Marketing](#) [Emprendedores](#) [E-Commerce](#) [Recursos humanos](#) [Bienestar](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>