



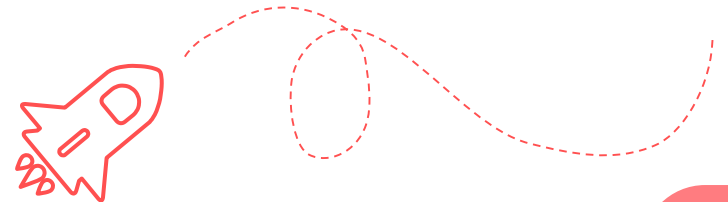
Detección de oportunidades

Ideas y oportunidades



ÍNDICE

1. ¿Qué es una idea de negocio?
2. De la idea a la oportunidad
3. ¿Cómo encontrar tu idea de negocio?
4. ¿Cómo evaluar tu idea?
5. Recuerda que...
6. Ponte manos a la obra



¿Qué **aprenderás** en esta unidad?



Qué es una idea de
negocio



Donde encontrar tu
idea de negocio



De la idea a la
oportunidad



Cómo evaluar tu
idea



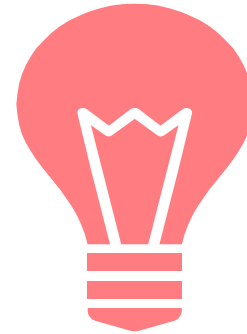
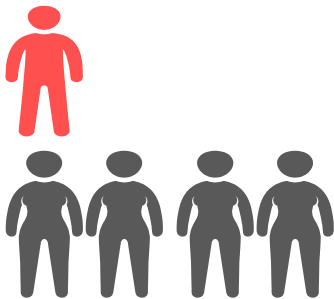


¿Qué es una **idea** de
negocio?

“A veces no es cuestión de tener nuevas ideas, sino de dejar de tener ideas de las antiguas” – Edwin Land

Concepto

La idea de negocio es el **producto o servicio que quiero ofrecer al mercado**. El medio para atraer a la clientela y obtener así beneficio económico. Constituye la oportunidad de negocio y lo que a la hora de llevarla a la realidad la creación de la Pyme, haga que tengamos éxito o no.



Tipos de ideas

Una idea de negocio es algo subjetivo y que sea **“buena o mala”** no depende solo de la idea en sí, sino de la preparación, actitud y experiencia de la persona o del equipo emprendedor.



¿Donde encontrar **tu**
idea de negocio?

“Es fácil tener ideas de negocio. Lo más complicado es aplicarlas en el mundo real” – Guy Kawasaki

Observa

Mira atentamente el entorno, a los potenciales clientes, su forma de actuar, sus gustos, tendencias etc.

Cambios

Debes estar atento a los cambios normativos, demográficos, de hábitos, en el ritmo de vida.

Eventos

Asiste a todo tipo de eventos y sesiones inspiradoras con la mente muy abierta y toma nota de todo aquello que te llame la atención.



Carencias del mercado

Detecta una necesidad no cubierta en el mercado o incluso importa ideas de otros lugares.

Aficiones y hobbies

Mira dentro de ti mismo, en lo que te gusta hacer en tu tiempo libre y de ocio. Alrededor del ocio están surgiendo en la actualidad un gran número de actividades empresariales.



**De la idea a la
oportunidad**

“Tanto si crees que eres capaz como si crees que no eres capaz, en ambos casos estás en lo cierto” – Henry Ford

Oportunidad empresarial

Debes ser capaz de convertir tu idea de negocio en toda una oportunidad empresarial. Una idea que realmente sea viable como proyecto empresarial.

Son aquellas que aportan no solo valor económico para las partes, **también valor social** a los actores implicados.

*¿Cómo saber si nos encontramos ante una idea que puede llegar a ser **una oportunidad empresarial**?*



¿Cómo **evaluar** tu idea
de negocio?

“Si solo trabajas en cosas que te gusten y te apasionen, no deberías tener un plan maestro para ver cómo resulta todo” - Mark Zuckerberg

Plan de Empresa

A través de esta herramienta analizarás la **viabilidad técnica, económica y financiera** de tu proyecto. Será también la carta de presentación ante potenciales inversores y/o socios.

Producto Mínimo Viable

Tiene como finalidad dar a los potenciales clientes una **versión de nuestro producto** o servicio lo más sencilla y económica posible de tal manera que puedan hacerse una primera idea de nuestra propuesta de valor y así obtener su feed-back.

Model Canvas



A través de **9 áreas clave** (socios, actividades, recursos, propuesta de valor, estructura de costes, flujo de ingresos, relación con los clientes, canales de distribución y segmento clientes) conoceremos cual nuestro modelo de negocio.

Desarrollo de clientes

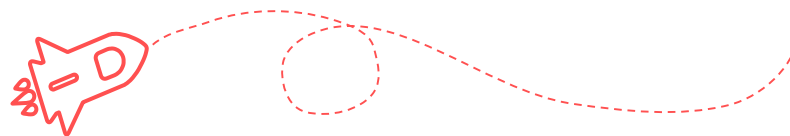
Su objetivo es ser una herramienta útil para identificar cual es el **verdadero mercado** de una iniciativa empresarial a través de la retroalimentación con el cliente, éste pasa a ocupar un lugar central en el proyecto.



Recuerda que...

Recuerda que..

- ✓ El objetivo de cualquier idea de negocio debe ser el de convertirse en una auténtica oportunidad empresarial.
- ✓ A la hora de buscar ideas de negocio son muchas y variados los sitios donde buscar: hobbies, modas, eventos etc.
- ✓ Antes de poner en marcha iniciativa empresarial, estúdiala, conócela, sondea etc.
- ✓ Si tienes que equivocarte hazlo pronto y lo más barato posible.





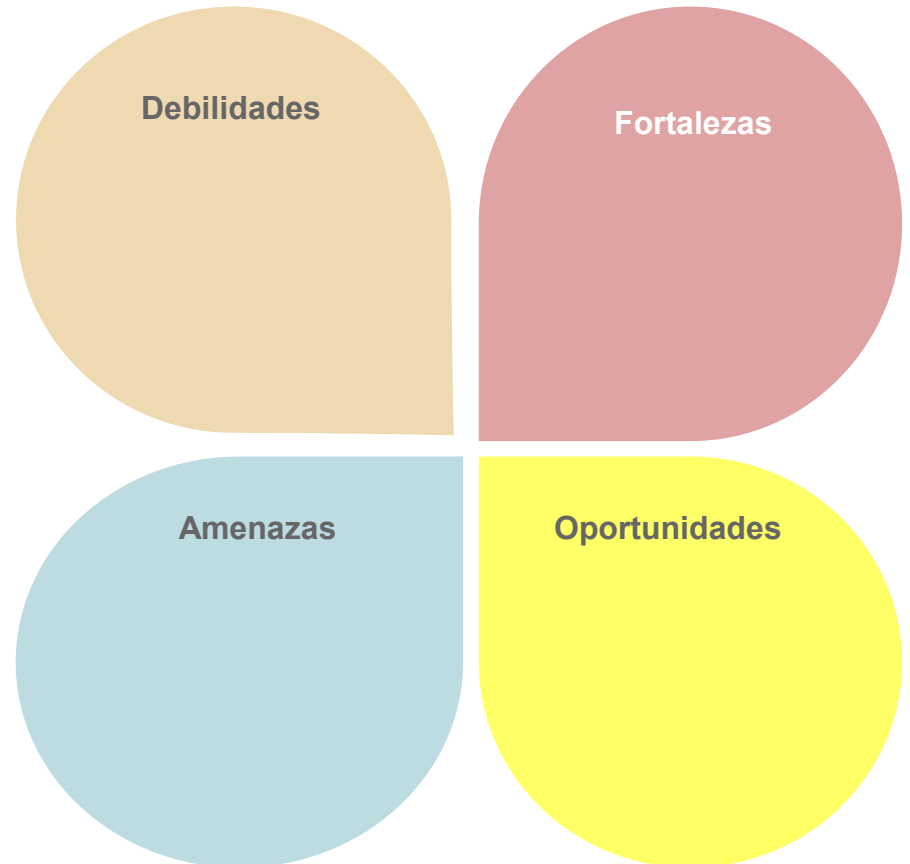
Ponte manos a la obra

*"La forma de empezar es dejar de hablar y empezar a actuar"-
Walt Disney*

¿Que tal empezar
mediante un análisis
DAFO de nuestra idea?

Señala desde el punto
de vista externo cuales
pueden ser las
principales
oportunidades y
amenazas que pueden
influir sobre tu idea.

No menos importante
es señalar a nivel
interno cuales son las
principales fortalezas y
debilidades de nuestra
idea.



Detección de oportunidades

Ideas y oportunidades



Extremadura
avante

JUNTA DE EXTREMADURA
Consejería de Economía e Infraestructuras



UNIÓN EUROPEA
Fondo Social Europeo

Una manera de hacer Europa



Extremadura
Región Emprendedora Europea 2017