

¿Cómo generar ideas de negocio?

Propósito:

Describir estrategias para para generar y elegir ideas de negocios.

Para generar ideas de negocios

Para tener ideas de negocios debemos observar a nuestro alrededor, observar nuestra vida cotidiana, con el propósito de ver que necesidades se pueden aprovechar como oportunidad de negocio. Por ejemplo:

- Las personas que venden cosas en las puertas de colegio, al inicio del año escolar venden lapiceros, borradores, reglas, etc. Luego en fiestas patrias venden banderas, escarapelas y otro relacionados con las fiestas patrias, porque ellos ven la necesidad de los alumnos de comprar esos productos y aprovechan esa oportunidad para hacer negocio a precios módicos y obtener ganancias.
- Por así decirlo uno no va a vender café caliente a la playa cuando hace mucho calor, porque la gente no necesita ese producto, ya que no sería una necesidad pero si sería oportunidad de negocio vender helados en la playa.

Para tener una mejor perspectiva veamos esta estrategia de 4 pasos para ideas de negocio.

Paso 01: Generar ideas de negocios

Para ello debemos hacer todo un listado de ideas de negocio que se te ocurran, valiendo todas hasta las más ocurrente que te lleguen a la mente. Siempre tratando de ver que necesitan las personas de mi comunidad. Ideas como:

- Vender helados.
- Vender refrescos.
- Elaborar tarjetas y diarios con papel reciclado.
- Pintar paisajes y venderlos.
- Abrir un restaurante.

Entonces para tener ideas debemos preguntarnos: ¿Qué necesidades tienen mis futuros clientes? ¿Qué productos o servicios tendrá mi negocio? ¿A quién le venderé? ¿Cómo venderé mis productos o servicios?

Paso 02: Identificar y elegir la mejor idea de negocio

Debemos de organizar nuestras ideas en un cuadro, evaluando y analizando cada una de las ideas como en este ejemplo:

Preguntas	Idea1		Idea2		Idea3		Idea4		Idea5	
	Vender helados		Vender refrescos		Elaborar tarjetas y diarios con papel reciclado		Pintar paisajes y venderlos		Abrir un restaurante	
	si	No	Si	No	si	No	Si	No	Si	no
1 ¿Existe una necesidad que satisfacer en tu comunidad?	X		X		X			X	X	
2 ¿Existen posibles compradores para este producto o servicio?	X		X		X			X	X	
3 ¿Quieres realizar este negocio?		X		X	X			X		X
4 ¿Tienes las habilidades necesarias para realizar este negocio?		X	X		X			X		X
5 ¿Es posible producir este producto o servicio en tu comunidad?	X		X		X		X		X	
6 ¿Puedes conseguir las materia primas para elaborar el producto o servicio?	X		X		X		X		X	
7 ¿Este negocio permite tener ganancia?	X		X		X		X		X	
Total de ideas con "si"	5		6		7		3		5	

Según el cuadro vemos que la idea que mayor puntaje logro al contar los "si" por lo tanto ese debe ser nuestro negocio "Elaborar tarjetas y diarios con papel reciclado."

Paso 03: Analizar la mejor idea de negocio

Aquí identificaremos las fortalezas y oportunidades que tenemos a nuestro favor y podemos aprovechar. Veamos en el ejemplo de negocio que hemos escogido de hacer tarjetas con papel reciclado.

Las fortalezas: son los aspectos positivos que están bajo nuestro control. Ahora apliquémoslo a la idea ganador que fue hacer tarjetas con papel reciclado.

- Cuento con el conocimiento y habilidades necesarias para reciclar el papel.
- En casa tengo un ambiente libre que podría utilizarse como lugar de trabajo.

Las oportunidades: son los aspectos positivos o favorables que se encuentran en el entorno, que no están bajo nuestro control.

- En navidad o fiestas aumenta la cantidad de personas que compran tarjetas para regalarlas.
- En mi comunidad hay pocas tiendas donde vendan tarjetas, es decir, hay pocos competidores.

Las debilidades: son los aspectos negativos del negocio que están bajo nuestro control.

- No contar con la herramientas necesarias para elaborar tarjetas y diarios a partir del papel reciclado
- Aún no se como conseguir el papel usado para poder reciclarlo.

Las amenazas: son los aspectos negativos o desfavorables que se encuentran en nuestro entorno y no lo podemos controlar.

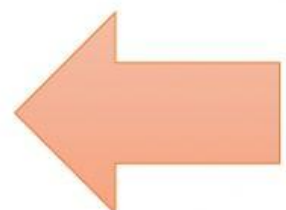
- Disminución de los ingresos de los clientes debido a la pandemia por lo que no podrán comprar las tarjetas ni los diarios.
- La ocurrencia de desastres naturales.
- Aparición de otros negocios como el nuestro.

Paso 04: Contrastar la idea de negocio que hemos identificado con la necesidad real de los posibles clientes

Es importante conocer las costumbres, gustos y preferencias de los posibles compradores. Esto lo podríamos hacer entrevistando o encuestando a los posibles compradores. Ya que para que tenga éxito nuestro negocio debemos de ofrecerles a los clientes lo que ellos quieren, no lo que nosotros creemos que quieren



PUEDEN VER ESTE VIDEO COMO APOYO PARA DESARROLLAR LAS PREGUNTAS



Reflexionemos sobre: ¿Cómo generar ideas de negocio?

- 1 Piensa en 3 ideas de negocio y anótalas en esta lista:
Estas listo

si ☐ no ☐

Mis ideas son:

- 2 Identifica y elige la mejor idea de negocio. Apóyate en el ejemplo del cuadro anteriormente realizado.

Preguntas		Idea1		Idea2		Idea3	
		si	No	Si	No	si	No
1	¿Existe una necesidad que satisfacer en tu comunidad?						
2	¿Existen posibles compradores para este producto o servicio?						
3	¿Quieres realizar este negocio?						
4	¿Tienes las habilidades necesarias para realizar este negocio?						
5	¿Es posible producir este producto o servicio en tu comunidad?						
6	¿Puedes conseguir las materia primas para elaborar el producto o servicio?						
7	¿Este negocio permite tener ganancia?						
Total de ideas con "si"							

- 3 Analizar la mejor idea de negocio: Identifica las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas.

Fortalezas

Oportunidades

Debilidades

Amenazas

- 4 ¿Qué debes hacer para contrastar la idea de negocio que hemos identificado con la necesidad real de los posibles clientes?