

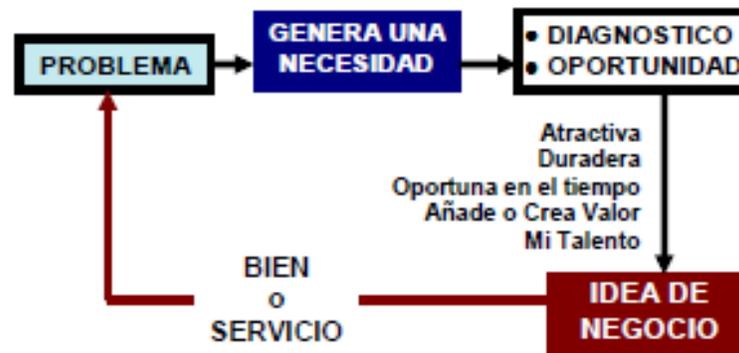
Fomento de la actividad productiva artesanal en el municipio de Tenjo - Departamento de Cundinamarca Fase 2017

IDEA DE NEGOCIO

IDENTIFICACIÓN Y VALORACIÓN DE LA INICIATIVA DE NEGOCIO



Toda Idea de Negocio responde a un Problema que se transforma en una Necesidad de alguna Persona



Una IDEA de Negocio, más que una ocurrencia afortunada de un inversionista, generalmente representa la realización de un Diagnóstico que identifica una oportunidad de Mercado para satisfacer una Necesidad, a través de un Bien o Servicio

¿Qué es necesidad?; Una necesidad se puede definir como la carencia de un servicio o un producto en general. Pueden ser: La necesidad de vestirse, de alimentarse o de transportarse, por citar algunos ejemplos.

- ❖ Los seres humanos tenemos siempre necesidades que satisfacer, las cuales, según Abraham Maslow, se encuentran jerarquizadas de forma tal, que en la medida en que se satisfacen las necesidades de los niveles inferiores se comienzan a sentir las necesidades del siguiente nivel:

GENERACION DE IDEAS DE NEGOCIO

- ❖ Todo proyecto de creación de una nueva empresa nace en torno a una idea. Una idea más o menos precisa, más cuantificada o más intuitiva. Una idea bien sea de un producto o un servicio nuevo, o de una forma nueva de elaborar un producto o de brindar un servicio.
- ❖ Para crear una empresa no es necesario ser un inventor. La mayoría de las ideas de las que surgen nuevos negocios no parten directamente de grandes descubrimientos técnicos sino de la observación atenta de los cambios y de las nuevas necesidades que se producen en la economía y en la sociedad que nos rodea.

Una vez que identificó un problema o necesidad que nos pueda generar una sólida oportunidad de negocio necesitará evaluar su potencial antes de llevar a cabo un plan de negocio detallado. Es muy posible que usted identifique y descarte muchas ideas antes de adoptar aquélla que le parezca comercialmente más viable.

Hay una serie de interrogantes que usted puede responder y que le ayudarán a determinar la oportunidad y evaluar su potencial rendimiento empresarial.

Estas son:

¿Existirá un mercado lo suficientemente grande?

¿Son los costos lo suficientemente bajos como para hacer que el negocio deje ganancia?

¿Existe la posibilidad de crecer?

¿Cuál será la fuerza de la competencia?

¿Poseo las capacidades / conocimientos necesarios?

Estas preguntas no cubren todos los puntos necesarios relacionados con la comercialización, funcionamiento y financiamiento del inicio de la empresa; pero pueden ayudarle a decidir si se justifica o no emprender un estudio detallado de la propuesta. Una manera de responder a las diferentes preguntas que surgen de este enfoque es tener una reunión para aportar nuevas ideas (brainstorming session) con asociados o amigos.

CREATIVIDAD EMPRESARIAL COMO ADAPTACIÓN CONTINÚA AL MERCADO.

“En una ocasión un fabricante de zapatos envió a dos de sus mejores vendedores a una remota región de África a explorar el mercado. El primero regresó y comentó a su jefe: - La situación no podría ser peor, nadie usa zapatos. El segundo regresó y comentó: -La situación no puede ser mejor, ¡nadie tiene zapatos!”

Para que cualquier empresa, comercio, negocio o profesional NO se quede obsoleto y mantenga su rentabilidad y por ende su competitividad en su segmento de mercado, debe estar continuamente adaptándose a la realidad.

Pero hay que hacerlo de forma activa, y antes que la competencia, ya que sino cuando queremos reaccionar puede que sea tarde, por ello es importante ir detectando oportunidades, cambios en el entorno, cambios en los mercados, etc., utilizando la creatividad como herramienta que nos permita detectar ideas.

A continuación se describe algunos factores para tener en cuenta en el inicio del proceso de generación de ideas empresariales:

Técnicas creativas:

- Flexibilidad mental
- Capacidad de observación
- Tolerancia al cambio
- Pensamiento lateral
- Tormenta de ideas
- Curiosidad

Análisis personal:

- Circunstancias profesionales
- Experiencia laboral
- Conocimientos adquiridos
- Formación académica
- Circunstancias personales
- Conocimientos técnicos que se tengan de un mercado, sectores o negocios concretos
- Aptitudes
- Habilidades
- Aficiones
- Viajes
- Hobbies
- Deportes

Cambios en el mercado:

- Los sectores empresariales
- El mercado
- La producción
- La distribución
- La comercialización
- La financiación
- El servicio posventa

Oportunidades:

- “Huecos” de mercado (Mercados no abastecidos)
- Deficiencias
- Incongruencias
- Lo inesperado
- Demandas no satisfechas
- Nuevos usos
- Nuevos conocimientos
- Innovación
- Creatividad
- Repetir experiencias ajenas
- Posibilidad de mejorar un proceso

IMPORTANCIA DEL ENTORNO EMPRESARIAL

La generación de Ideas y de nuevos emprendimientos deben tener Entornos favorables para su desarrollo y consolidación, por ello cuando tenemos una idea de negocio debemos tener muy en cuenta el entorno empresarial que existe, el cual puede ser favorable o desfavorable para llegar a crear mi empresa, en este entorno podemos encontrar al gobierno cuyas políticas pueden estar orientadas a facilitar y a promover la creación de nuevos emprendimientos a través de incentivos, recursos, créditos, exoneración de impuestos, entidades del gobierno dedicadas al fomento y al desarrollo empresarial con programas destinados a este objetivo, conocer los planes de desarrollo y como afectan al sector, etc. El dinamismo del sector al cual vamos a entrar, existen asociaciones de productores, cadenas productivas, clusters, entre mayor sea el grado de integración del sector mayores son las posibilidades de ser mas competitivos y de abrir nuevos mercados.

Al desarrollar nuestra Idea de Negocio tengamos en cuenta algunos elementos importantes para el mejor análisis y evaluación de la misma,

Planes de desarrollo local y nacional.
Visión Colombia 2.019.
Agendas Internas de Competitividad local y nacional.
Acuerdos Comerciales Vigentes.

Apuestas productivas locales y nacionales.
Cadenas Productivas y Cluster del sector.

¿SU IDEA DE NEGOCIO?

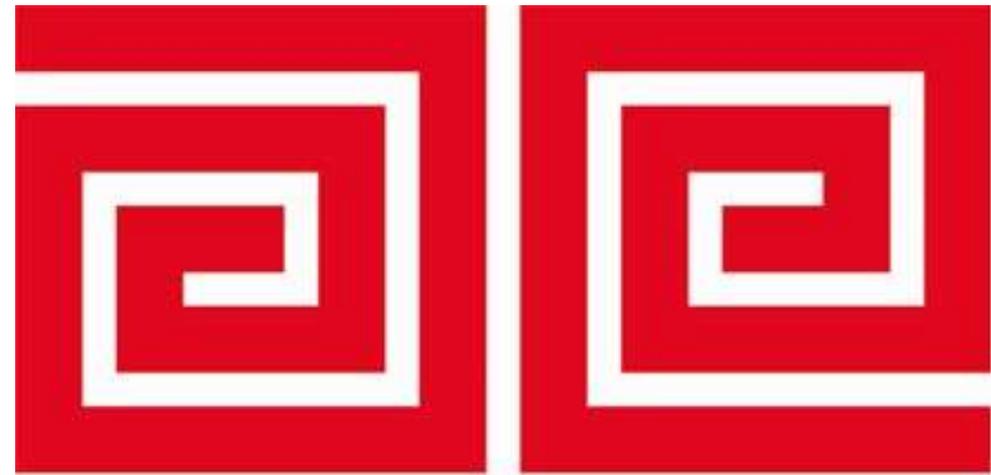
La idea de negocio es un breve boceto de lo que será su negocio, y que deberá tener en cuenta los siguientes elementos, que a continuación ampliamos:

1. Concepto de negocio	En términos muy claros y resumidos, ¿qué hace su negocio?
2. Propuesta de valor	¿Cuál es el aporte que su servicio - producto le brinda al cliente?
3. Modelo de negocio	¿Qué pasos sigue su negocio desde la elaboración o consecución de un producto o servicio hasta su entrega final al cliente?
4. Ventajas competitivas	¿Qué ventajas tiene sobre otros negocios similares? ¿Qué habilidades tiene que aseguren su éxito y triunfo en el mercado? ¿Qué lo protege de que lo imiten?
5. Fuentes de ingresos	¿Cómo crea valor su negocio? ¿Cómo va usted a generar utilidades con la operación de su negocio?
	¿Cuáles son sus diferentes fuentes de ingresos? (desglose las principales).
	¿Cuánto dinero cree que puede generar su negocio en 3 - 5 años?

¿SU IDEA DE NEGOCIO?

La idea de negocio es un breve boceto de lo que será su negocio, y que deberá tener en cuenta los siguientes elementos, que a continuación ampliamos:

6. Clientes y mercado	¿Cuál es su mercado objetivo? ¿Qué potencial tiene este mercado? (por ejemplo, ¿cuánto dinero se vende en este mercado al año?).
	¿Cuáles son sus clientes objetivos? ¿Cuántos hay?
	¿Cómo planea que estos clientes conozcan su producto?
7. Financiación	¿Cuánto dinero necesita para que su idea se haga realidad? ¿Cuánto de capital de riesgo? ¿Cuánto en préstamos u otros?
8. Expertise del equipo	Nivel de formación, conocimientos del negocio, expertise en funciones específicas



artesanías de colombia