

UNIVERSIDAD DEL SURESTE.

NOMBRE:

LOURDES DE JESUS VELAZQUEZ VELAZQUEZ.

PROFESOR:

ELIU ROBLERO.

TRABAJO:

ENSAYO.

NOVENO CUATRIMESTRE GRUPO: B

EL NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

La reivindicación de una sociedad cambiante donde las demandas de la población son cada día más fuertes derivados de un modelo económico que esta posesionado a nivel mundial y que es el motor para que todo se mueva conforme a las exigencias y demandas que tienen los productos, derivados de las competencias que tienen los mercados hoy en día por ocupar un espacio donde puedan vender su producto y obtener las mejores ganancias.

Es por ello que hoy podemos decir que el mundo está cambiando debido a la creación de diferentes productos que se hacen más redituables a la economía de las personas que lo demandan, y es de ello mencionar que las potencias mundiales se ven inmersos en la fabricación de estos productos que se elaboran conforma a las necesidades de las personas.

Partiendo de lo anterior se puede decir que todos tenemos sueños que nos gustaría llevar a la práctica y una de ellas es la idea que tenemos sobre llevar a cabo un negocio que sea beneficioso y de imparto, es por ello que como emprendedores debemos tener claro que es lo que queremos elaborar y ofrecer y que sea del agrado de la sociedad.

Muchas veces para llevar a cabo el emprendimiento debemos contar con las herramientas necesarias que nos permitan hacer un estudio para hacer una valoración y sobre todo conocer la ubicación geográfica del lugar, conocer a los futuros compradores y sobre todo hacer un producto que se identifique con la población.

Entonces demos mencionar que toda empresa nace de una idea acerca de la fabricación de un producto o la prestación de un servicio que permita satisfacer la necesidad de alguien, es decir, el futuro cliente o clientes. Es por ello que todo proyecto parte de una idea empresarial que ha de estar basada en una oportunidad procedente del mercado, por ende, a la hora de identificar una oportunidad y desarrollar una buena idea, el emprendedor tiene que tener en cuenta sus capacidades creativas e innovadoras, motivaciones, experiencia

acumulada sobre el área o sector. Para lo cual requiere tener un profundo conocimiento del entorno (de la situación socioeconómica, del mercado, de los clientes, de los competidores), pues tiene que valorar las necesidades que puede satisfacer, los huecos de mercado que puede cubrir y la ventaja competitiva respecto a la competencia.

Por consiguiente el proceso de diseñar y lanzar al mercado productos originales, productos mejorados, productos modificados y marcas nuevas por medio de actividades de investigación y desarrollo, se inicia con el proceso de generación y validación de ideas, es decir, proceso de validación de ideas de negocio nos sirve además para encontrar ideas de negocio adicionales, las cuales se pueden encontrar durante el análisis y así adquirir bases sobre el nuevo negocio y sobre todo sobre el producto que se elaborara y que será el preámbulo de la fabricación y lanzamiento al mercado para competir con productos que serán de utilidad para la población en general.

Como cierre del telón para que el producto tenga éxito, es imprescindible que analicemos la idea desde la perspectiva del inversor es decir, debemos demostrar, de forma clara y concisa, qué ventajas va a aportar nuestra idea a nuestros clientes, en qué mercados y cómo generaría ingresos. Como emprendedor debemos tener varias ideas para un nuevo producto y así presentar la idea de negocio a un inversor potencial. Es por ello que debe ir directo al grano si quiere ser escuchado y sobre todo tener claro siempre que es lo que se quiere hacer.