

# IDEA DE NEGOCIOS

PLAN DE NEGOCIOS

BERENICE CISNEROS  
DIAZ LIC. EN  
CONTADURIA  
PUBLICA 7°  
CUATRIMESTRE



## Introducción

Toda empresa nace de una idea, una idea acerca de la fabricación de un producto o la prestación de un servicio que permita satisfacer la necesidad de alguien, el futuro cliente. Cuando se tiene una idea relativa al desarrollo de una actividad empresarial, ya se ha dado el primer paso para crear una empresa; cuando aún no se tiene, lo primero que se debe hacer es buscarla. Pero la idea difícilmente se concretará en una empresa si no está apoyada en una actitud personal: la ilusión; ilusión y entusiasmo por crear algo nuevo, por iniciar una aventura que para algunos durará y marcará toda su vida.

Así pues, la idea es el germen de la empresa. Sin embargo, no toda idea es susceptible de materializarse en una actividad empresarial. Es preciso que el proyecto se pueda llevar a la práctica: que la persona o personas promotoras sean capaces de implantarla, que proporcione los ingresos suficientes para cubrir todos los gastos e inversión necesarios para su realización, y que genere un beneficio que compense el esfuerzo y la dedicación.

Para evaluar la factibilidad de la idea, es preciso que ésta se vaya concretando en un plan o proyecto que analice con riesgos los diversos aspectos de la creación de una empresa.

### Oportunidades de negocio:

Existen muchas oportunidades, tanto por estar en un entorno en constante cambio, como por el avance de las nuevas tecnologías. Solo tienes que estar atento a los de mercado desatendidos.

### Observación:

Siempre hay ideas de negocio en la calle. Si no tienes claro, que hacer, ve a una ciudad más grande que la tuya y analiza qué productos y servicios hay en ella, que no están en la tuya. Ahí, puede estar tu idea de negocio.

### Define tu idea de negocio

| IDEAS DE NEGOCIO  |
|---|
| <ul style="list-style-type: none"><li>• PASIÓN</li><li>• IMAGINACIÓN</li><li>• EXPERIENCIA</li><li>• COLABORACIONES</li><li>• OPORTUNIDADES</li><li>• OBSERVACIÓN</li></ul> |

No basta con tener una idea de negocio, tienes que valorar su viabilidad y puesta en marcha.

Antes de empezar, lo primero que debes hacer es definirla de la forma clara y precisa, que toda persona a quien se la expliques la pueda entender.

Una forma de hacerlo es responder por escrito las siguientes cuestiones:

¿Qué producto o servicio vas a vender?

¿Para qué sirve tu producto o servicio?

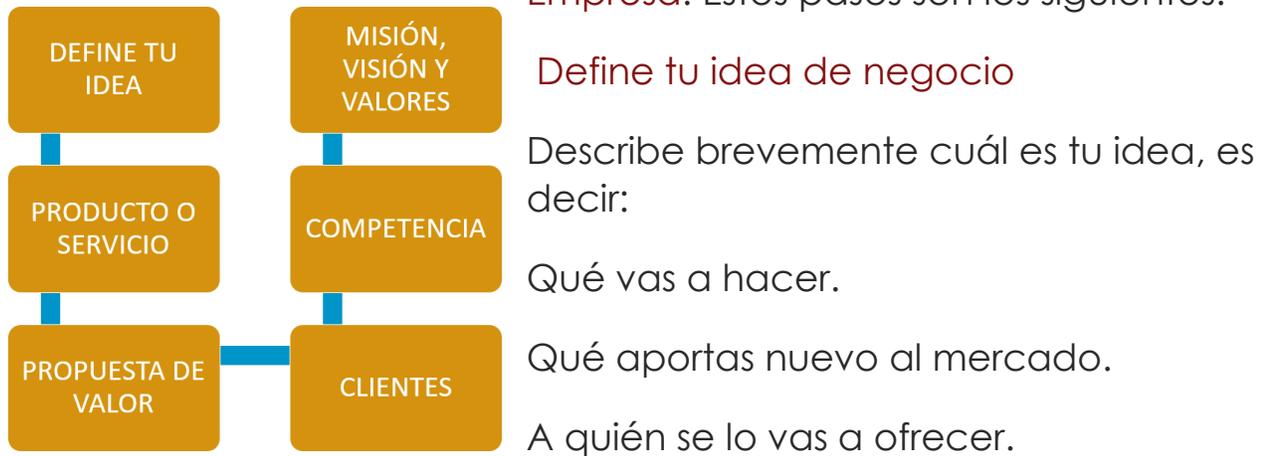
preguntado de otra forma, ¿Qué problema resuelves o necesidad cubres con tu producto o servicio?

¿Quién va a ser tu cliente? ¿Cuáles son sus características?

¿Cuál es tu propuesta de valor? ¿Por qué te van a comprar a ti, y no a la competencia?

## Cómo desarrollar una idea de negocio:

Estos son los pasos necesarios para desarrollar tu idea de negocio, antes de empezar con tu **Plan de Negocio** o **Plan de Empresa**. Estos pasos son los siguientes:



### ¿Cuáles son tus productos o servicios?

Enumera cuáles serán todos los productos o servicios que vas a ofrecer, ahora al inicio y también los que tienes pensados dentro de 5 años. Todos.

No importa que después los cambies, pero es necesario que vayas definiendo hasta dónde quieres llegar.

### ¿Cuál es tu propuesta de valor?

Debes tener muy claro qué vas a ofrecer tú distinto a tu competencia, es decir, ¿por qué te compran a ti?

Tu propuesta de valor puede ser el eslogan de tu empresa, esa frase que le recuerde a tu cliente quién eres tú.

Una fórmula para escribirla puede ser:

## ¿Quiénes son tus clientes?

Enumera cuáles serán tus clientes, qué personas están dispuestas a comprar tu producto o servicio.

Debes tener unos cuatro o cinco tipos de clientes iniciales para el desarrollo de tu idea.

No tienes que entrar a describir sus características, eso ya lo harás dentro de tu Plan de Negocio o Plan de Empresa.

## ¿Quién es tu competencia?

El análisis de tu competencia es fundamental y básico para que tu proyecto salga a delante. Busca quién hace algo parecido a ti. Si no sabes cómo hacer este análisis, abre Google y escribe en el buscador tu producto o servicio o palabras relacionadas para buscarlo. Los diez primeros que te aparezcan son tu competencia. Analiza qué ofrecen, cuál es su estrategia y cómo tú puedes mejorarla.

## Qué hacer con mi idea de negocio

Una vez tienes desarrollada tu idea de negocio, tal y como has hecho en el apartado anterior, tienes que ponerla en práctica.

Para ello, tienes que desarrollar un plan de acción a seguir, ¿Cómo? Pues haciendo tu Plan de Negocio o Plan de Empresa.

Dentro de tu Plan de Negocio o Plan de Empresa desarrolla tu idea de negocio en todas las áreas.

## Conclusión

Desarrollar una idea de negocio es muy complicado al principio, pues tu cabeza está llena de ideas desordenadas que producen una mezcla de sentimientos cruzados de emoción, ilusión, estrés y miedos.

Lo importante es empezar. Tu proyecto es una semilla que tiene que crecer y evolucionar. En su propuesta en marcha sufrirá muchas modificaciones y tendrás la sensación que das pasos para atrás, no es cierto, solo estás depurando tu idea y haciéndola viable.

El proceso natural de tu Plan de Negocio o Plan de Empresa es escribir, borrar, escribir, modificar, escribir, volver a borrar... Es necesario para afinar y hacer viable tu idea. No desesperes, lo estarás haciendo bien.