

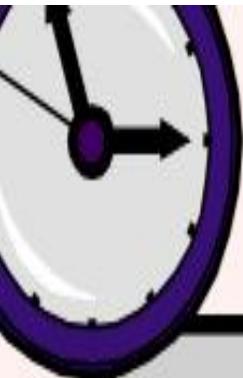
PLAN DE NEGOCIOS

IDEAS DE NEGOCIO

19/09/2020

CISNEROS DÍAZ BERENICE
LIC. EN CONTADURÍA PÚBLICA





CONCEPTO IDEA DE NEGOCIO

La idea de negocios surge cuando el emprendedor o el equipo emprendedor orientan sus capacidades creativas e investigativas a la detección de las nuevas oportunidades (**PROBLEMAS O NECESIDADES**) que ofrecen los mercados.



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, haga que tengamos éxito o no.

Pero no sólo basta con tener una buena idea, es necesario evaluarla y comprobar su viabilidad. Por ello, la primera parada del camino del emprendedor es concretar la idea de negocio y describirla de la forma más precisa posible. Para ello, a la hora de plasmarla por escrito debes dejar claro los siguientes puntos.

1. Descripción del producto o servicio que vas a ofrecer al mercado.
2. La necesidad que cubre tu producto o servicio. Si tu idea de negocio cubre una nueva necesidad tendrás muy poca competencia.
3. Clientela potencial: ¿A quién está dirigido? Hay que concretar las características esenciales que definen a nuestros clientes objetivo.
4. Competencia: Hay que hacer un análisis de la competencia exhaustivo de los productos o servicios que poseen, cuáles son sus características y que métodos o estrategias utilizan aquellas empresas con las que vas a competir en el mercado.



Las fuentes de las ideas de negocio son muy diversas y variadas, pero todas persiguen un objetivo común: encontrar el producto o servicio que hará que los clientes quieran comprarlo. Pero además hacerlo de la forma más provechosa para la empresa. Es decir, aplicar metodologías que nos ayuden a reducir los costes al máximo.

IDEAS DE NEGOCIO

- Las ideas se generan a partir de la capacidad creativa que poseen todas las personas. Esa generación de ideas tiene múltiples propósitos pero uno de ellos es la creación de una nueva empresa.



ESTRATEGIAS PARA GENERACION DE IDEAS

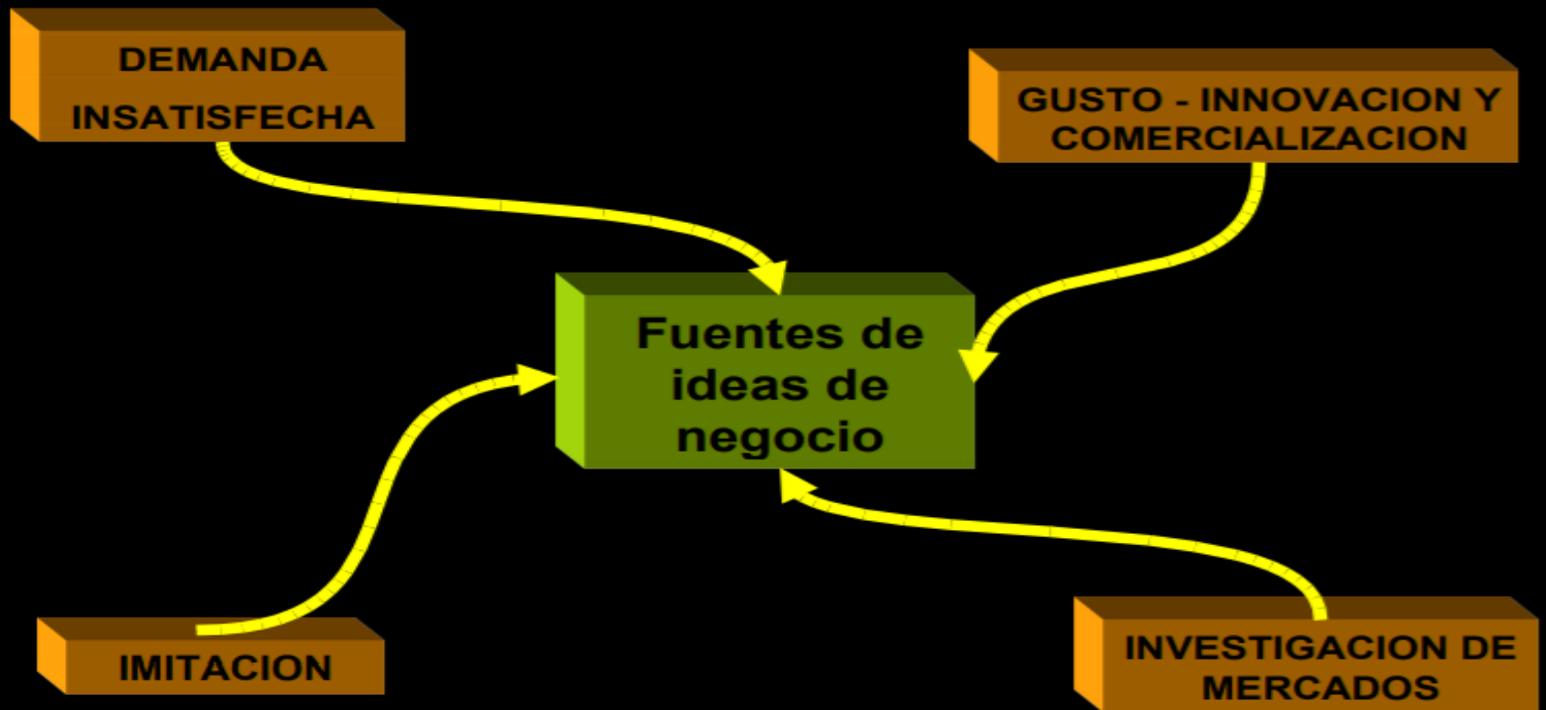
• LLUVIA DE IDEAS O BRAINSTORMING



Es una herramienta de trabajo grupal que facilita el surgimiento de nuevas ideas sobre un tema o problema determinado.

La lluvias de ideas (Brainstorming), es una técnica de grupo para generar ideas originales. Esta herramienta fue creada en el año 1941, por Alex Osborne, cuando su búsqueda de ideas creativas resulto en un proceso interactivo de grupo no estructurado que generaba mas y mejores ideas que las que los individuos podían producir trabajando de forma independiente; dando oportunidad de sugerir sobre un determinado asunto y aprovechando la capacidad creativa de los participantes.

IDEAS DE NEGOCIO



IMITACION

Se replica algo que se ha visto funcionar con éxito en otro contexto y que aun no existe en el nuestro. Ej: la venta de aparatos de ultima tecnología. (Celulares, juegos, videos etc.)

DEMANDA
INSATISFECHA

Cuando se detecta insatisfacción por parte de los clientes por parte de los oferentes (vendedores o productores) o la cifra de consumidores o demanda es muy alta a la oferta. Ej: empresas de servicio de Internet.

GUSTO - INNOVACION
Y COMERCIALIZACION

Es algo que le gusta hacer al emprendedor, conoce a fondo el servicio o producto, tiene demanda y se puede proponer innovación y comercialización. Ej. Fabrica de mermeladas.

INVESTIGACION DE
MERCADOS

Es descubrir que un determinado grupo de poblacion esta necesitando un nuevo producto o complemento. Ej: Con la llegada de los celulares se abrio paso a los estuches, forros, accesorios etc.