



PASIÓN POR EDUCAR

UNIVERSIDAD DEL SURESTE

MATERIA: PLAN DE NEGOCIO.

DOCENTE: LIC. SANTIESTEBAN
PANIAGUA HUGO ALBERTO.

ALUMNO: RICARDO LÓPEZ SANTIZ.

PASIÓN POR EDUCAR

TRABAJO: ENSAYO.

GRADO: 7^{TO} CUATRIMESTRE

SEMIESCOLARIZADO.

FECHA DE ENTREGA: 26/09/2020

Introducción.

Montar un nuevo proyecto es una aventura empresarial que implica un proceso que requiere diferentes etapas.

Sin embargo, incluso las grandes empresas comienzan a partir de una esencia tan importante como la idea de negocio. Una buena idea es el principio de un proyecto que se materializa posteriormente a través de un plan concreto.

Esta idea de negocio es tan importante que conviene reflexionar sobre este punto para poder encontrar una idea que realmente sea viable. Y es que, esta es la clave de una idea de negocio: la viabilidad (no siempre el salto del concepto ideal a la realidad es posible).

La idea de negocio

La idea de negocio es el eje fundamental tras el que circula el negocio de la empresa. Surge cuando el empresario reconoce una idea innovadora y la relaciona con las capacidades creativas, organizativas y productivas de la compañía.

La idea de negocio debe estar relacionada con el público objetivo (toda idea debe responder a una necesidad del consumidor/comprador), con los recursos y la tecnología que se dispone, teniendo en cuenta como principal factor la rentabilidad de dicha idea (costo/beneficio) en el mediano y largo plazo.

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 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.
5. Valor añadido: Es la parte en la que queda plasmado que va a diferenciar tu producto, qué va a hacer que se convierta en la mejor opción para los compradores.

Debe tener en cuenta la competencia actual de dicha idea sobre todo si es una idea que se ha utilizado con anterioridad y se desea darle una nueva utilidad o finalidad

También es importante detenerse en el tipo de mercado donde se quiere llevar a cabo la idea de negocio ¿Es un mercado donde la marca no es conocida? ¿La marca ya es conocida pero el producto es nuevo? ¿El producto es conocido y el mercado también pero se le quiere dar una nueva utilidad? Todas estas preguntas deben tenerse en cuenta y responderse para evaluar una buena idea de negocio.

Antes de lanzar una nueva idea de negocio al mercado es importante realizar una evaluación o prueba con una cuota mínima del público consumido objetivo. Esta prueba generalmente se deja en manos de una consultora de investigación de mercado.

Cuando decidas emprender y poner en práctica tu idea de negocio te aconsejo que:

- Empieza ayudando, colaborando o trabajando con otras personas con experiencia de tu sector, para que te enseñen el camino. Ellos han pasado por donde tú vas a pasar, tendrás mucho que aprender.
- Escucha y aprende de todos: clientes, proveedores, trabajadores, colaboradores, competencia, otros emprendedores o empresarios.
- No te agobies ni tengas prisa, al principio tendrás que hacer muchas modificaciones o eliminar ideas. Tranquilo, siempre puedes cambiar el modelo de negocio, mejorar el producto, buscar otro cliente ideal, siempre hay alternativas, incluso cambiar de idea. Todo es aprendizaje.
- Busca siempre soluciones a los problemas y no busques excusas.
- Trabaja con los mejores, hazlos tus aliados, ellos darán valor a tu proyecto. Networking siempre.

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 puesta 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.

Bibliografía.

<https://www.entrepreneur.com/article/268253>

<https://www.emprendepyme.net/crear-empresa/idea-de-negocio>

<https://significadoconcepto.com/idea-de-negocio/>

<https://www.caracteristicas.co/idea-de-negocio/>