

UNIVERSIDAD DEL SURESTE

# TALLER DEL EMPRENDEDOR

MIREYA DEL CARMEN GARCIA

Brianda Paola Ruiz Gómez



[Año]

## INTRODUCCION

La actividad emprendedora o emprendimiento es el proceso por el cual una persona o grupo de personas se deciden llevar a la práctica un proyecto o una idea de negocio para aplicarla en el mundo real y tratar de conseguir las metas u objetivos que se hayan propuesto con dicha labor. Si bien el emprendimiento es una alternativa al empleo tradicional por cuenta ajena, es posible que muchas personas, por diversos motivos, decidan realizar ambas actividades simultáneamente: desarrollar un trabajo remunerado y a la vez participar o llevar a cabo un emprendimiento sobre aspectos o temas compatibles o completamente distintos del trabajo, con el fin de alcanzar un objetivo no conseguido con el trabajo remunerado, generar una fuente alternativa de ingresos, no tener que depender de superiores, el afán de superación o simplemente porque se observó que existe una buena oportunidad de negocio.

## NACIMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

### Definición de idea de negocio

Una idea de negocio es ese servicio o producto, existente o creado, al que se le aporta una propuesta de valor (solución) para el mercado al que se enfoca y, en consecuencia, puede generar beneficios económicos para el impulsor y un beneficio real para el consumidor.

Cuando se desarrolla en forma de modelo de negocio y se pone en práctica hace del creador un empresario.

### Características que debe tener una idea de negocio

¿Qué requisitos deben cumplir las ideas de negocios innovadoras? No existe la fórmula mágica para que funcionen, pero las que lo hacen y se convierten en negocios sólidos comparten una serie de características.

En primer lugar, está el punto innovador. No implica que tenga que ser disruptivo. Basta con que aproveche una evolución real o potencial factible y la aplique como solución original. Ahí radicará parte de su ventaja.

Por supuesto, hay que formularla como una propuesta única de venta potente, convincente y diferenciada.

### Crear una idea de negocio innovadora y viable

¿Cómo crear una idea de negocio innovadora que sea convertible en un proyecto real y rentable?

Cualquiera con una visión empresarial puede aprender a dar forma a una idea de negocio novedosa.

Lo primero es identificar un problema sin solución o una oportunidad (ambas son puntos de partida válidos). A partir de ello, investiga qué tipo de soluciones y proyectos se han creado e inspírate para dar con un modelo de negocio que sea diferente.

El siguiente paso implica, ya con la idea de negocio en un papel, hacer un análisis de la viabilidad de esas propuestas. Siempre con objetividad. Si no lo consigues, puedes acudir a consultores especializados en crear modelos de negocios.

Si cumple con las características anteriormente formuladas, implementa la versión mínima y evalúa su rendimiento, la respuesta de mercado y el potencial de crecimiento.

¿Cómo desarrollar ideas de negocio rentables? Los empresarios de éxito siempre trabajan con un esquema de hitos para convertir esa idea en algo factible:

1. Define la idea de negocio: qué es, qué aporta y a quién.
2. Qué productos o servicios ofreces como respuesta a qué problema.

3. Tu propuesta de valor para el mercado objetivo.

4. Quién es tu competencia.

A partir de aquí, se puede comenzar a redactar la idea de negocio, venderla y buscar la financiación que necesitarás para llevarla a cabo.

### Cómo redactar y definir una idea de negocio

Para vender una idea de negocio primero necesitas dotarla de argumentos sólidos que persuadan al cliente y al inversor por igual.

Emplear literatura fantástica creará la sensación de “vendehumos”. Céntrate en los beneficios, soluciones y la propuesta de valor del producto o servicio. Y hazlo de forma concisa.

### Cómo presentar o vender una idea de negocio: el plan de empresa

Este es un punto crítico: convencer a otros (clientes o inversores) de que tu idea de negocio es innovadora, viable y con potencial para ser rentable.

Tu arma secreta será el plan de empresa, el documento en el que vas a poner la forma, el fondo, el cómo, el cuándo, el por qué de tu solución en forma de producto o servicio.

Cualquier plan de empresa debe incluir:

- Un plan estratégico
- El plan de viabilidad
- El plan de marketing
- Plan financiero
- Plan de producción
- El equipo que lo hará posible

### Determinar las fuentes de financiación

Cuando has analizado todos los aspectos de tu idea de negocio proyectada como modelo de negocio, es más fácil identificar qué financiación necesitarás, y encontrar las fuentes para ello.

### Pasos estratégicos para diseñar un modelo de negocio

Definir el modelo de negocio correcto requiere la misma diligencia que diseñar el producto correcto, pero el enfoque y las habilidades requeridas son diferentes. El diseño de este modelo debe tener en cuenta los siguientes pasos:

1. Determinar la propuesta de valor. Esta es la primera acción a tomar en cuenta. La propuesta de valor debe ser original y acorde a las urgencias y deseos de los clientes. Para entender qué es lo que buscan los consumidores, el modelo de negocios debe incluir en su

elaboración preguntas como: ¿cuáles son las necesidades del cliente que buscará atender mi negocio?

2. Conocer el mercado objetivo. Los consumidores son la base del modelo de negocios. Por lo tanto, determinar sus principales características es un paso fundamental.

3. Definir los canales de distribución. En este punto, se descubre cómo se entregará el producto al cliente de una forma efectiva y segura. Asimismo, se debe considerar la estrategia de comunicación que se aplicará para la promoción del producto.

4. Conocer las alianzas estratégicas. Se debe determinar cómo serán las relaciones con los socios comerciales y los proveedores.

5. Definir la ventaja competitiva. Para tal objetivo, es necesario plantearse algunas preguntas, como: ¿por qué mi idea de negocios es mejor que la de la competencia?

6. Determinar el precio. Por último, se debe analizar qué cantidad de dinero desembolsará el cliente para adquirir el producto. Para obtener esa información, es obligatorio observar la situación del mercado y ver los montos que se desembolsan por productos similares. Además, es importante conocer con exactitud cuánto deberá ingresar una empresa para conseguir los márgenes de beneficios deseados.

El modelo de negocio puede ser la mejor ventaja competitiva para una empresa, más que las características de su producto o los beneficios que ofrece al cliente. Por otro lado, también puede ser su mayor exposición al riesgo si la compañía no ha dedicado al menos el mismo esfuerzo en el modelo comercial que en el servicio del producto. Al ser diseñado y elaborado correctamente, la organización estará bien encaminada a enfrentarse al mundo competitivo de los negocios actuales.

## CONCLUSION

Los cambios constantes y vertiginosos de un mundo globalizado han determinado el fin de los modelos de negocio tradicionales, ahora el proceso de desarrollo económico requiere de la participación e intervención de grupos innovadores orientados hacia el cumplimiento de metas productivas que garanticen la auto sustentación del proceso económico. En el campo económico se considera que el sujeto innovador es el empresario, por ello el papel de la empresa en dicho campo se presenta como ambiguo, dado que, continuamente se hace referencia sobre la necesidad de innovar en el mundo de los negocios y su incidencia en la economía de la naciones, al referirnos a la innovación no sólo se hace una reseña a la inventiva de nuevos productos, sino también a la generación de nuevas experiencias de compra, dichos procesos se logran gracias a la tecnología y específicamente al internet, desde ahí las posibilidades se presentan como ilimitadas y al alcance de todo tipo de empresas.

## BIBLIOGRAFIA

Fuente: <http://www.piace.es/es/introduccion-al-proceso-de-emprendimiento>

Antología Taller del Emprendedor