

Idea de Negocios

Mónica Jiménez Parrilla

Información: C/Fenauso, Nº 1, Local 51- 52 Arrecife

Teléfono: 928 81 77 49

e-mail: empleo@cabildodelanzarote.com



www.facebook.com/AreaDeEmpleo

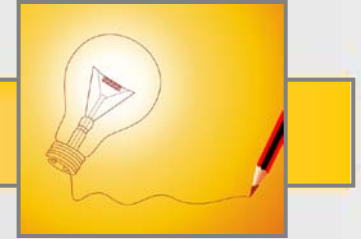


www.twitter.com/EmpleoCabildoLZ



Cabildo de Lanzarote
Área de Empleo

→ Desarrollando una **Idea de Negocios**



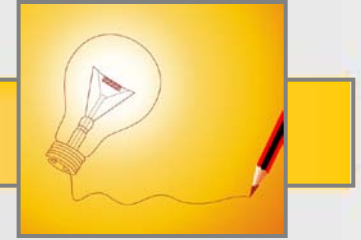
Desarrollando una Idea de Negocios: Cómo llegar de una Idea a un Caso de Negocios



El objetivo es describir los pasos que debe seguir una persona emprendedora para desarrollar su Idea de Negocios hacia un Caso de Negocios.



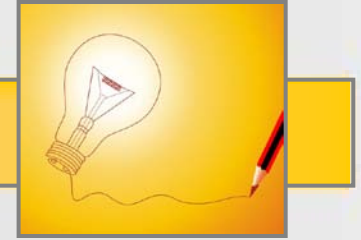
→ Desarrollando una **Idea de Negocios**



- ❑ 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.
- ❑ El proceso de validación de ideas de negocio nos sirve además para encontrar ideas de negocio adicionales, las cuales se pueden encontrar durante el análisis cualitativo y adquirir bases sobre el nuevo negocio, en el caso de que la idea de negocio evaluada resulte ser una oportunidad de negocio.



→ Desarrollando una **Idea de Negocios**

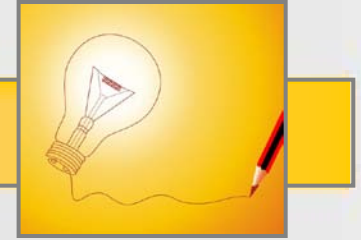


Importancia del desarrollo de las nuevas Ideas.

- ❑ En términos económicos, un destello de genialidad carece de valor por si solo.
- ❑ Una idea de negocio adquiere valor en la medida que evolucione hacia un concepto de negocio maduro.
- ❑ El desarrollo de una idea de negocio requiere del trabajo y análisis de su creador/a y la retroalimentación de diversas personas/informaciones.



→ Desarrollando una **Idea de Negocios**

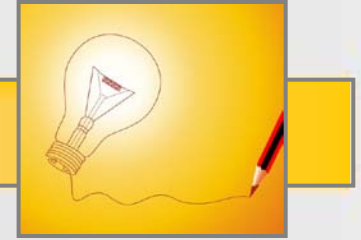


Importancia del desarrollo de las nuevas Ideas.

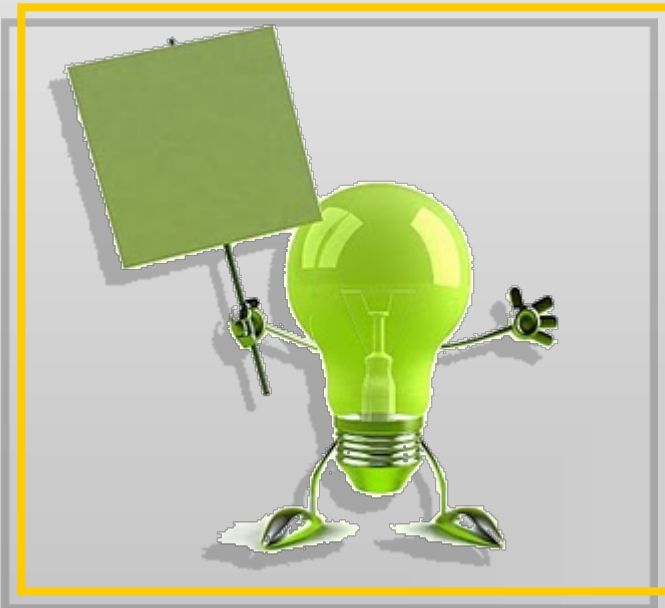
- ❑ Necesario para el crecimiento de las empresas.
- ❑ Todos los productos caen con el tiempo (ciclo de vida).
- ❑ El mercado es dinámico.
- ❑ La innovación técnica es permanente.
- ❑ Los elementos fundamentales en la puesta en marcha de iniciativas empresariales se basan en disponer de buenas ideas.



→ Desarrollando una **Idea de Negocios**



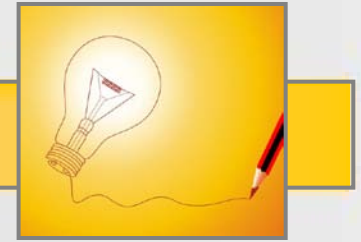
Elementos clave para la formulación de una Idea.



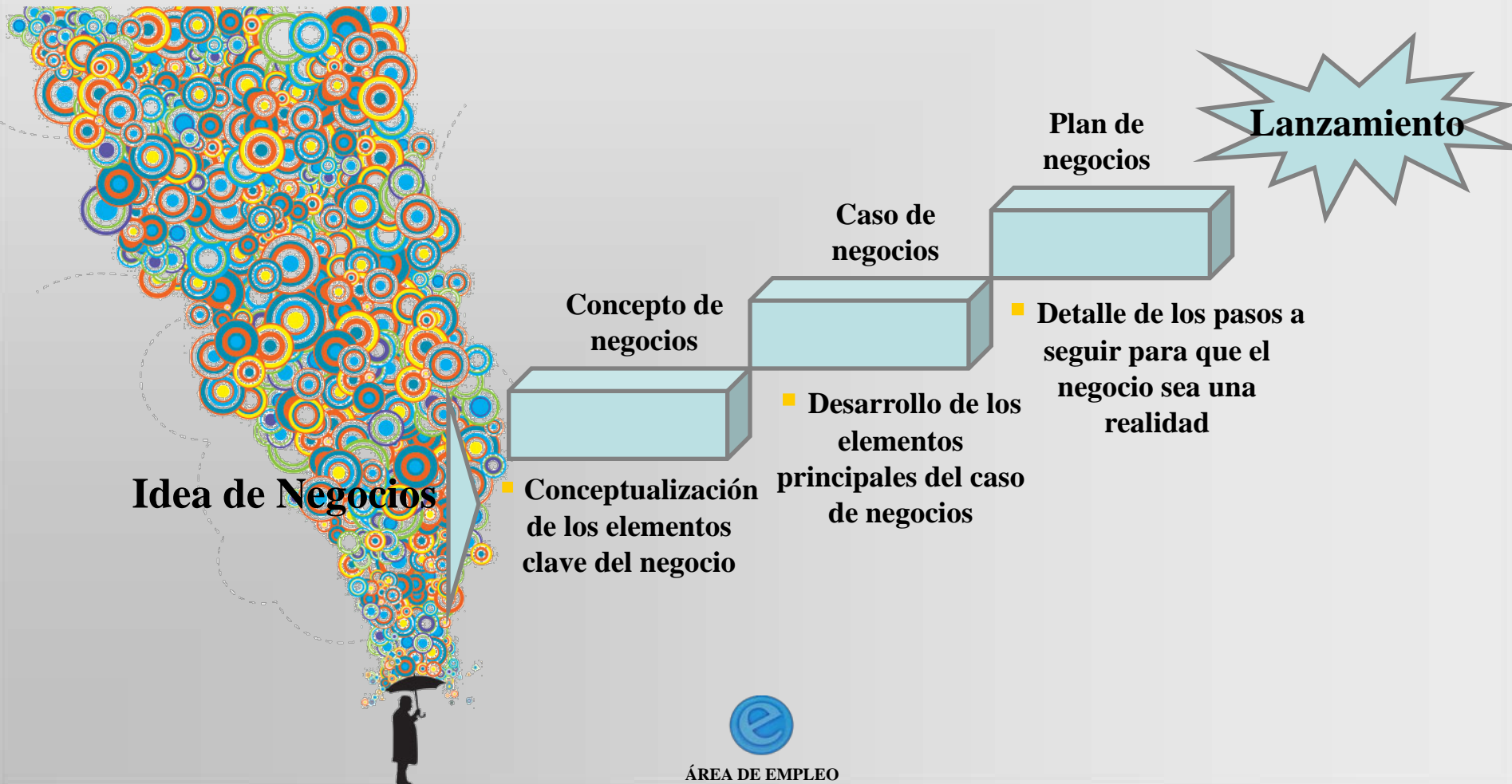
- Tener una ventaja clara.
- Definir bien el concepto del producto.
- Lograr sinergia entre tecnología y mercado.
- Calidad de ejecución.



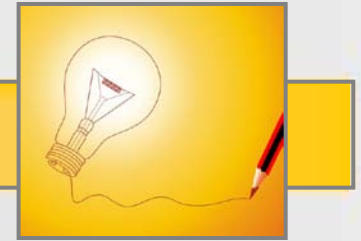
→ Desarrollando una **Idea de Negocios**



Etapas del desarrollo de la Idea de Negocios.



→ Desarrollando una **Idea de Negocios**



Etapas del desarrollo de la Idea de Negocios.

Validación y articulación preliminar de la Idea

Idea de Negocios

Concepto de negocios

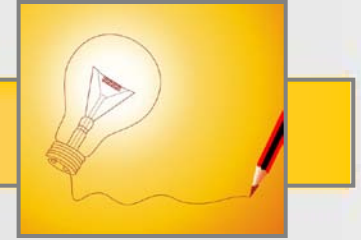
Caso de negocios

Plan de negocios

Lanzamiento



→ Desarrollando una **Idea de Negocios**



Validación Preliminar de la Idea.

Antes de comenzar a desarrollar una Idea la persona emprendedora debe cuestionarse su validez

Elementos de la Idea

- Producto/Servicio
- Consumidor-a/Cliente
- Propuesta de valor a la clientela
- Modelo de negocio

Preguntas clave

- ¿Qué exactamente es lo que vamos a vender?
- ¿Quién lo va a comprar?
- ¿Por qué lo van a comprar?
- ¿Cómo vamos a hacer dinero? ¿Cómo vamos a extraer el valor?

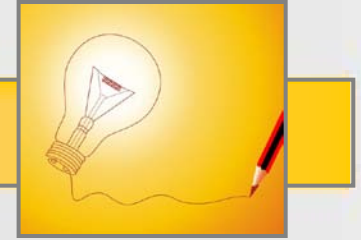
Producto Final



Articulación clara de la Idea



→ Desarrollando una **Idea de Negocios**

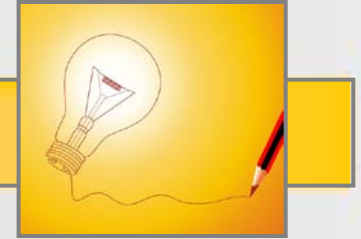


Etapas del proceso de Validación.

- 1.** Investigación de Necesidades.
- 2.** Generación de Ideas.
- 3.** Tamizado y Evaluación de Ideas.
- 4.** Test de Concepto.
- 5.** Análisis Empresarial



→ Desarrollando una **Idea de Negocios**



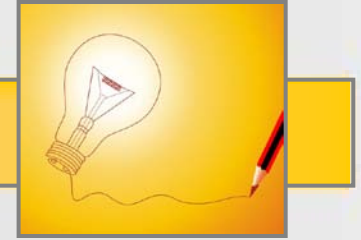
Etapas del proceso de Validación.

1. Investigación de Necesidades.

Es evidente que cuanto mejor se conozca una necesidad el proceso para afinar la idea será más eficiente y rápida.



→ Desarrollando una **Idea de Negocios**



Etapas del proceso de Validación.

2. Generación de Ideas.

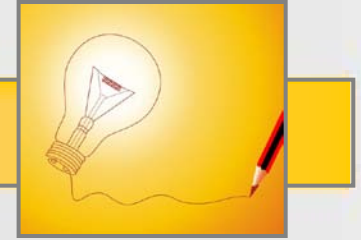
El objetivo fundamental es desarrollar los medios para generar sistemáticamente un banco de ideas inicialmente aceptables, tomando en cuenta la información concerniente al conocimiento de las necesidades de la clientela y los desarrollos tecnológicos. En este proceso, se pueden utilizar fuentes internas y externas de información.

Para desarrollar un proceso de generación de ideas se pueden usar las siguientes técnicas:

- Tormenta de ideas.
- Sinéctica (los opuestos se atraen).
- Incubación ideas.
- Disparar grandes ideas.
- La sincronicidad.



→ Desarrollando una **Idea de Negocios**



Etapas del proceso de Validación.

Tormenta de ideas.



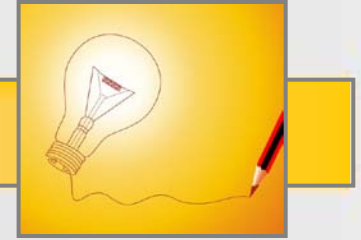
Esta técnica requiere una preparación previa. Se debe disponer de un lugar en el que se pueda dialogar sin interrupciones y de forma relajada. Una sala en la que los miembros puedan debatir sin distracciones. Lo ideal es contar con una pizarra a la vista del grupo y elementos para escribir. Se convoca a los miembros estableciendo la duración de la misma, el problema que se trata de solucionar, la mecánica que se utiliza y la cuestión en la que se centrará la creatividad. La reunión consta de dos fases bien diferenciadas.

En la **primera fase** todas y todos aportan ideas pero no se permite ninguna crítica o juicio sobre las ideas. Se trata de producir un gran número de ideas aunque parezcan inútiles o descabelladas.

En la **segunda fase** y el grupo dirigido por el/la moderador/a las ideas se seleccionan y se realiza un examen crítico. La selección de ideas puede dejarse para una segunda reunión o incluso es preferible que sea otro grupo el que seleccione y enjuicie de modo crítico las ideas.



→ Desarrollando una **Idea de Negocios**



Etapas del proceso de Validación.

Tormenta de ideas.



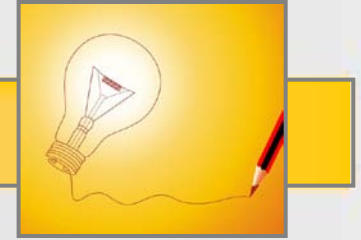
Los miembros del grupo deben encontrarse motivados y relajados para exponer ideas sin cortapisas ni prejuicios. Se debe generar una cultura de innovación que no se limite a las ideas preconcebidas.

Para optimizar este proceso es importante tomar en cuenta las siguientes recomendaciones:

- **Ninguna crítica.** Es preciso evitar las ideas preconcebidas y las expresiones que puedan bloquear la generación y expresión libre de las ideas. Evitar los bloqueos que los hábitos, los procedimientos establecidos, la cultura, las normas ponen a la generación de ideas.
- **No ser convencional.** No todo está inventado. Los procedimientos actuales pueden cambiar por otros que requieran menos tiempo, menores gastos, menos recursos o que contaminen menos. No dar nada por sentado.
- **Cuantas más ideas mejor.**
- **Apoyarse en otras ideas.** Aprender a partir de unas ideas para llegar a otras. Trabajar con ideas visuales.



→ Desarrollando una **Idea de Negocios**



Etapas del proceso de Validación.

Sinéctica (los opuestos se atraen).

A esta técnica se la conoce como la pareja dispareja del mundo de las ideas, ya que la sinéctica consiste en lograr el choque de ideas improbables y sin sentido para que se desprendan grandes resultados. La sinéctica consiste en volver lo extraño familiar, y lo familiar, extraño.

Incubación ideas.

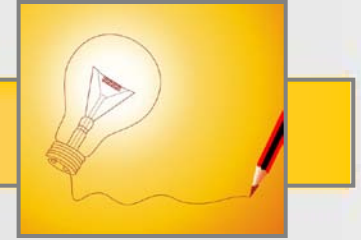
Se trata de un área de juegos empresarial donde empresarias y empresarios y directoras/es corporativas/os se encuentran en un ambiente estimulante que ayude a gestar grandes ideas.

Disparar grandes ideas.

Utilizar disparadores de ideas puede ayudar a reacomodar sus pensamientos. Esta técnica es una serie de símbolos e iconos que analizan el pensamiento hacia grandes soluciones.



→ Desarrollando una **Idea de Negocios**



Etapas del proceso de Validación.

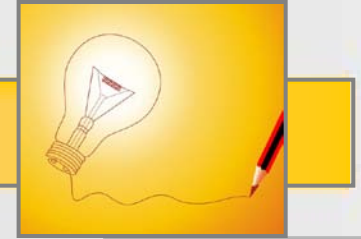
La sincronidad.

En este caso se señala que no hay coincidencias afortunadas debidas sólo a la suerte. El punto de partida consiste en asistir a esas ferias comerciales y a las reuniones en cámaras de comercio.

También es útil entablar conversación con toda persona conocida. Preguntar a clientes y proveedores qué se está vendiendo, qué está de moda, qué perspectivas vislumbran en el horizonte.



→ Desarrollando una **Idea de Negocios**



Etapas del proceso de Validación.

3. Tamizado y Evaluación de Ideas.

El objetivo es seleccionar las ideas con mayor potencial susceptibles de ser desarrolladas, la información que se recabe deberá estar dirigida a definir si existe un mercado para el producto o servicio y si la empresa está capacitada para producirlo o brindarlo, determinando las implicaciones financieras.

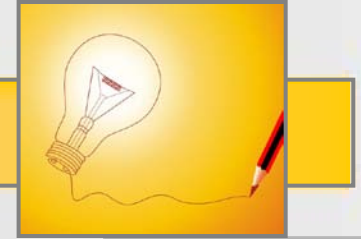
A partir de las ideas generadas o previas, se realiza un conjunto de actividades con el objeto de transformar alguna de ellas en ideas empresariales.

Una buena idea no se convierte de forma automática en un producto atractivo. Es necesario:

- Dotarla de una realidad física.
- Que cumpla la función de la idea.
- Que la clientela potencial valore como una alternativa atractiva.
- Por el cual estén dispuesto a pagar un precio determinado.



→ Desarrollando una **Idea de Negocios**



Etapas del proceso de Validación.

3. Tamizado y Evaluación de Ideas.

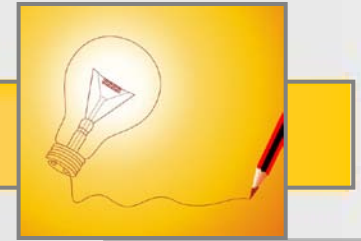
Para convertir una idea en un producto atractivo se necesita un profundo conocimiento de los consumidores potenciales del mismo. En la satisfacción de los deseos de los consumidores se abren de manera constante posibilidades de desarrollo de nuevos productos.

Para el tamizado de ideas se utiliza un formato normalizado (producto, mercado, competencia, tamaño mercado, precio, rentabilidad), se evalúan mediante criterios predeterminados (beneficio real, encaja con empresa, saber-hacer) y siguen varios ciclos de tamizado, hasta obtener la idea final de nuevo producto.

Los clientes son el ingrediente crucial en la receta para lograr el éxito empresarial. Por lo tanto, antes de decidirse por la idea definitiva de un negocio, es indispensable determinar si hay suficiente gente en el mercado que necesite lo que usted ofrece y esté dispuesta a pagar por ello.



→ Desarrollando una **Idea de Negocios**



Etapas del proceso de Validación.

3. Tamizado y Evaluación de Ideas.

El conocer los avances de la competencia en el desarrollo de ideas similares es una forma de evaluar y sustentar la que tenga la persona emprendedora, ya que se pueden aplicar conceptos de Benchmarking al determinar que prácticas son las más valiosas para ser copiadas y adecuadas al próximo trabajo a realizar.

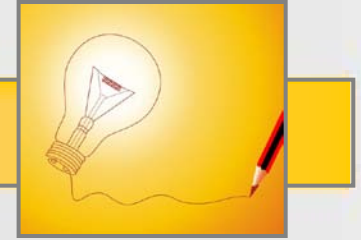
La evolución de productos o servicios, su impacto en el mercado y los resultados obtenidos son también criterios que pueden darle más peso a la idea emprendedora.

Para poder evaluar la idea se debe verificar la viabilidad económica así como también la viabilidad tecnológica.

Por otra parte, una auto-evaluación (por parte de la persona emprendedora) para determinar en qué medida sus capacidades, habilidades y educación llenan las necesidades de la idea potencial que ha identificado. También es importante el interés personal en el negocio elegido, coincidiendo la idea del negocio con estos criterios.



→ Desarrollando una **Idea de Negocios**



Etapas del proceso de Validación.

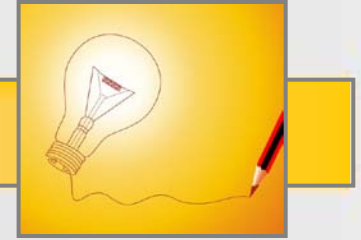
4. Test de Concepto.

Consiste en transformar la idea en un concepto de producto, con una propuesta clara de beneficio para el consumidor. El objetivo es identificar los objetivos clave del producto y su aceptación por parte de la persona consumidora, principales costes, mercados objetivo y potencial del producto.

La fuente a la que se debe recurrir, es una investigación inicial con compradoras/es y consumidoras/es potenciales.



→ Desarrollando una **Idea de Negocios**



Etapas del proceso de Validación.

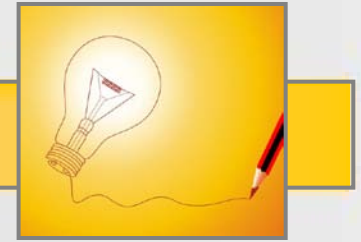
5. Análisis Empresarial.

En esta etapa se realiza un análisis potencial de la propuesta. El objetivo es tomar la decisión de continuar, abandonar o reformular la idea. Se debe realizar la definición del plan de desarrollo, presupuesto y plan de marketing inicial, la información deberá estar enfocada a realizar:

- Un análisis detallado del mercado potencial, cuota a alcanzar, competencia, precio, punto muerto, segmentación.
- Validación técnica, costes o implicaciones productivas.
- Incidencia en objetivos empresariales.

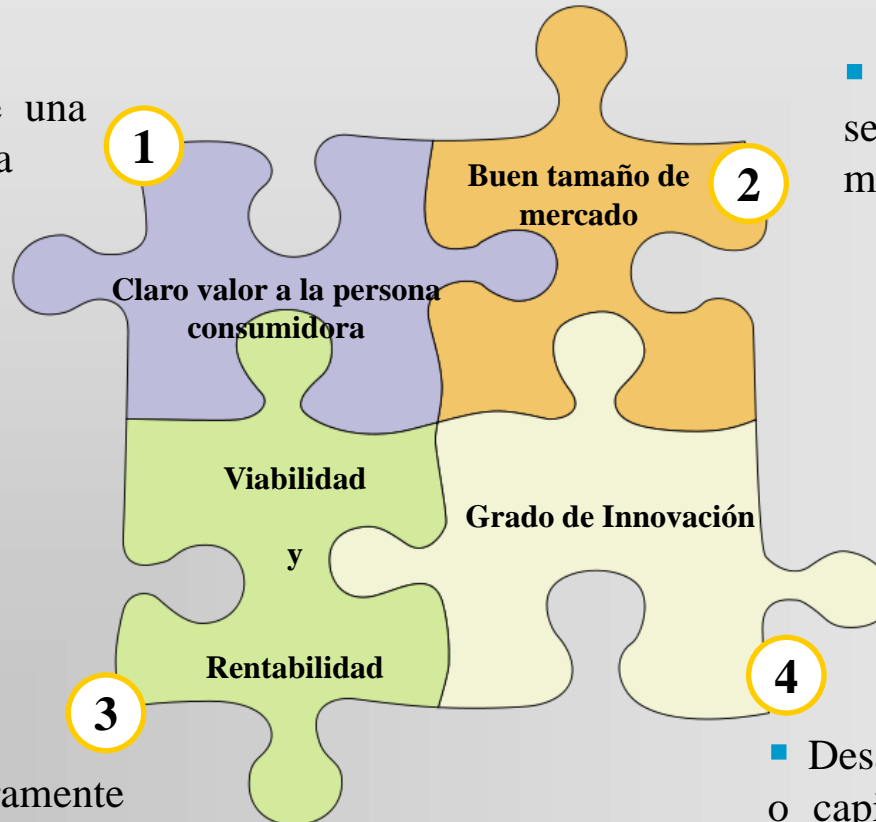


→ Desarrollando una **Idea de Negocios**



Articulación: Elementos de una Idea Prometedora.

- Satisface claramente una necesidad de la clientela



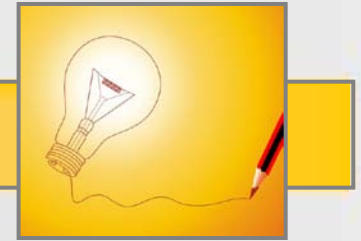
- Se enfoca en un segmento específico de un mercado probado

- Se puede definir claramente el tiempo y los recursos necesarios para desarrollarla

- Desarrolla un nuevo concepto o capitaliza valor adicional de un concepto existente



→ Desarrollando una **Idea de Negocios**



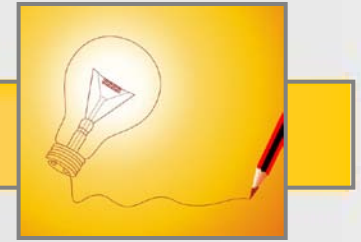
Articulación: Elementos de una Idea Prometedora.

Preguntas clave

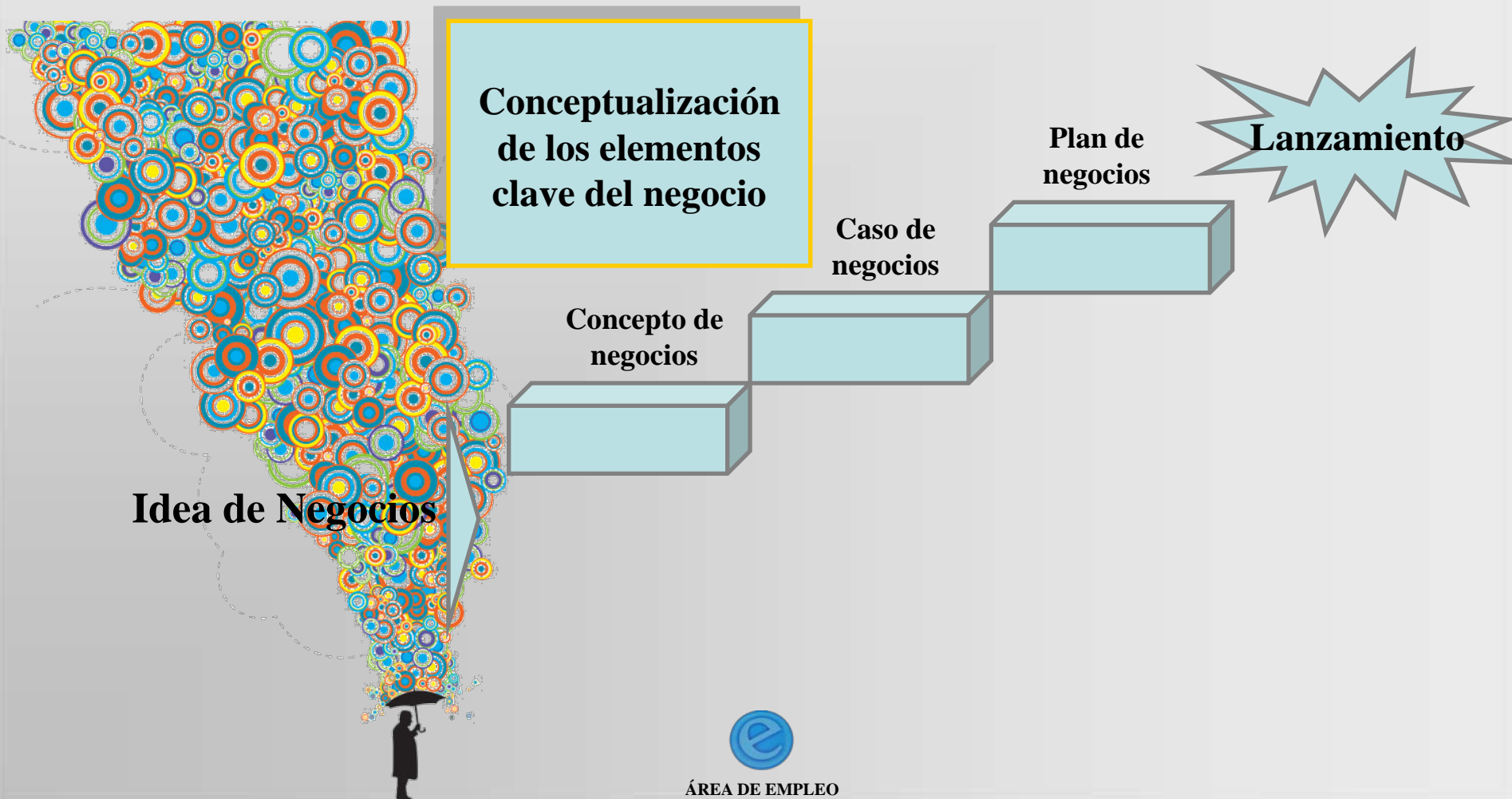
- ¿Apoyarían la Idea mis amigas/os, profesoras/es y expertas/os en el tema?
- ¿Puedo identificar mis potenciales consumidoras/es?
- ¿Alguien más ha desarrollado algo similar?
- ¿Puedo desarrollar mi Idea en un tiempo y a un costo prudencial?



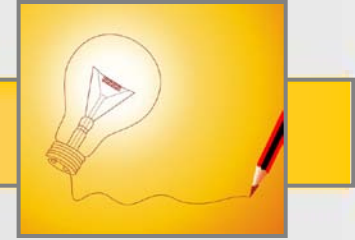
→ Desarrollando una **Idea de Negocios**



Etapas del desarrollo de la Idea de Negocios.



→ Desarrollando una **Idea de Negocios**



Conceptualización de la Idea de Negocios: Criterios

Calidad Idea de Negocio

El concepto del negocio es atractivo y ganador

❑ Tamaño de la Oportunidad

Genera valor agregado para el cliente/consumidor y su mercado objetivo tiene la escala para hacer el negocio viable.



❑ Originalidad

El nivel de diferenciación y/o originalidad de la Idea le permitirá posicionarse exitosamente en el entorno competitivo previsto.

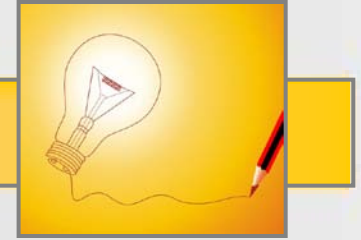


❑ Accionabilidad

Los factores clave de éxito están claros y pueden ser desarrollados o adquiridos.



→ Desarrollando una **Idea de Negocios**



Conceptualización de la Idea de Negocios: Criterios

Factibilidad

El plan de desarrollo demuestra que la Idea es viable y puede ser implantada

❑ Viabilidad Económica

Las premisas del modelo económico son realistas, sus palancas clave de valor están identificadas y hacen que éste sea rentable.

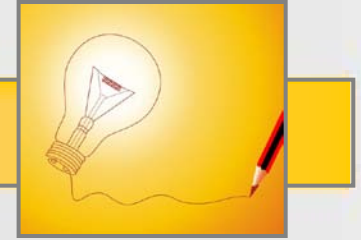


❑ Capacidad de Implantación

El plan de acción puede implementarse en el tiempo requerido y con los recursos solicitados.



→ Desarrollando una **Idea de Negocios**



Conceptualización de la Idea de Negocios: Criterios

❑ **Equipo de Trabajo**

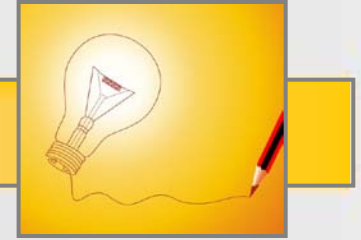
Existen conocimientos y/o formación dentro del equipo que permitirían desarrollar exitosamente el plan de negocio.

Capacidad del Equipo

El equipo dispone de las habilidades para desarrollar la Idea



→ Desarrollando una **Idea de Negocios**



Conceptualización de la Idea de Negocios: Elementos clave a considerar

1. Concepto, Clientela y Mercado

- Mercado actual
- Potencial de crecimiento
- Valor agregado para la clientela

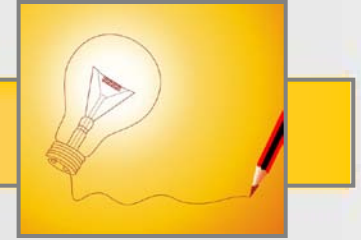


2. Ventajas Competitivas y Diferenciación

- Cantidad y tipo de competidoras/es existentes
- Nivel de desarrollo y fortaleza de actuales players
- Originalidad y diferenciación de la Idea



→ Desarrollando una **Idea de Negocios**



Conceptualización de la Idea de Negocios: Elementos clave a considerar

3. Factores Clave de Éxito

- Entendimiento de los factores clave de éxito, y viabilidad de desarrollar/adquirir

4. Modelo de Negocio e Ingresos

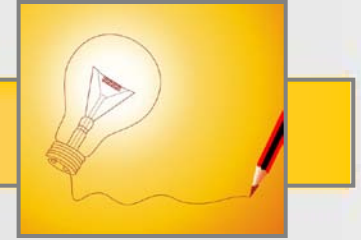
- Claridad y entendimiento del modelo económico
- Implicaciones operativas identificadas y desarrolladas
- Viabilidad y criterio de negocios

5. Viabilidad de Implementación

- Nivel de recursos adecuado a la escala del proyecto.
- Clara identificación y priorización de puntos clave



→ Desarrollando una **Idea de Negocios**



Conceptualización de la Idea de Negocios: Elementos clave a considerar

6. Experiencia del equipo

- Nivel de formación
- Conocimiento/antecedentes del negocio
- Experiencia en funciones específicas

