

¿QUÉ ES UNA IDEA DE NEGOCIOS?



Formulación y evaluación de
proyectos - UTN Reconquista

Una idea de negocios es una descripción corta y precisa de las operaciones básicas de un negocio que se piensa abrir.

Un buen negocio empieza con una buena idea de negocios.



Un negocio de éxito cubre las necesidades de sus clientes. Le brinda a las personas, lo que estas desean o necesitan. Su idea de negocios le dirá:

Qué producto o servicio venderá su negocio;

A quién le venderá su negocio;

Cómo venderá su negocio sus productos o servicios;

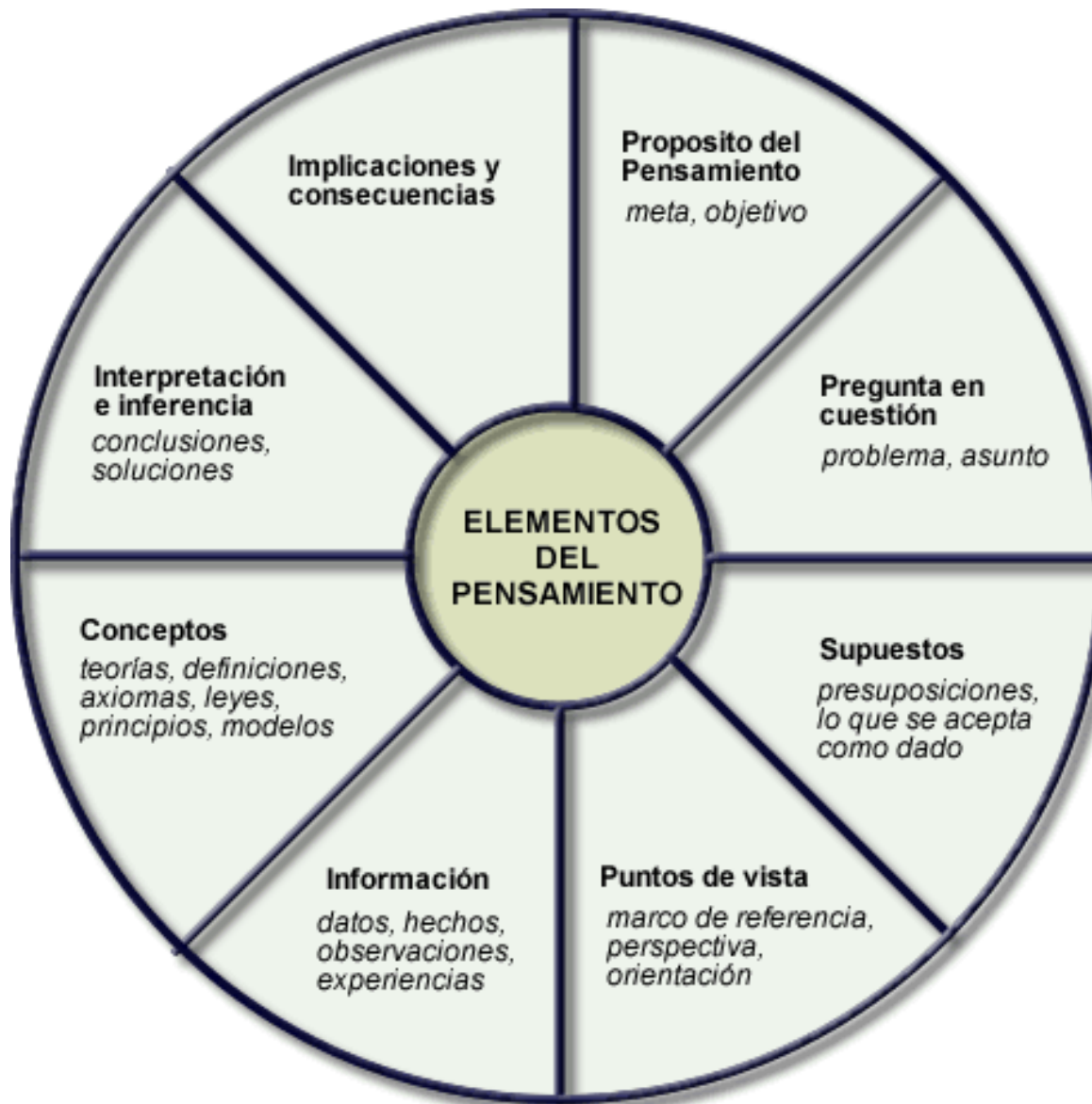
Qué necesidad de sus clientes atenderá su negocio.

ENCONTRAR BUENAS IDEAS DE NEGOCIOS

Las ideas de negocios se identifican por medio de un pensamiento positivo y creativo.



Estas ideas se pueden originar en diferentes fuentes, como recursos locales, necesidades, actividades, intereses y aficiones.



Muchas buenas ideas de negocios se desarrollan al encontrar oportunidades de negocios.

Las oportunidades de negocios **son espacios vacíos entre lo que la comunidad** desea comprar y lo que los negocios existentes están ofreciendo.

Los vacíos no atendidos del mercado pueden ser cubiertos por una persona emprendedora con las habilidades y recursos disponibles en el medio.

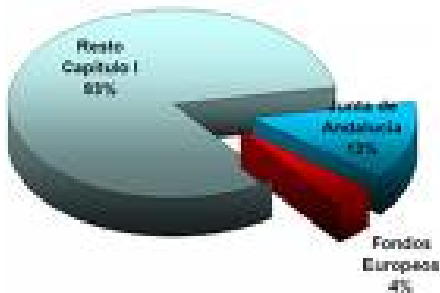


Operar un negocio se puede comparar al malabarismo. Usted tiene que mantener un balance entre:



- El conocimiento de lo que la clientela desea
- Sus habilidades y experiencia
- Conocimiento lo que cuesta producirlo
- Conocimiento lo que el/la cliente/a desea y puede pagar.

Si fracasa en prestar atención a cualquiera de estos factores, su negocio no tendrá éxito.



¿QUE CARACTERIZA UNA BUENA IDEA DE NEGOCIOS?

Una buena idea de negocios es la que se basa en:

- ✓ Un producto o servicio que la clientela desea;
- ✓ Un producto o servicio que usted puede vender a un precio que la clientela pueda pagar y que le permita obtener utilidades;
- ✓ El conocimiento y habilidades que usted tiene o espera obtener;
- ✓ El dinero y otros recursos que usted pueda invertir.





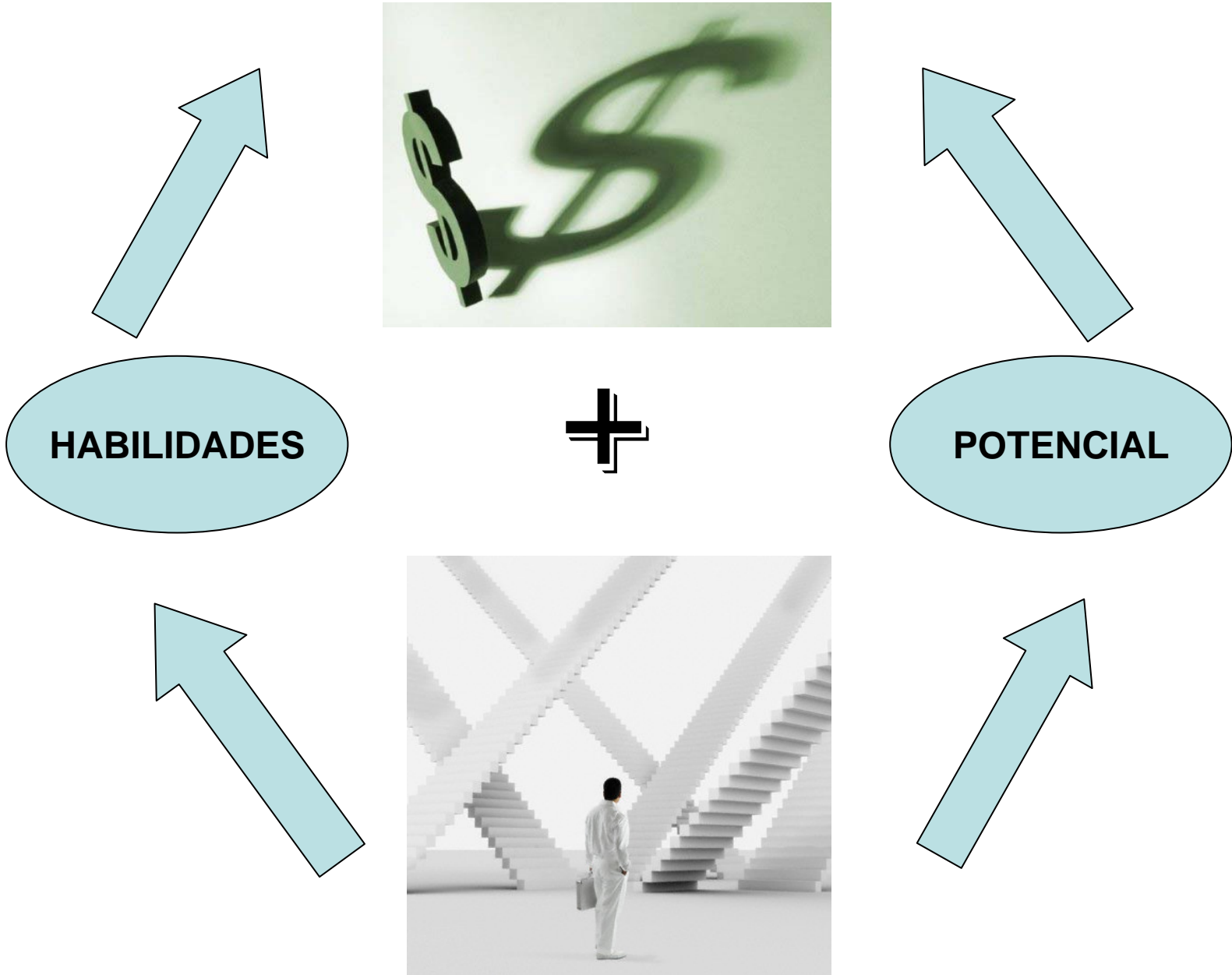
**“Todos los buenos negocios
empiezan con una buena idea que ha
sido bien examinada”**



¿ES USTED LA PERSONA ADECUADA PARA INICIAR UN NEGOCIO?

Formulación y evaluación de
proyectos - UTN Reconquista





EJERCICIO DE EVALUACIÓN PERSONAL

- Si opina que la afirmación de la Columna A es la válida para usted, anote 2 en el casillero de dicha columna.
- Si opina que la afirmación de la Columna B es la válida para usted, anote 2 en el casillero de dicha columna.
- Si no coincide con ninguna de las dos afirmaciones, anote 0 en ambos casilleros.

A	1. Motivación para iniciar un negocio		B
	Tengo un trabajo que me genera ingresos	No tengo un trabajo que me genera ingresos	
	Yo tenía un buen trabajo remunerado antes de decidir iniciar mi propio negocio	Yo no tenía un buen trabajo remunerado antes de decidir iniciar un negocio	
	Yo aprendo algo de cada trabajo que tengo	Yo sólo trabajo para ganar dinero; no me importa no aprender gran cosa	
	Soy una persona trabajadora	No me gusta mucho trabajar	
	Deseo hacer del negocio mi carrera	Deseo iniciar un negocio porque no tengo otras opciones	
	Deseo tener un negocio para que mi familia y yo tengamos mejor nivel de vida	Deseo tener un negocio porque quiero tener éxito. La gente rica tiene su propio negocio	
	Estoy convencido/a de que el éxito o fracaso depende en gran parte de mi propio esfuerzo	Considero que necesito apoyo de otras personas para triunfar en lo que me proponga hacer.	
	TOTAL	TOTAL	

A	2. Capacidad para asumir riesgos		B
	Estoy convencido/a de que para progresar en la vida debo enfrentar riesgos.	No me gusta arriesgarme, aún cuando pueda obtener recompensas	
	Las oportunidades surgen cuando se enfrentan riesgos.	Si depende de mí, prefiero hacer las cosas de la manera más segura.	
	Asumo riesgos sólo después de evaluar las ventajas y desventajas	Si me gusta una idea, me arriesgo sin pensar en las ventajas y desventajas.	
	Estoy dispuesto/a a aceptar que puedo perder lo invertido en mi negocio.	Me es difícil aceptar que puedo perder lo invertido en mi negocio.	
	Cuando realizo cualquier tarea, asumo que no siempre puedo tener control total sobre la situación.	Me gusta tener un control total sobre cualquier cosa que llevo a cabo.	
	TOTAL	TOTAL	

A	3. Perseverancia y capacidad para enfrentar las crisis		B
	Aún cuando enfrento dificultades terribles, no renuncio fácilmente.	Si hay muchas dificultades, pienso que realmente no vale la pena continuar	
	Los retrocesos y fracasos me desaniman, pero no por mucho tiempo.	Los retrocesos y fracasos me afectan mucho.	
	Creo en mi habilidad para influir sobre el desarrollo de circunstancias que me favorezcan.	Existe un límite en lo que una persona puede hacer por si misma, el destino y la suerte tienen mucho que ver.	
	Si la gente no acepta mis propuestas, no me desanimo y trato de respaldarlas lo mejor que puedo para convencerles.	Si la gente no acepta mis propuestas, generalmente me siento mal, me desanimo y cambio de tema.	
	Mantengo la calma en una situación de crisis y me preparo para enfrentarla.	Cuando se presenta una crisis me siento confundido/a y nervioso/a y no puedo enfrentarla.	
	TOTAL	TOTAL	

A	4. Actitud de la familia		B
	Pienso involucrar a mi familia en las decisiones del negocio cuando estas les afecten.	No pienso involucrar a mi familia en las decisiones del negocio, aunque estas les puedan afectar.	
	Mi familia entenderá que no puedo pasar mucho tiempo con ellos por mis compromisos de negocios.	Mi familia se molestará si no puedo pasar mucho tiempo con ellos por mis compromisos de negocios.	
	Si mi negocio no tiene mucho éxito al principio, mi familia estará dispuesta a aceptar las dificultades financieras que esto les cause.	Si mi negocio no tiene mucho éxito al principio, creo que mi familia estará muy molesta por las dificultades que les pueda ocasionar.	
	Mi familia estará dispuesta a ayudarme en las dificultades de mi negocio.	Mi familia probablemente no estará dispuesta en capacidad de ayudarme en las dificultades de mi negocio	
	Mi familia piensa que es una buena idea de mi parte iniciar un negocio.	Mi familia está preocupada por mi decisión de iniciar un negocio.	
	TOTAL	TOTAL	

A	5. Iniciativa		B
	No temo a los problemas, los acepto como parte de la vida y trato de encontrar soluciones cuando se presentan.	Encuentro difícil enfrentar los problemas y evito pensar en ellos.	
	Cuando tengo dificultades, las enfrento con toda mi energía, estas son un desafío para mí y casi disfruto superándolas.	Si tengo dificultades, trato de olvidarlas o espero a que desaparezcan.	
	No espero a que las circunstancias me sean favorables, yo trabajo para tenerlas.	Me gusta seguir la rutina y esperar que se presenten las cosas buenas.	
	Siempre trato de encontrar algo diferente por hacer.	Me gusta hacer solamente cosas en las que yo sé que soy bueno/a.	
	Pienso que todas las ideas pueden ser útiles en algún momento y trato de probarlas para ver si funcionan.	La gente tiene muchas ideas, pero creo que yo no puedo hacer de todo y prefiero limitarme a mis propias ideas.	
	TOTAL	TOTAL	

A	6. Habilidad para conciliar familia, cultura y negocios	B
	Tomaré de mi negocio sólo el dinero programado para sostenerme a mí y a mi familia.	Tomaré de mi negocio el dinero que mi familia necesite.
	Si mis amistades o familiares tienen problemas financieros, les ayudaré sólo con lo que tengo asignado para mis gastos personales. No puedo retirar dinero del negocio.	Si mis amistades o familiares tienen problemas financieros, los ayudaré aún cuando esto pueda afectar mi negocio.
	No puedo descuidar mucho tiempo mi negocio en obligaciones familiares y sociales.	Mis obligaciones familiares y sociales tienen prioridad, estas serán atendidas primero y después el negocio.
	Mis familiares y amistades tendrán que pagar por mis productos, servicios y el uso de bienes de mi negocio, igual que cualquier otra persona.	Mis familiares y amistades obtendrán beneficios especiales de mi negocio.
	No daré crédito a las personas sólo porque sean mis familiares y amistades.	En general daré crédito a mis amistades y familiares.
TOTAL	TOTAL	TOTAL

A	7. Habilidad para tomar decisiones		B
	Puedo tomar decisiones con facilidad y me gusta hacerlo.	Encuentro difícil tomar decisiones.	
	Puedo tomar decisiones difíciles por mi cuenta.	Necesito del consejo de varias personas antes de tomar una decisión difícil.	
	En general, tomo decisiones con rapidez.	Retraso la toma de decisiones tanto como me sea posible.	
	Antes de tomar una decisión considero todas las opciones.	Mis decisiones suelen ser impulsivas, según mis sentimientos e intuición.	
	TOTAL	TOTAL	

A	8. Capacidad de adaptación a las necesidades del negocio		B
	Produciré solamente lo que la clientela desee.	Produciré solo lo que sea de mi agrado.	
	Si mi clientela desea un producto o servicio más barato, estudiaré cómo satisfacer sus requerimientos.	Si mi clientela desea un producto o servicio más barato tendrá que ir a otro lugar.	
	Si mis clientes desean crédito, debo valorar la posibilidad de proporcionarlo con el menor riesgo para mi negocio.	No venderé mis productos o servicios al crédito a nadie.	
	Si reubicando mi negocio en otro lugar puedo vender más, estoy dispuesto/a a mudarme.	No estoy preparado/a para reubicar mi negocio. Los clientes y proveedores deben venir donde yo esté ubicado/a.	
	Mediante el estudio de las tendencias del mercado, trataré de cambiar mis actitudes y formas de trabajar para actualizarme.	Es mejor trabajar de la forma que conozco porque es difícil mantenerse al día con lo rápido que cambia el mundo.	
	TOTAL	TOTAL	

A	9. Compromiso con las actividades del negocio		B
	Trabajo bien bajo presión y me gustan los desafíos.	No trabajo bien bajo presión, me gusta mantener una vida tranquila y calmada.	
	Me gusta tener muchas horas de trabajo cada día y no me importa usar mi tiempo libre para trabajar.	Pienso que es importante tener tiempo libre; no se debería tener que trabajar tanto.	
	Estoy dispuesto a pasar menos tiempo con mi familia y mis amistades para atender mi negocio.	No estoy dispuesto a pasar menos tiempo con mi familia y amistades para atender el negocio.	
	Puedo postergar mis compromisos sociales, descanso y aficiones si es necesario.	Pienso que es importante tener mucho tiempo para socializar, tener aficiones y también para descansar.	
	Estoy dispuesto/a a trabajar muy duro.	Estoy dispuesto/a a trabajar sólo lo necesario.	
	TOTAL	TOTAL	

A	10. Habilidad para negociar		B
	Me gusta negociar y a menudo obtengo lo que quiero sin ofender a nadie.	No me gusta negociar, prefiero hacer lo que otras personas sugieren.	
	Me comunico bien con otras personas	Tengo dificultad en comunicarme con otras personas	
	Me gusta escuchar los puntos de vista y opiniones de otras personas.	Generalmente no estoy muy interesado/a en las opiniones de otras personas.	
	Cuando estoy negociando, pienso tanto en lo que me beneficia a mí como a la otra parte.	Si tengo que negociar, prefiero actuar por instinto y ver que sucede.	
	Creo que la mejor manera de obtener lo que deseo en una negociación es tratar de encontrar el modo en que ambas partes nos beneficiemos.	En mis negociaciones mi opinión es la más importante: yo nunca pierdo.	
TOTAL	TOTAL		

CARACTERÍSTICA/ HABILIDAD	A	6-10 Fuerte	0-4 No muy fuerte	B	0-4 Un poco débil	6-10 Débil
1. Motivación para iniciar un negocio						
2. Capacidad para asumir riesgos						
3. Perseverancia y capacidad para enfrentar las crisis						
4. Actitud de la familia						
5. Iniciativa						
6. Habilidad para conciliar familia, cultura y negocios.						
7. Habilidad para tomar decisiones						
8. Capacidad de adaptación a las necesidades del negocio.						
9. Compromiso con las actividades del negocio						
10. Habilidad para negociar						
PUNTAJE TOTAL						

- Si su puntaje total para la Columna A es 50 o mayor, usted tiene muchas de las características de un buen/a empresario/a .
- Si el puntaje total para la columna B es 50 o mayor, usted necesita trabajar en sus debilidades para convertirlas en fortalezas.

Si las cualidades y habilidades necesarias para iniciar su propio negocio son insuficientes, hay muchas maneras de mejorarlas, algunas de las acciones que usted puede emprender son:

- Conversar con empresarios/as exitosos/as para que pueda aprender de ellos/as.
- Participar en algún tipo de capacitación, tomar cursos o seminarios.
- Trabajar como asistente/aprendiz de un/a empresario/a de éxito.
- Consultar documentos que puedan ayudarle a desarrollar sus habilidades empresariales.
- Leer artículos acerca de empresarios/as en periódicos y revistas para reflexionar sobre sus problemas y métodos.

- Practique discutiendo con otras personas las ventajas y desventajas de cualquier situación o idea.
- Aumente su motivación formulando planes.
- Estudie el comportamiento de empresarios/as de éxito y aprenda que el éxito de ellos/as depende de sus propios esfuerzos.
- Desarrolle una habilidad para considerar y evaluar un problema y tomar riesgos
- Piense sobre cómo actuar mejor y aprenda a tratar con situaciones de crisis.
- Converse con su familia sobre las dificultades para operar su negocio propio y solicite su apoyo.
- Tenga apertura a nuevas ideas y a los puntos de vista de otras personas.
- Cuando se presenten problemas, analice lo que ha pasado y mejore su habilidad para aprender de los errores.
- Aumente su compromiso con el trabajo y el éxito llegará.



IDENTIFIQUE ALGUNAS BUENAS IDEAS DE NEGOCIOS



Formulación y evaluación de
proyectos - UTN Reconquista

Una buena idea de negocios se basa en las necesidades de su clientela.

Si un negocio ofrece un buen producto pero nadie lo necesita, el negocio será un fracaso.

Se pueden extraer ideas para negocios de todas partes, pero estas deben estar de acuerdo con lo que la clientela desea y puede pagar.



Toda buena idea de negocios está basada en el conocimiento de los deseos del mercado.

El mercado varía de lugar en lugar según quiénes viven en el área, de cómo viven y en qué gastan su dinero.

Cuando usted conoce las necesidades e intereses de las personas, puede encontrar muchas ideas de negocios que se le podrían haber pasado por alto.



GENERE SUS PROPIAS IDEAS DE NEGOCIOS

Formulación y evaluación de
proyectos - UTN Reconquista



Las ideas de negocios se pueden generar mediante:

- ✓ **Lluvia de ideas**
- ✓ **Visitas a negocios**
- ✓ **Investigando su entorno**
- ✓ **Utilizando experiencias propias y ajenas**

Lluvia de ideas

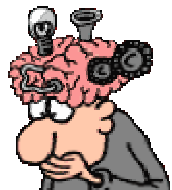
Se empieza con una palabra y se escribe todo lo relacionado con ella que se viene a la mente.



La lluvia de ideas funciona mejor cuando se hace con otra persona o con un grupo de personas, pero también se puede probar a hacerlo individualmente.



Muchas empresas grandes usan este método para generar ideas sobre nuevos productos.



Lluvia de ideas estructurada

La lluvia de ideas puede ser usada también para pensar sobre una industria o campo de negocios en particular.

En lugar de empezar con una palabra al azar, usted empieza con un producto determinado. Luego trata de pensar en todos los negocios que pueden estar relacionados.

- **Aquellos relacionados con la venta**
- **Aquellos relacionados con la fabricación**
- **Aquellos indirectamente relacionados**
- **Aquellos relacionados con el servicio.**



Lluvia de ideas estructurada

<u>LA LÍNEA DE VENTAS</u>		<u>LA LÍNEA DE FABRICACIÓN</u>
	PRODUCTO	
<u>LAS LÍNEAS DERIVADAS</u>		<u>LA LÍNEA DE SERVICIO</u>

Lluvia de ideas estructurada

LA LÍNEA DE VENTAS

Tienda de venta de camisas
Puesto en una feria
Abastecer de camisas a colegios y empresas
Venta de equipo para estampado
Negociando productos de algodón
Venta de equipo para confecciones
Venta de equipo agrícola

LA LÍNEA DE FABRICACIÓN

Cultivando algodón
Estampado de camisas
Confección de camisas
Producción de ropa
Elaboración de hilo de algodón
Tinte de telas

PRODUCTO

Camisas

LÍNEA DE DERIVADOS

Afiches de publicidad con estampados
Producción de aceite de semilla de algodón
Papel de algodón
Forraje para ganado de semilla de algodón
Relleno para almohadas de los desechos de la cosecha de algodón

LÍNEA DE SERVICIOS

Mantenimiento de equipo para estampados
Mantenimiento de equipo agrícola
Servicio de lavandería
Limpieza de talleres
Servicios para los talleres

Visitas a negocios

Otra manera de descubrir buenas ideas de negocios es ver alrededor, en su comunidad local.

Averigüe qué tipos de negocios ya están funcionando en su área y vea si puede identificar algunos “vacíos” en el mercado.

Investigando su entorno

Usted puede usar su creatividad para encontrar más ideas de negocios en su localidad.

Mire otra vez a la lista de ideas de negocios en su localidad. Si su lista cubre una sección suficientemente grande de su mercado local, probablemente usted está empezando a ver que industrias o servicios sirven de base a la economía local.

Recursos naturales

- **Habilidades de las personas**
 - **Instituciones**
 - **Industrias**
- **Sustitución de importaciones**
 - **Productos desechables**
 - **Publicaciones**
- **Ferias de comercio y exhibiciones.**

Utilizando experiencias

PROPIAS



EXPERIENCIAS DE OTRAS PERSONAS