



UNIVERSIDAD NACIONAL
MAYOR DE SAN MARCOS
Universidad del Perú, DECANA DE AMÉRICA

Programa Formación de Emprendedores

Sesión 2

Ideas de negocio y el emprendedor. Fuentes y Generación de ideas de negocio



**Vamos
Perú**

Programa Nacional para la Promoción
de Oportunidades Laborales



Trabajo

Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo

Agenda

8:00-10:30

- Ideas de negocio y el emprendedor

11:00-13:30

- Ideas de negocio y el emprendedor

14:30-17:00

- Fuentes y generación de ideas de negocio

17:30-20:00

- Sesión grupal de tutoría :Visita a un negocio

Resumen



- Las Ideas
- Como llegar a una idea de negocios
- Propuesta única de valor
- Sistema - Producto
- Cómo mi idea va a generar beneficios (Modelo de negocios)
- Preguntas para emprender
- El emprendimiento

Definición del negocio



- ⦿ Es una actividad económica que desarrolla la persona natural, asociada y organizada jurídicamente respetando las norma internas del país.
- ⦿ Los negocios, como organizaciones que invierten recursos tiene como objetivo ofertar productos o servicios a los consumidores, produciendo con responsabilidad social y generando rentabilidad o ganancias para sus dueños.
- ⦿ Los negocios pueden trascender o internacionalizarse generando crecimiento nacional. Marcas de prestigio.

Ideas

- Todos tenemos ideas
- No todas nuestras ideas pueden ser negocios
- No todas las ideas de negocio son ideas exitosas



Ejercicio: Collage



- ¿Cómo es un joven emprendedor exitoso?



**UNIVERSIDAD NACIONAL
MAYOR DE SAN MARCOS**
Universidad del Perú, DECANA DE AMÉRICA

Emprendimiento

Ejercicio individual



- ¿Quién soy?
- ¿Hacia donde voy?
imagínate a 5 años

Emprendimiento



- Emprendimiento
- La palabra emprendimiento proviene del francés entrepreneur (pionero).
- Se refiere a la capacidad de una persona para hacer un esfuerzo adicional por alcanzar una meta u objetivo.
- En la actualidad se refiere a la actividad o impulso que la persona tiene para iniciar, operar o formar una empresa.

Inseguridad



Miedo a la pérdida (dolor)

No sé lo que se necesita

No sé lo qué es lo que tengo (potencialidades)

No sé qué me falta (obstaculizadores)

No sé quién me puede ayudar

¿Cómo puedo financiar mi idea o proyecto?



Seguridad

- Experiencia
 - *Sé lo que se necesita*
- Conozco mis potencialidades y recursos
 - *Conozco mis límites*
 - Puedo establecer redes de apoyo
 - *Sé como conseguir financiamiento*
 - Autoconfianza



- Desequilibrio
- Crisis
- Oportunidad

Porque emprender

Romper paradigmas
¿Busco estabilidad o puedo correr riesgos?
No ESPERES a emprender en crisis
Concretar sueños
Obtener beneficios tempranamente
Apoyo al emprendimiento joven
Menos responsabilidades



¿Por qué no emprendemos?





Que es ser emprendedor

- “Emprendedor es aquella persona que ve lo mismo que todos los demás pero, a diferencia del resto, decide hacer algo al respecto” (Bilinkis, 2008).

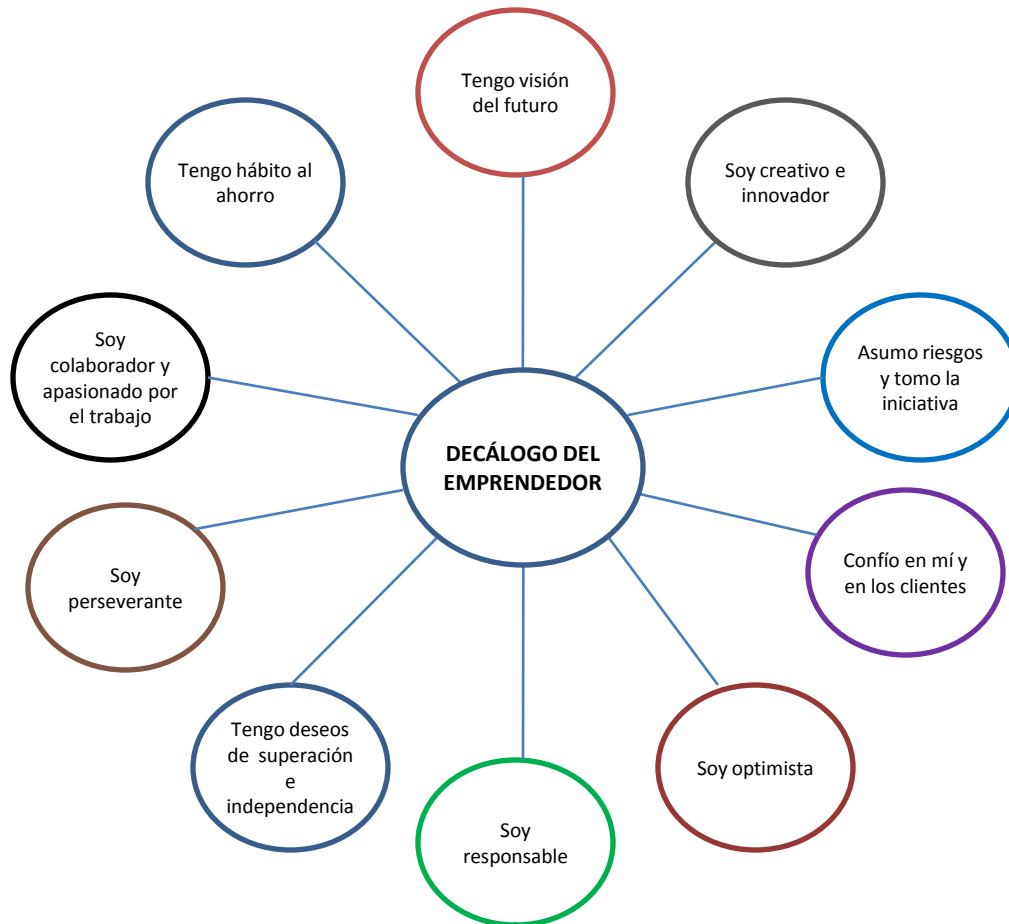
El Emprendedor

Características

- Toma decisiones
- Responsable.
- Busca independencia
- Detecta oportunidades
- Utiliza una oportunidad para desarrollar sus talentos.
- Asume riesgos
- Compromiso
- Búsqueda de calidad
- Iniciativa



El Emprendedor



- Con mucha confianza.
- Deseoso de retroalimentación inmediata.
- Con alto nivel de energía
- Orientado al futuro
- Con habilidades de organización
- Persistente



**UNIVERSIDAD NACIONAL
MAYOR DE SAN MARCOS**
Universidad del Perú, DECANA DE AMÉRICA

Características del Perfil Emprendedor

1. Búsqueda de Oportunidades e Iniciativa



2. Persistencia



3. Cumplimiento



4. Exigir Eficiencia y Calidad



5. Correr riesgos calculados



6. Fijar Metas y Visión de Futuro



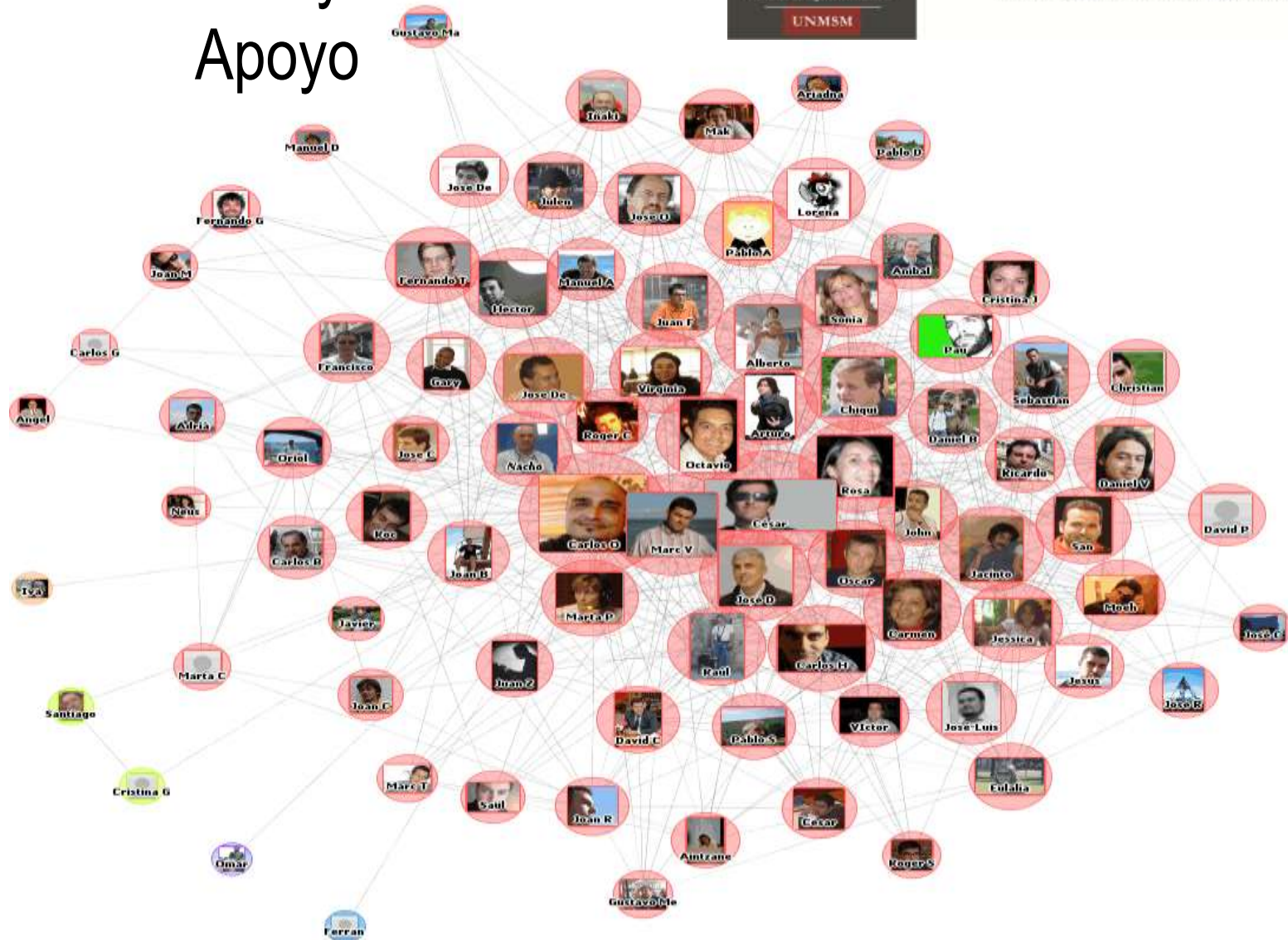
7. Búsqueda de Información



8. Planificación Sistemática y Seguimiento



9. Persuasión y Redes de Apoyo



10. Autoconfianza y Locus de Control Interno



Idea de negocios



UNIVERSIDAD NACIONAL
MAYOR DE SAN MARCOS
Universidad del Perú, DECANA DE AMÉRICA

- Visualizar el futuro
- Donde queremos estar dentro de 2 , 3 o 5 años



LA MÁQUINA DE IDEAS CREATIVAS

Misil termo dirigido marca ACME





- ✘ *Desarrollar ideas factibles que conlleven a un negocio.*
- ✘ *Es “Emprender una pequeña actividad económica”*
- ✘ *Una buena idea, será viable y puede ser adecuadamente desarrollada .*

¿Cómo surgen las ideas?

» NECESIDAD

» ERROR

» DESEO

» INNOVACIÓN



Necesidades



Deseos



Innovación



- » Ofrecer algo nuevo.
- » Cambiar la forma como se produce más rápido, más barato, mejor.
- » Cambiar la forma como es percibido.
- » Reescribir las reglas del juego.

Como obtenemos ideas



- » **Tormenta de ideas**
- » **Experiencia**
- » **Necesidad**
- » **Investigación de mercado**
- » **Sugerencias del consumidor**

Características de una buena idea de negocio



Proceso de generación de ideas

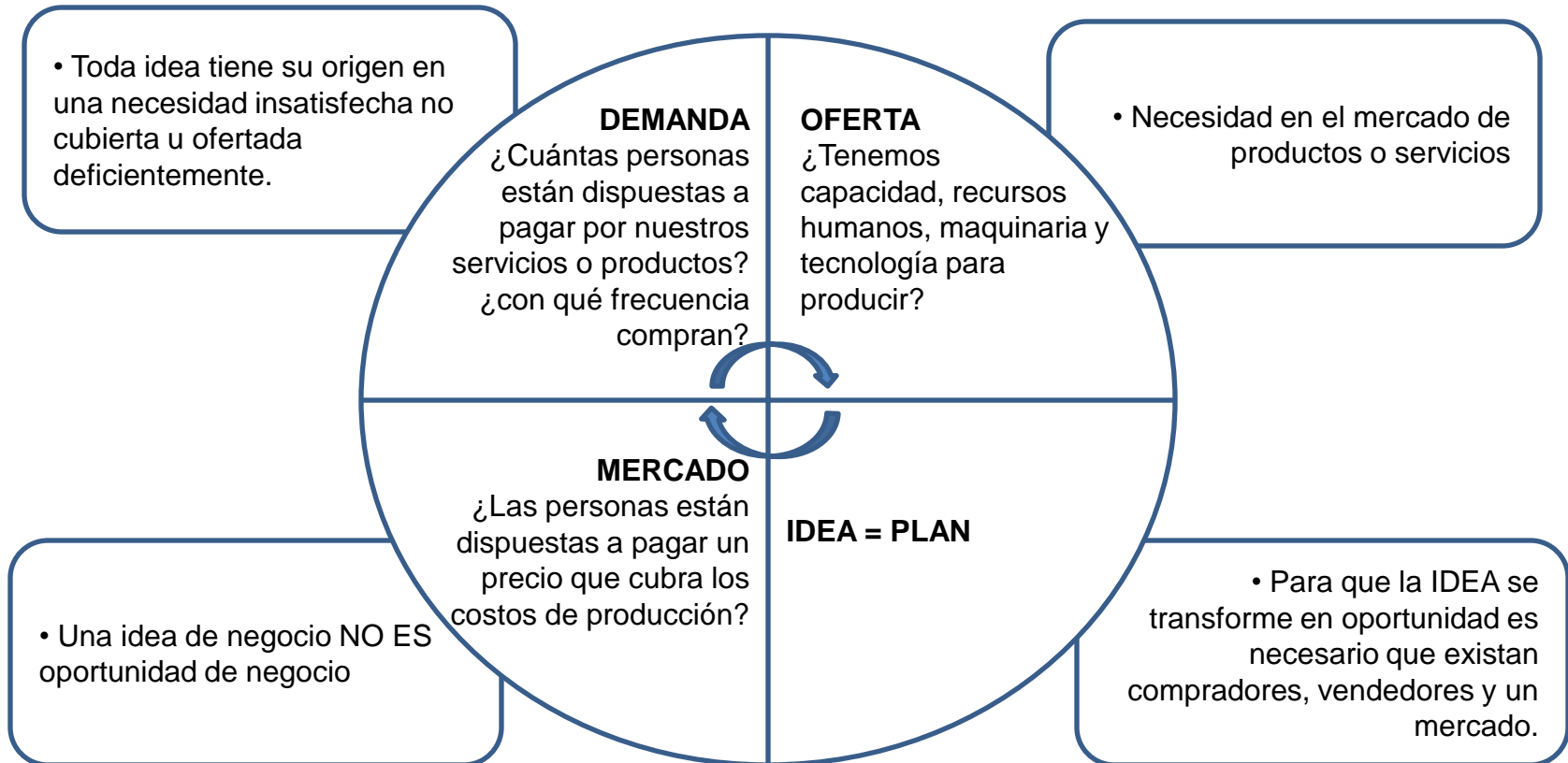


UNIVERSIDAD NACIONAL
MAYOR DE SAN MARCOS
Universidad del Perú, DECANA DE AMÉRICA



- Observación de problemas / mirar el mercado
- Cuestionarse si uno podría hacer mejor algo que ya existe
- Compartir la idea con otros, recoger opiniones
- Lluvia de ideas / soluciones

Como desarrollar ideas



¿Cómo encontrar buenas ideas de negocios?

Una idea de negocio surge:

- ✓ Cuando detectas una necesidad no satisfecha.
- ✓ Cuando mejoras un producto ya existente.
- ✓ Cuando combinas el conocimiento con la experiencia.
- ✓ Cuando reconoces las tendencias de moda, tecnología, de alimentación, etc.
- ✓ Cuando percibes las oportunidades.



Observación
Realidad
Socio-
Económica
Otros lugares

Formación Académica Promotores/as.
Nichos de Mercado

Nuevos usos
o variantes de
Productos
existentes

Cambios
Legislativos

Fuentes de Ideas

Experiencia
Profesional

Nuevas Tecnologías

Empresas ya
existentes

Dinámica Social

- Cambios forma de vida
- Nuevos hábitos de consumo y ocio
- Evolución Demográfica.



Observación

- Salir a la calle Observar conductas Preguntarle a la gente
- Sacamos fotografías. Tomamos apuntes
- Miramos el mercado en terreno
- Miramos el territorio
- Construimos discurso en torno a nuestra historia
- Cambios demográficos Leer medios de prensa
- Búsqueda en internet www.springwise.com
www.google.com
- Búsqueda de un nicho de mercado



Que productos o servicios brindar

- Los relaciones alimentación, vestido, educación, salud.
- Que satisfagan las necesidades primarias o básicas de las personas o familias.
- Las que una persona está prácticamente obligada a hacer diariamente.
- Las relacionadas a satisfacer las necesidades fisiológicas del ser humanos, comida, sed, vestido, enfermedad, educación, capacitación, comunicación, etc.

Desarrollo de nuevas ideas

- Generación de la idea.
- Selección del producto.
- Prueba de concepto.
- Diseño preliminar del producto.
- Elaboración de la muestra.
- Diseño final.
- Comercialización.
- Proceso de adaptación del producto.
 - Conocimiento. El comprador se informa.
 - Interés. El comprador busca información y es receptivo.
 - Evaluación. Ve los beneficios si compra o no.
 - Ensayo el producto para ver su utilidad



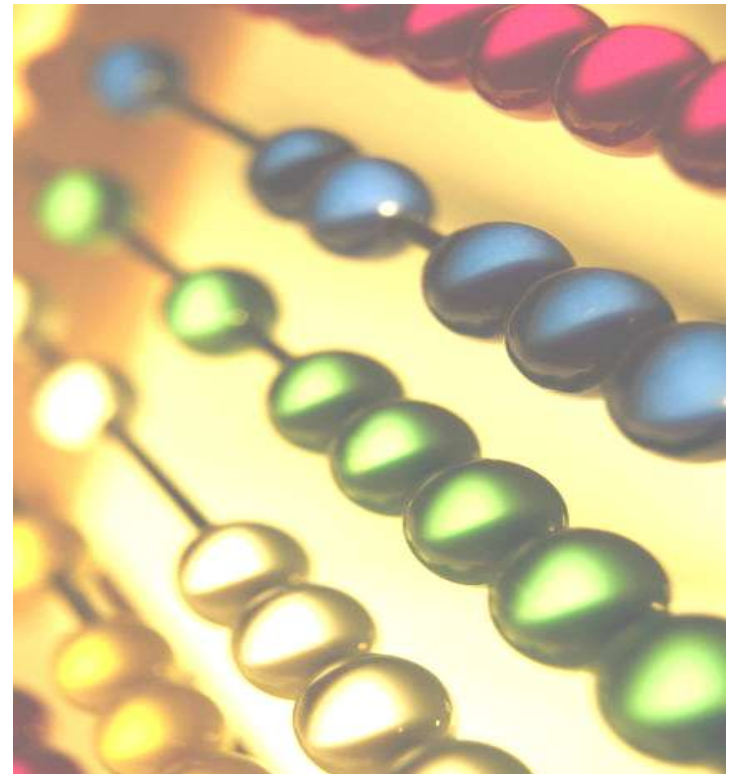


Criterios para evaluar ideas de negocio

- Identificar una necesidad insatisfecha o poco satisfecha del mercado.
- Innovación del producto.
- Capacidad para desarrollar el negocio.
- Conocimiento del negocio.
- Urgencia.

¿Cómo evaluar una idea de negocio?

Las ideas de negocio se deben evaluar o a través de unos criterios que permitan identificar objetivamente los puntos fuertes y débiles de una idea comparada con otras, para seleccionar la más sobresaliente.



Validación preliminar de la idea

Antes de comenzar a desarrollar una idea el emprendedor debe autocuestionar su validez

Elementos de la idea

- Producto/servicio
- Consumidor/cliente
- Propuesta de valor al consumidor
- Modelo de negocio

Preguntas clave

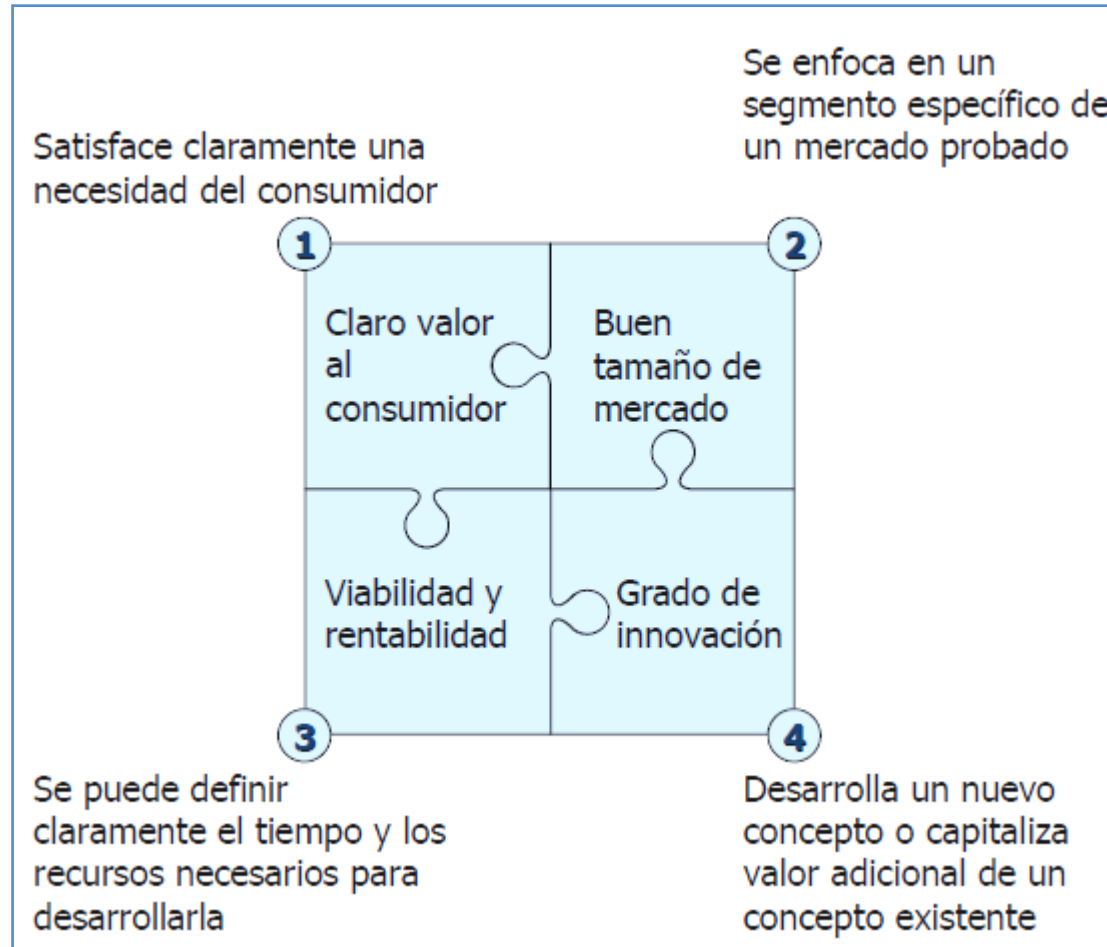
- Que exactamente vamos a vender
- Quien lo va a comprar
- Porque lo van a comprar
- Como vamos a extraer el valor , como vamos a tener ganancias



Producto final

Articulación clara de la idea

Articulación: elementos de una idea



Preguntas clave

¿Apoyarían la idea mis amigos, profesores y expertos en el tema?

¿Puedo identificar mis potenciales consumidores?

¿Alguien más ha desarrollado algo similar?

¿Puedo desarrollar mi idea en un tiempo y a un costo prudencial?

Conceptualización de la idea de negocios



Criterios

<p>Calidad Idea de negocio</p> <p>El concepto del negocio es atractivo y ganador</p>	<p>Tamaño de la oportunidad Genera valor agregado para el cliente/consumidor y su mercado objetivo tiene la escala para hacer el negocio viable</p> <p>Originalidad El nivel de diferenciación y/o originalidad de la idea le permitirá posicionarse exitosamente en el entorno competitivo previsto</p> <p>Accionabilidad Los factores clave de éxito están claros y pueden ser desarrollados o adquiridos</p>
<p>Factibilidad</p> <p>El plan de desarrollo demuestra que la idea es viable y puede ser implantada</p>	<p>Viabilidad económica Las premisas del modelo económico son realistas, sus palancas clave de valor están identificadas y hacen que este sea rentable</p> <p>Capacidad de implantación El plan de acción puede implementarse en el tiempo requerido y con los recursos solicitados</p>
<p>Capacidad del Equipo</p> <p>El equipo dispone de las habilidades para desarrollar la idea</p>	<p>Equipo de trabajo Existen conocimientos y/o formación dentro del equipo que permitirían desarrollar exitosamente el plan de negocios</p>

Elementos clave a considerar

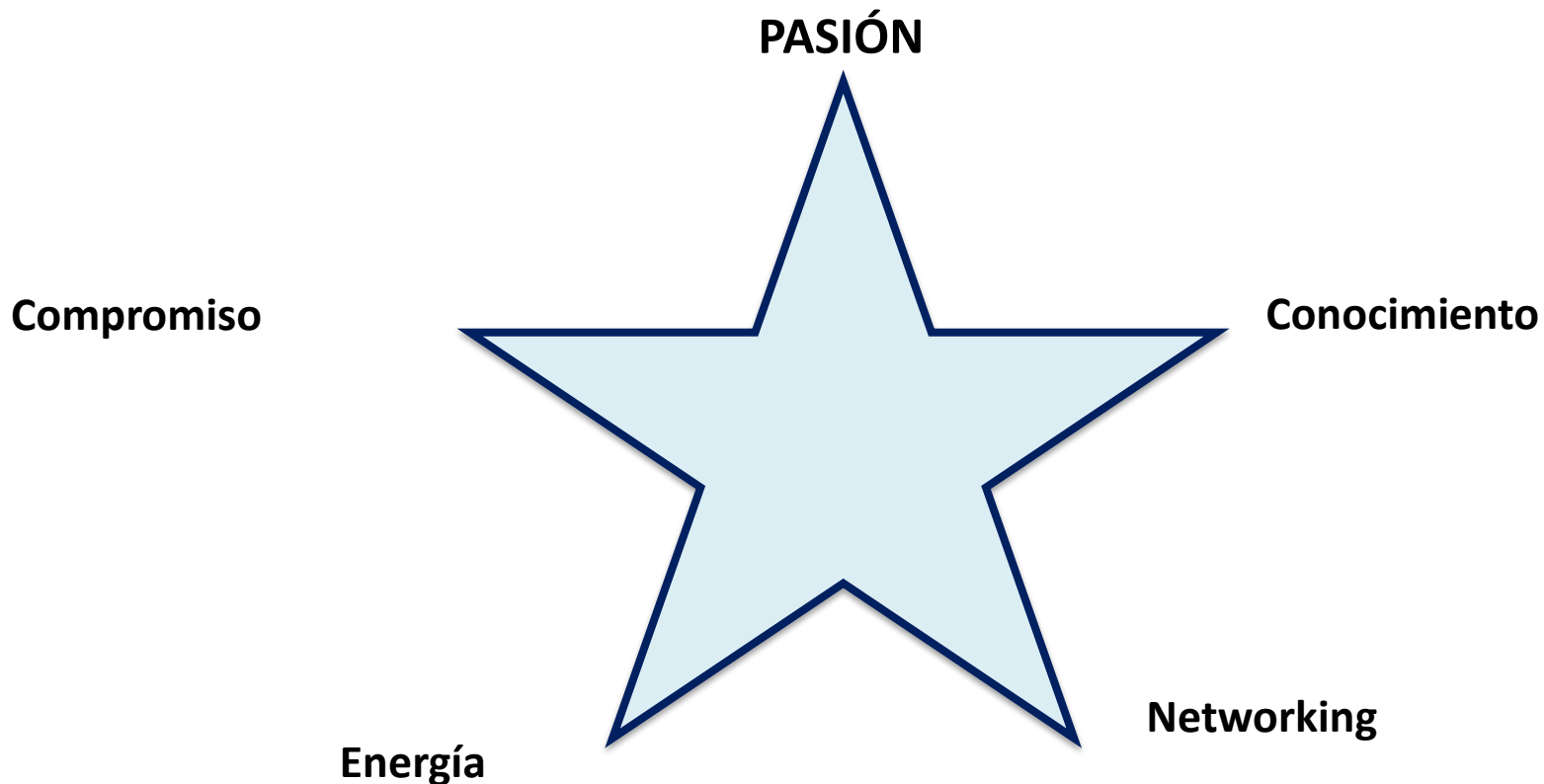
- 1. Concepto, clientes y mercado**
 - Mercado actual
 - Potencial de crecimiento
 - Valor agregado para el cliente
- 2. Ventajas competitivas y diferenciación**
 - Cantidad y tipo de competidores existentes
 - Nivel de desarrollo y fortaleza de actuales players
 - Originalidad y diferenciación de la idea
- 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
 - Implicancias 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
- 6. Experticia del equipo**
 - Nivel de formación
 - Conocimiento/antecedentes del negocio
 - Experticia en funciones específicas

Producto final

Descripción clara y concisa de 2 páginas del Concepto de Negocio con cada uno de sus elementos que sirva como "norte" a seguir por el emprendedor



Estrella de Éxito de Zach





Tarea: Estrella de Zach

Realiza una entrevista a un emprendedor y encuentra su:

- Conocimiento
- Networking
- Compromiso
- Energía
- Pasión