

**PROPÓSITO:****GUIA 01**

Identificar las ideas de negocio

**MOTIVACIÓN:**

## El halcón miedoso

*Cuenta la historia que un rey recibió un día un regalo que le encantó. Se trataba de dos crías de halcón, que enseguida confió a su mejor cetrero para que las adiestrara. Pasó el tiempo, y un día el maestro pidió audiencia al Rey.*

- *¿Qué ocurre? ¿Has podido enseñar a mis halcones los secretos de la caza?*
- *Majestad, ocurre algo extraño. Uno de los halcones vuela con gracia, velocidad y precisión, pero el otro no ha volado nunca. Se queda en su rama y solamente observa a su hermano.*

*El rey, gran amante de los animales, convocó a sus mejores curanderos para que resolvieran el tema. Pero el halcón no parecía enfermo. Simplemente se negaba a volar. Como nadie solucionaba el problema, el monarca ofreció una buena recompensa a quien hiciera volar el halcón.*

*A los pocos días, el maestro cetrero pidió una nueva audiencia, y anunció con una sonrisa que ya los dos halcones volaban, y que se había puesto a enseñarle al que antes no se movía. El rey quiso verlo, y así era. Las dos aves cruzaban el cielo con destreza, aunque se notaba como el segundo halcón aún se mostraba un poco más torpe que el primero.*

*El rey quiso saber quién había solucionado el problema, y el cetrero le señaló a un campesino. El monarca no podía esconder su curiosidad.*

- *¿Cómo lo conseguiste?*
- *Corté la rama, majestad. El halcón no tuvo otra opción que volar.*

*El rey no pudo disimular una sonrisa al ver la sencillez de la solución. Le dio la recompensa al campesino, y algunas instrucciones al maestro cetrero para la próxima partida de caza.*



**EXPLICACIÓN:**

¿Qué es una idea de negocio?

Una idea de negocio es un plan que puede surgir desde nuestro pensamiento o de otra forma que al ser ejecutado trae beneficios económicos al emprendedor que lo ha ideado.

Es por eso que se dice que una idea de negocio es el producto o servicios que vas a ofrecer, porque todo el plan tiene como centro crear y vender dichos productos o servicios.

Por esta razón es que se considera, e incluso se puede definir, una idea de negocio como un medio para atraer clientes y poder tener beneficios como emprendedores.

Esos medios suelen ser la respuesta a los problemas o necesidad de uno varios segmentos de clientes.

Cómo surgen las ideas de negocios – ¡Importante!

Como dije arriba, las ideas de negocios surgen desde nuestro pensamiento u otra forma. Sin bien es cierto que siempre nuestra mente, pensamiento, cerebro... va a estar involucrado, no siempre será el protagonista, o por lo menos no solo.

Una idea de negocio también puede surgir, y es lo más común, de una conversación de dos o varios amigos. Por lo que no creas que todo debe surgir

de ti, también puede tener origen en la relación con otros factores, en este caso amigos.

Pero esos factores pueden cambiar, una idea de negocio puede surgir de la experiencia propia, experiencia de terceros (ver como los niños de alguna comunidad se enfermaban por consumir agua contaminada, y se te ocurre un negocio de agua purificada...), etc.

En este mismo sentido, la idea de negocio puede nacer incluso de un copy/paste, es decir una copia. Ves en el otro lado del mundo que vender comida a domicilio es buen negocio, vienes y trabajas en base a dicha idea de negocio ¿Entiendes?.

En fin, hay muchas formas en que puede surgir una idea de este tipo por lo que si te preguntan qué es una idea de negocio.

Basta con saber qué es una idea de negocio? – ¡No!

Bien, ya sabemos qué es una idea de negocio, sin embargo eso no nos asegura el éxito. Y es que hay ideas de negocio buenas y también las hay malas (o por lo menos mal trabajadas y estructuradas).

Me explico mejor, yo puedo decir que tengo una idea de negocio, es vender comida chatarra. Sin embargo casi todos a nuestro alrededor son vegetarianos o personas que no comen este tipo de comida.

¿Qué va a ocurrir? tu negocio tiene alta probabilidades de fracaso. Si utilizamos otro término, diríamos que tu idea de negocio no es muy rentable.

Por eso no basta con saber qué es una idea de negocio. Más allá de eso debemos considerar qué es una idea de negocio rentable.

Ideas de negocios rentables:

Son aquellas ideas que dejan ganancias al emprendedor, es decir, cumple con sus objetivos. Lamentablemente hay que decir que hay ideas que fracasan, éstas además de otras razones (mala administración, ocurrió algo inesperado...) lo hacen porque el negocio no fue rentable.

Así que al concepto de idea de negocio, es importante agregar que más que una simple idea, es una idea que debe tomar en cuenta lo siguiente:

Claridad en lo que se ofrece.

Es difícil hablar de que tenemos una propuesta o idea de negocio sino describimos claramente de qué se trata.

Una idea de negocio no es decir “Quiero vender hot dog”. Eso a mi criterio es solo una idea. Recuerda que si hablamos de negocios es todo un plan.

Es decir, debemos describir nuestros productos y otras cosas más: “Voy a vender hot dog en un carrito fuera de mi casa. Lo haré los días jueves, viernes, sábado y domingo a partir de las 5 de la tarde. Los hot dog estarán hechos de X ingredientes bla bla bla”.

La necesidad de mi negocio.

Si tu idea de negocio no cubre una necesidad es difícil que tengas éxito. Lo más cercano a idea de negocio que tendrías es que sería una idea de negocio muy cerca del fracaso.

Así que debes describir y tener muy claro si esa idea ayudará o solventará algún problema o necesidad.

Siguiendo con el mismo ejemplo sería: “La venta de hot dog será una buena idea porque las personas del sector y cercanas podrán disfrutar de algo rico sin la necesidad de estar cocinando. Son muchas las personas, y más aún los fines de semana, que desean comer algo rápido y de buen sabor. Con nuestro negocio no tendrán que ir muy lejos, pues estamos muy cerca”.

#### **EJERCICIOS:**

- 1.Cuál es tu propuesta de valor, es decir, tu idea de negocio más un valor agregado.
2. La segmentación de clientes, es decir, la descripción de cómo deben ser tus clientes.
3. Canales de distribución. Son los medios que conectarán a tus clientes con tu producto.
4. Relación con el cliente. Son estrategias para ganar y fidelizar clientes.
5. Fuentes de ingresos, es decir, lo que te va a generar ganancias.
6. Recursos claves para ejecutar dicha idea de negocio.
7. Así mismo las actividades claves.
8. En este mismo sentido los socios claves

#### **EVALUACIÓN:**

1. Que es una idea de negocio?
2. Que se debe tener en cuenta para que una Ideas de negocios sea rentable?
3. Explique la moraleja de la lectura de la motivación "El halcón miedoso"

#### **BIBLIOGRAFÍA:**

<https://www.emprender-facil.com/que-es-una-idea-de...>

<https://crearmiempresa.es/los-dos-halcones-del-rey...>