

PROPÓSITO:

Que los estudiantes contextualicen la realidad y a partir de ella, identifiquen problemáticas o necesidades inherentes a las personas o cree una necesidad a través de un producto o servicio

Que el estudiante justifique a partir de la teoría el nombre de la idea de negocio

MOTIVACIÓN:

PROYECTO DE IDEA DE NEGOCIO



La importancia de la innovación en la definición de una buena idea de negocio

La innovación empresarial ha determinado muchos de los avances de nuestra sociedad desde la era industrial. Hablamos de [Ford](#) y de su fabricación en cadena del **modelo T**, del concepto de aerolíneas de **bajo coste** como [South West](#) que democratizó los viajes, o de caso más recientes como el éxito de [Apple](#) o [Spotify](#). En todos esos casos, una innovación importante, sea tecnológica, de proceso o de organización, cambio totalmente el mercado.

Por supuesto, no todas las buenas ideas de negocio tienen que ser el nuevo Google y revolucionar las cosas. De hecho, estadísticamente, las ideas más rompedoras son [las que más fracasan](#), porque es más difícil que los consumidores las adopten.

Pero es importante **aportar alguna innovación**, una mejora, aunque sea pequeña, respecto a lo que ofrecen tus competidores. Si eres médico, y ofreces la posibilidad de gestionar las citas online, estás aportando un servicio valioso a una parte de tus clientes. Es una innovación pequeña, pero puede ser efectiva.

La propuesta única de venta

Para simplificar, es tu mejor argumento comercial, **la característica que te hace destacar** respecto a tu competencia. Es lo que destacarías si tuvieras que hacer un anuncio corto para tu negocio. Puede ser la innovación que citamos antes, pero también otros elementos como un servicio de alta calidad, un precio imbatible, la eficacia de tu producto, la rapidez de la solución, la ubicación de tu tienda, etc. Hay casi tantas [propuestas únicas de venta](#) como negocios.

Solucionar un problema

Una empresa [nace para solucionar un problema](#) a sus clientes potenciales. Busca **satisfacer una**

necesidad existente que no está cubierta. Algunos críticos del sistema dicen que las empresas y el marketing van creando esa necesidad, pero el objetivo del artículo no es entrar en este debate, sino responder a la pregunta de lo que es una idea de negocio.

Está claro, que la resolución de problema tiene mucho que ver con la **percepción** del consumidor. Al fin y al cabo, él es quien decide si se va a gastar dinero en el producto o servicio. Por lo tanto, tiene que llegar a la conclusión que le compensa.

Todo eso te lo cuento para que plantees tu idea de negocio como la solución a un problema del cliente. Por ejemplo, Google permite a sus usuarios encontrar el contenido que buscan, en medio de billones de páginas. WhatsApp ayuda a que la gente esté más conectada. Ryanair hace posible las escapadas baratas. ¿Qué vas a resolver tú?

<https://anatrenza.com/idea-de-negocio/>

IDENTIFICACION DE LA IDEA DE NEGOCIO

Proponer nombres de la idea de negocio, siguiendo las recomendaciones de los blogs sugeridos

<https://www.logaster.com.es/blog/choose-business-n...>

EXPLICACIÓN:

3 pasos para crear una correcta descripción de mi negocio

Estos puntos le permitirán ir paso a paso creando una descripción que sea más acertada:

¿A quién le está hablando?

Debemos partir del punto que no se puede hacer todo para todos, y como ya hemos hablado en artículos anteriores, el negocio debe estar enfocado en su cliente ideal.

Si todavía no tiene claro a quién debe apuntar entonces el siguiente artículo le ayudará a entenderlo:

[Cliente ideal](#)

El saber a quién hablarle le ayudará a hacer más efectivo con los esfuerzos de mercadeo, permitirá tener un norte.

¿Qué hace por su cliente?

Como vimos al inicio de este artículo, las descripciones típicas de un negocio van más a decir lo que el negocio es y no lo que hace por su cliente. Por eso es muy importante que se de a la tarea de buscar aquella palabra que resuma y describa correctamente lo que hace el negocio por el cliente.

Por dar un ejemplo, en GIZN utilizamos la palabra “Enseñamos” porque sabemos que el beneficio que damos a nuestros clientes es el de enseñar a emprendedores apasionados a saber que hacer con su mercadeo.

¿Cómo es que lo hace?

La descripción también debe explicar cómo logra hacer lo que les describe dentro de ella. Esto permite que sea más entendible para el posible cliente cuando la lea. Resume el impacto y los

resultados de su producto o servicio. Esto debe aclarar para el oyente la manera en que usted o su compañía le generan valor.

Esta es la descripción de GIZN que ayudará a entender más a fondo este punto:

¿Qué hace GIZN? Enseñamos a emprendedores apasionados a saber que hacer cada día para que su mercadeo produzca resultados predecibles para el negocio.

¿Cómo lo hace? Juntos creamos su sistema de mercadeo que genere ventas rentables, clientes felices y ayude a crecer su negocio.

En resumen, para crear una correcta descripción del negocio debe llevar tres puntos fundamentales que son : Cliente Ideal + ¿Qué hace? + ¿Cómo lo hace?. Sea conciso. Describa lo que lo hace diferente o mejor a otras opciones similares. Enfóquese en las cualidades que lo hacen único y las características que diferencian en particular al mejor tipo de cliente para su negocio.

¿Cómo hacer la descripción de su negocio?

GIZN tiene una herramienta gratuita en línea que le ayuda a crear la descripción de mi negocio paso a paso. Además, brinda consejos en cada punto de ejercicio de la herramienta.

Puede ingresar al siguiente enlace y comenzar a redactar su propia «descripción de mi negocio» con la guía: [La descripción del negocio](#)

Ejemplos de descripción de mi negocio

En la parte inferior de la herramienta(<http://gizn.com/recursos/descripcion-de-negocio/>) ya hay cientos de mensajes y ejemplos que pueden servir como guía para su descripción de negocio, incluyendo este ejemplo de antes y después...

Estudio Pendiente

ANTES

Somos una oficina de arquitectura conformada por dos jóvenes mujeres arquitectos con un espíritu emprendedor y perseverante. Nos especializamos en el diseño arquitectónico y la restauración patrimonial. Contamos con altos conocimientos en técnicas constructivas, específicamente en entramados de madera.

Planteamos soluciones que combinen la eficiencia, la estética, el diseño y la economía. Cuente con nuestros servicios profesionales si usted vive o posee alguna propiedad en mal estado y cree que no puede ser recuperada, toda ruina esconde un gran potencial.

DESPUÉS

Somos una oficina de arquitectura especializada en ayudar a Organismos e Instituciones Públicas y Privadas que se dediquen a la conservación del Patrimonio a mantener viva la belleza, la historia y los recuerdos de una propiedad.

Juntos diseñamos la restauración del inmueble con técnicas constructivas específicas que combinan la tradición con la innovación y que plantean soluciones eficientes que permitan tener una edificación que cuente la historia, que luzca hermosa y evoque recuerdos.

Herramienta para descripción de mi negocio

Sus socios, colaboradores, y clientes potenciales no conocen su negocio. En un primer encuentro aún no entienden los objetivos y el punto de diferenciación de sus productos y servicios. Utilice la herramienta de descripción para prepararse y presentar su visión de la

mejor manera en cada instancia. Llene los espacios en los primeros cuatro pasos y utilice la descripción presentada en el paso 5 para afinar su descripción de negocio como herramienta de mercadeo.

EJERCICIOS:

1.DELIMITACIÓN DEL PROYECTO. EXPLICAR CON ARGUMENTOS Y CON SUS PALABRAS LO SIGUIENTE:

1.1 NECESIDAD A SATISFACER: Identificación de la necesidad o problema que se encuentra en el mercado que se puede satisfacer, solucionar o prevenir con la ejecución del proyecto.

1.2 IDEA DE NEGOCIO: Justificar el proyecto y describir la idea que se tiene para dar respuesta a la necesidad que hemos identificado, se busca que tenga innovación y valor agregado para que sea validada, se debe tener en cuenta la relación Beneficio / Costo, es decir que el impacto positivo supere a la inversión requerida y cuál es la propuesta de valor.

2- PENSAR EN 5 NOMBRES DIFERENTES PARA LA IDEA DE NEGOCIO SELECCIONADA Y ARGUMENTAR PORQUE CADA UNO DE LOS NOMBRES SELECCIONADOS, TENIENDO EN CUENTA LOS BLOGS SUGERIDOS Y VIDEO

EVALUACIÓN:

RETROALIMENTACION

BIBLIOGRAFÍA:

Blogs

<https://anatrenza.com/idea-de-negocio/>

<http://mercadeoparaemprendedores.com/blog/como-hac...>

NOMBRES PARA IDEAS

<https://www.cuidatudinero.com/13115419/como-escrib...>

<https://www.caminofinancial.com/es/ideas-para-nomb...>