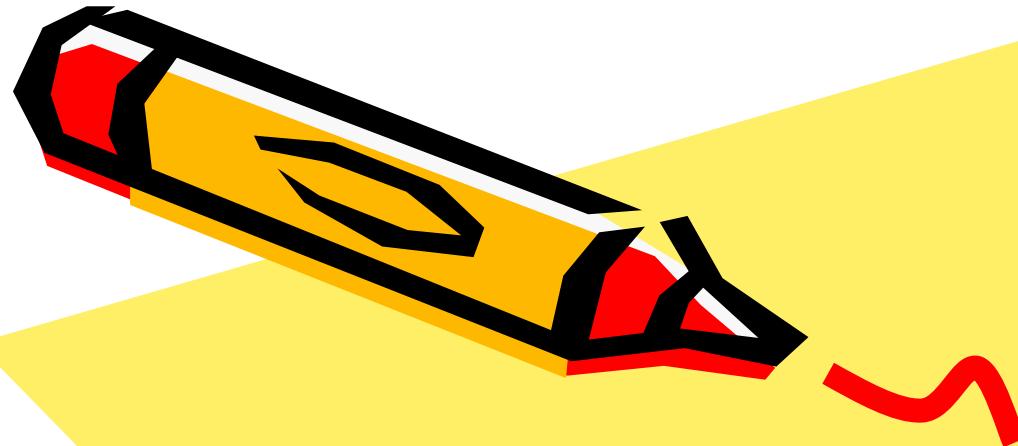


# IDEAS DE NEGOCIO

Giovanna Lara  
Noviembre 2005

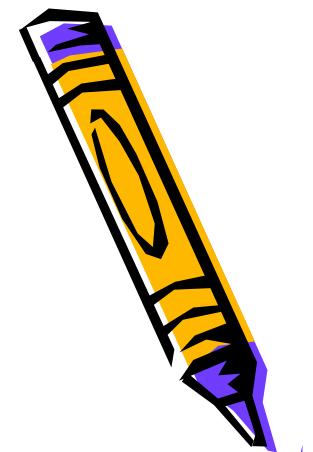




*El 1% de inspiración es tan importante como el 99% de transpiración que el empresario requiere para hacer realidad su inspiración*



# Etapas en la Generación de la Oportunidad de Negocios



- Identificación de la idea de negocios
- Evaluación de la idea de negocios
- Conformación de la oportunidad de negocio





La creatividad es la  
capacidad que nos permite  
generar una idea útil y  
original

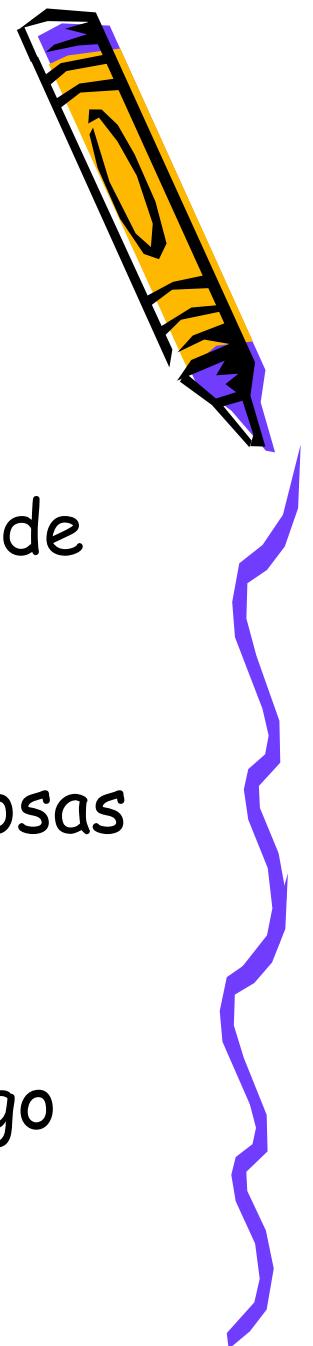
# Fuentes de Ideas de Negocios

- Copiándolas de alguien que haya tenido éxito
- Combinando dos o más ideas en una nueva forma
- Resolviendo problemas a la gente
- Buscando debilidades de la competencia
- Desarrollando una afición o hobby
- Reutilizando materiales de desperdicio
- Traer ideas de las vacaciones

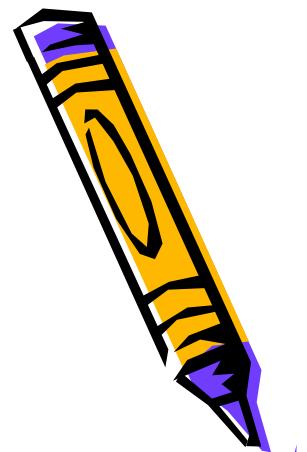


# ...Fuentes de Ideas de Negocios

- Intercambiando ideas con mucha gente
- Haciendo una lista y jugando alrededor de ella
- Buscando un vacío en el mercado
- Buscando nuevas formas de hacer las cosas
- Implantando un producto o servicio
- Escuchando las quejas de la gente
- Pensando en nuevas formas de hacer algo tradicional.



# GENERACION DE IDEAS 1



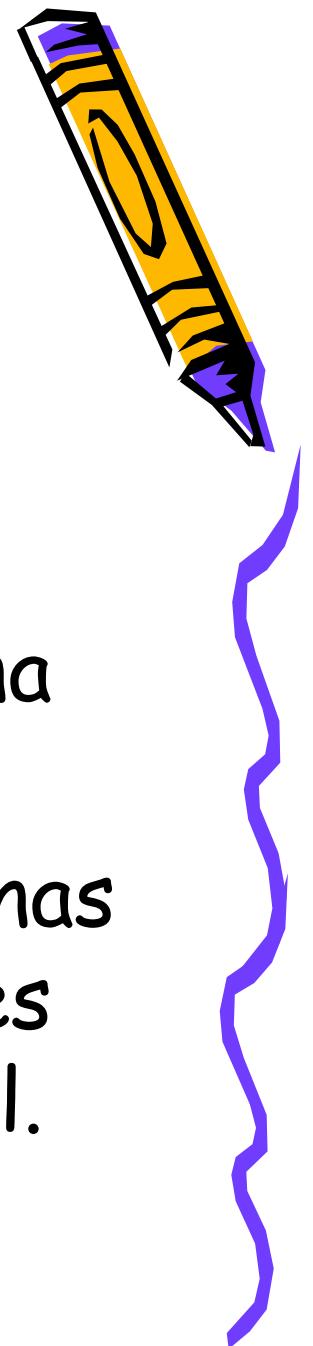
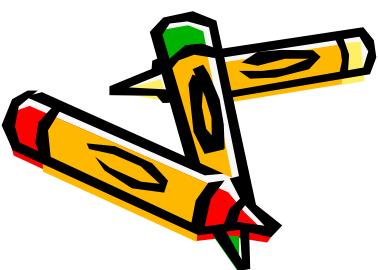
- En cinco minutos haga una lluvia de ideas de las formas como usted podría hacer dinero mañana mismo.
- Con un compañero responda a las siguientes preguntas
  - ¿Quién decide la compra del producto?
  - ¿Quién lo paga?
  - ¿Quién se beneficia de él?



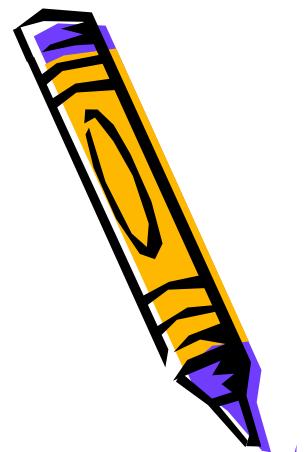
Si es la misma persona para 1,2 y 3  
cómo piensa usted llegar a él?

# GENERACION DE IDEAS 2

- Todo problema es en realidad una oportunidad.
- Una persona con un problema es una persona con una necesidad.
- Si hay suficiente numero de personas con necesidades similares, entonces contamos con un mercado potencial.



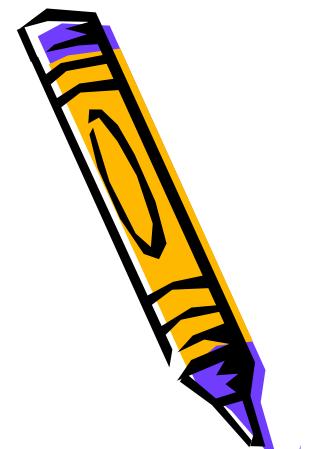
# GENERACION DE IDEAS 3



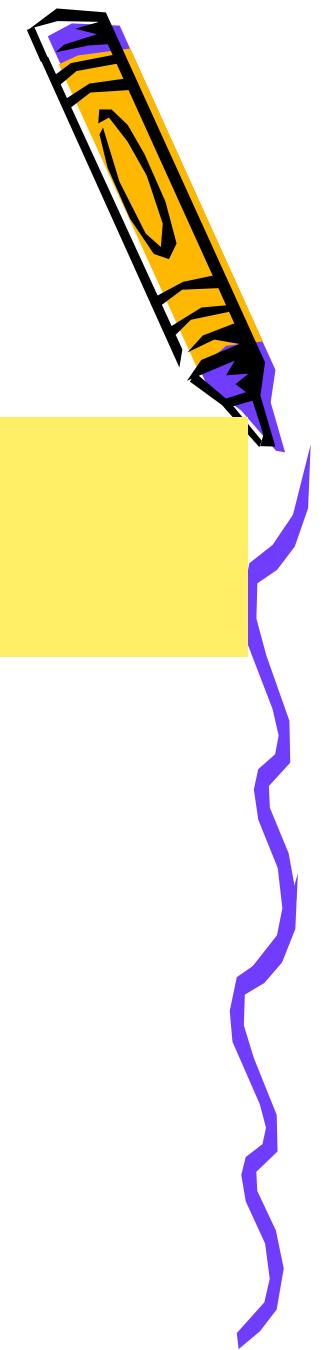
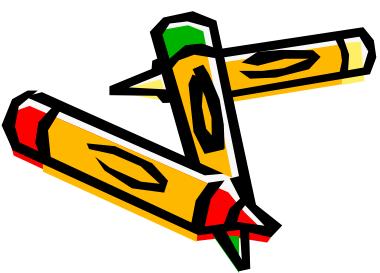
- HAGA UNA LISTA DE TRES PROBLEMAS O NECESIDADES QUE SE PODRIAN PRESENTAR EN LAS SIGUIENTES CIRCUNSTANCIAS:
  - EN LA UNIVERSIDAD
  - EN LA COCINA
  - UN DOMINGO
  - VIAJANDO EN BUS
  - EN LA PLAYA



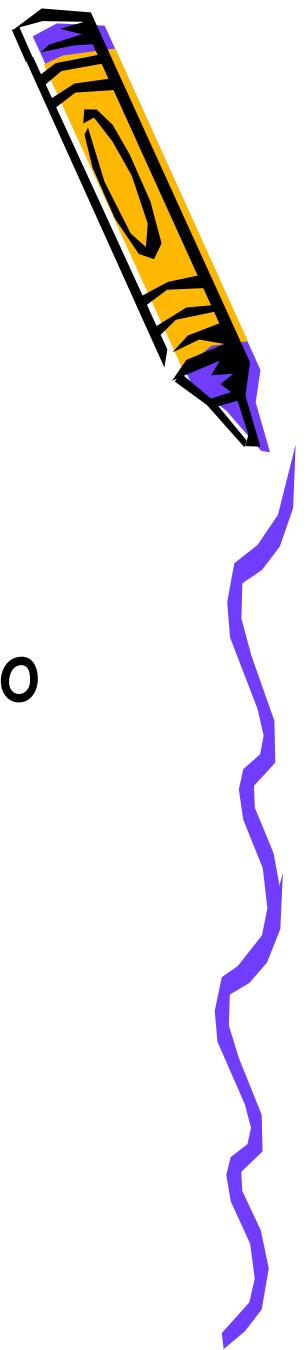
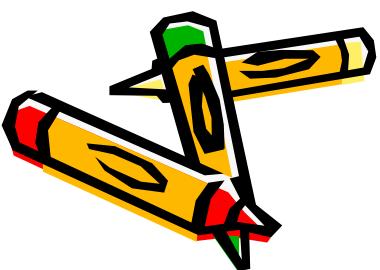
- COMPARTA CON SU GRUPO SU LISTA Y ESCOJA 3 PROBLEMAS A RESOLVER MEDIANTE UNA LLUVIA DE IDEAS
- Reemplazándolo, inventando un sustituto
- Cambiando, adaptando otras ideas de solución



TALLER

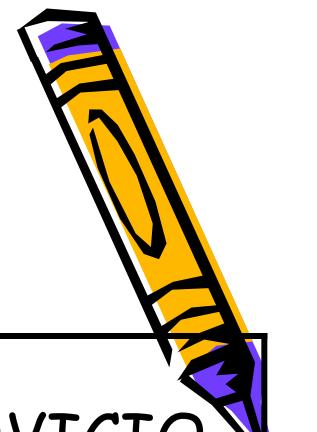
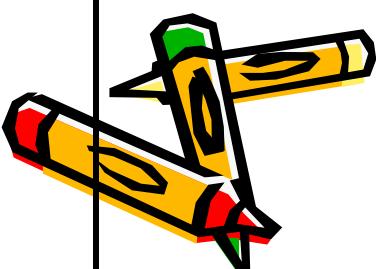


- Haga una Lista con sus hobbies y seleccione (3)
- Luego piense en (5) formas de cómo conseguir dinero **FABRICANDO, COMERCIALIZANDO (COMPRA VENTA), O PRESTANDO UN SERVICIO**



# Ejemplo:

ACTIVIDAD	FABRICACION	COMERCIALIZACION	SERVICIO
BUCEO	<ul style="list-style-type: none"><li>-Guantes de buceo</li><li>-Camisetas con dibujos de peces</li><li>-Maletines para aletas</li><li>-Cerámicas de peces</li><li>-Tanques de buceo</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>-Equipos de buceo</li><li>-Libros de buceo</li><li>-Equipos de pesca</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>-Clases de buceo</li><li>Guía de sitios poco conocidos</li><li>Medico especialista en buceo</li><li>-Preparador físico de buzos</li></ul>



# Selección de Ideas

- SELECCIONE (2) IDEAS QUE MAS LE INTERESAN DE LA LISTA ANTERIOR Y DESCRIBA LAS IDEAS

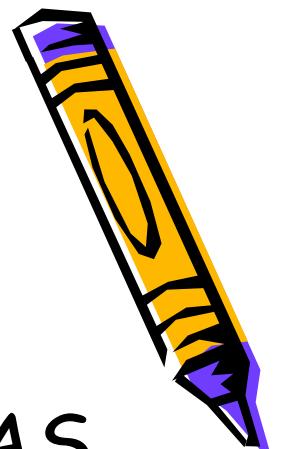
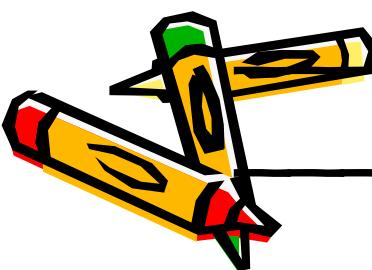
---

---

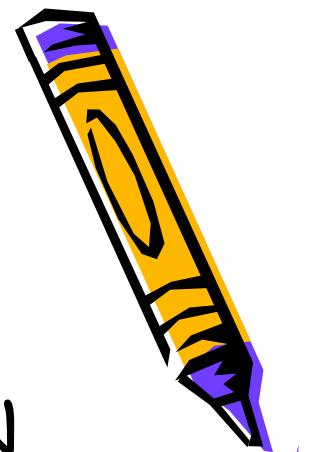
---

---

---



# Lista de verificación



- HAGA UNA LISTA DE VERIFICACION PARA CHEQUEAR EL POTENCIAL DE LAS IDEAS SELECCIONADAS
- EJEMPLO:
- Se puede hacer y se podrá seguir haciendo?
- Lo comprará un número suficiente de personas?
- Sabe quien es su competencia?
- Es legal?
- Necesita contratar a alguien con un conocimiento o habilidad especial?



# Evalúe y seleccione una idea.

- Describa las razones por las cuales considera que la idea seleccionada se convierte en una oportunidad de negocio.

