

Módulo 2

Tu idea

Lección 1



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Starting Up Young Social
Entrepreneurship

Objetivos de aprendizaje

Al finalizar este módulo podrás:

- .Ser consciente de una idea de negocio y poder utilizar el conocimiento especializado y las oportunidades
- .Tener la capacidad de autovalorar tu actitud y características
- .Poder presentar tu idea de negocio social



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Starting Up Young Social
Entrepreneurship

¿Qué hace que nuestra idea social sea buena?

La idea de negocio social es una explicación concisa de las principales actividades del negocio y debe responder a estas preguntas:

- qué producto ofrecemos
- qué necesidades tiene
- cómo interviene y qué impacto tiene en el cambio positivo
- quiénes son los clientes
- cuánto pagarán



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Starting Up Young Social
Entrepreneurship

¿Qué hace que nuestra idea social sea buena?

Breve explicación:

Producto – algo para vender. Puede ser un objeto, o un servicio, que nuestros clientes nos compren y que satisfaga un deseo o necesidad.

Necesidad - la falta de algo requerido, deseable o útil. Es una fuerza motivadora que implica una acción para su satisfacción. Las necesidades van desde las básicas de supervivencia (comida, ropa, protección) hasta las culturales, intelectuales o sociales. Identificar y analizar las necesidades nos ayudará a tomar la decisión de qué producto podría ser.

Impacto/cambio positivo – ver cómo a través de nuestro negocio social podemos cambiar la situación. Esto es muy importante para el negocio social, cuyo propósito es lograr un beneficio social junto al beneficio económico.



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Starting Up Young Social
Entrepreneurship

Cómo valorar la idea

Viabilidad de la idea para un negocio social / cómo funciona la idea
Oportunidad identificada

· **Demanda comercial** / necesidades

· **Competencia**

· **Análisis del riesgo**

2. Autovaloración y equipo para llevar a cabo la idea

3. Estudio económico/ Recursos asegurados/necesarios



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Starting Up Young Social
Entrepreneurship

1. Viabilidad de una idea de negocio / cómo funciona

1.1. Identificar la oportunidad

- λ Nuevo producto/tecnología/visión que vamos a ofrecer
- λ Sus características **únicas**:
 - λ Ventajas
 - λ Debilidades
- λ ¿Qué tipo de **demanda/necesidades** tiene?
- λ ¿Cómo es de grande la oportunidad comercial?
- λ ¿Es la oportunidad rentable?



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Starting Up Young Social
Entrepreneurship

1. Viabilidad de una idea de negocio / cómo funciona

1.1. Identificar la oportunidad

Explicación:

Podría ser una demanda para un producto inexistente pero necesario que los clientes compraran, o la identificación de un mal servicio que puede mejorarse o ser reemplazado por otro mejor. Puede ser por su mala gestión, que nuestro servicio puede mejorar. Podemos ofrecer un nuevo producto/tecnología o visión más efectiva, barata o atractiva para el cliente. Es muy importante destacar la especificidad única del producto.



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

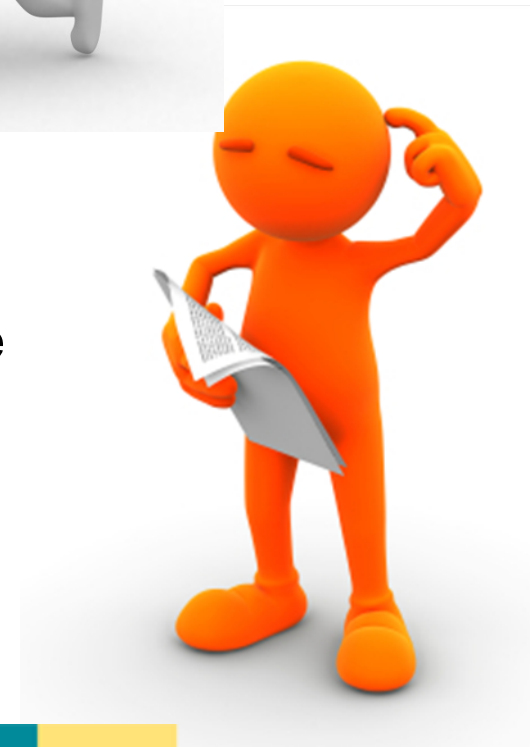


Starting Up Young Social
Entrepreneurship

1. Viabilidad de una idea de negocio / cómo funciona

1.2. Demanda comercial/ necesidades

- ¿Qué problema resuelve nuestro producto
- ¿Qué potencial utiliza
- ¿Qué necesita
- ¿Quiénes son los clientes
- ¿Cuánto puede pagar
- ¿Cómo conseguiremos clientes
- ¿Cuánto tardará nuestro producto en comercializarse



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Starting Up Young Social
Entrepreneurship

1. Viabilidad de una idea de negocio / cómo funciona

1.2. Demanda comercial / necesidades

Explicación:

Clientes - aquellos que comprarán y pagarán por nuestro producto. Puede ser personas específicas o grupos o, idealmente, todas las personas de la zona. Existe una diferencia entre clientes y beneficiarios (aquellos que utilizarán el producto de tu negocio), aunque ambos grupos pueden mezclarse.

Precio – el dinero que pagarán nuestros clientes – Es absolutamente necesario valorar cuál será el precio realista, el precio que podrán pagar nuestros clientes y que luego hará que el negocio gane dinero y sea rentable.

Competencia – todos los que ofrecen un producto igual o parecido al tuyo, o un sustituto. La competencia no sólo es la que está cerca de nosotros, pues con internet podemos enfrentarnos a competidores de todo el mundo. Nuevas modas o productos con nuevos desarrollos también pueden generarnos competencia.



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Starting Up Young Social
Entrepreneurship

1. Viabilidad de una idea de negocio / cómo funciona

1.3. Competencia. ¿Cómo destacará nuestro producto de otros?

¿Quién es nuestra competencia?

Comparémonos nosotros y nuestros competidores en lo que nos diferencia:

- Productos/tecnología/visión,
- Calidad,
- Precio,

¿Qué les falta para solventar sus necesidades?

- ¿Cómo satisfacer mejor a los clientes?
- ¿Cómo lidiaremos con la competencia?



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Starting Up Young Social
Entrepreneurship

1. Viabilidad de una idea de negocio / cómo funciona

1.4. Posibles riesgos

¿Qué tipo de riesgos identificamos

¿Cómo los clasificamos - bajo/medio/alto

¿Cómo gestionamos los riesgos

¿qué haremos para evitarlos

¿nuestro sistema



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Starting Up Young Social
Entrepreneurship

1. Viabilidad de una idea de negocio / cómo funciona

1.4. Riesgos

Explicación

Riesgo - probabilidad o amenaza de daño, deuda, pérdida o cualquier imprevisto negativo que podría evitarse con prevención

Reconocimiento de cualquier posible riesgo en operaciones, comercialización, economía, personal, riesgos ajenos, etc.. Todo ello debe anotarse y evaluarse. Deben tomarse las medidas adecuadas preferiblemente antes de que ocurra el riesgo. Planifica cómo evitar el riesgo, qué significa y los recursos necesarios.



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Starting Up Young Social
Entrepreneurship

Valorar la idea de negocio

Cuando la idea de negocio ya está planteada, mira los principales puntos y vuévela a revisar.

· Valora la idea de negocio – evaluación importante para entender si la idea funcionará correctamente, y qué se podría hacer con o sin apoyo externo

· Remodelación - si es necesario la idea puede cambiarse para que logre los objetivos y sea mejor para el emprendedor.



Este proyecto ha sido financiado por la Unión Europea, en el marco del Programa Erasmus +, K2 Asociaciones estratégicas



Aviso

“Este documento refleja sólo los puntos de vista de sus autores y la Agencia Ejecutiva de Educación Audiovisual y Cultura y la Comisión Europea no se hacen responsables del uso que se pueda hacer de la información contenida”



Starting Up Young Social Entrepreneurship