

ACTIVIDAD: SELECCIONANDO LA IDEA DE NEGOCIO.

Para llegar a elaborar un Plan de Empresa completo relacionado con el sector productivo, en cada Unidad de Trabajo irás haciendo la parte del plan que se relacione con los contenidos estudiados.

Los criterios de valoración de esta actividad son los siguientes:

- Entrega de la actividad.
- Grado de implicación en la realización de la actividad.
- Adecuación a los contenidos del tema.
- Número de ideas de negocio buscadas: mínimo dos y máximo 3.

ACTIVIDAD: SELECCIONANDO LA IDEA DE NEGOCIO.

Para llegar a seleccionar una idea de negocio es conveniente haber generado varias ideas de forma que tengamos varias alternativas y podamos compararlas entre sí. La selección debe realizarse atendiendo a criterios racionales, de esta forma conseguiremos reducir el riesgo. Trata de valorar objetivamente. Comenta tus ideas, pide opiniones, escucha esas valoraciones. Si es posible contacta con profesionales del sector y constata con ellos tus propuestas

El proceso de trabajo será el siguiente:

1º Genera 2 o 3 ideas de negocio. Revisa la Unidad de Trabajo para recordar de dónde puedes sacar ideas. Describir brevemente cada una de las propuestas: Servicios y principales características.

CRITERIOS de EVALUACIÓN	Puntuación			Observaciones
	Idea 1	Idea 2	Idea 3	
Inversión necesaria y recursos disponibles				Menor puntuación a mayor dificultad
Demanda potencial				A mayor demanda mayor valor
Evolución del número de consumidores				A mayor potencial de crecimiento, mayor puntuación.
Número de competidores				Cuanta más competencia, menor puntuación

Importancia de los competidores				Competidores más fuertes, menor puntuación
Poder de negociación con los proveedores				A mayor número de proveedores posibles, mayor puntuación
Necesidad de conocimientos o titulaciones específicas				Mayor puntuación si disponemos de ellos o podemos adquirirlos.
Necesidad de canales de venta				Cuanto más complejos sean los canales, menor puntuación
Originalidad o elementos innovadores				Puntuación más alta la originalidad e innovación
Acceso al personal adecuado				A mayor disponibilidad de personal, mayor puntuación
Dedicación requerida				Mayor dedicación, menor puntuación
Rentabilidad esperada				Cuanto más rentable, mayor puntuación
Éxito de negocios similares				Mayor puntuación cuando existan negocios similares de éxito.
Afinidad con gustos y aficiones				A mayor afinidad, mayor puntuación
Afinidad con capacidades personales				A mayor afinidad, mayor puntuación
Apoyo familiar				A mayor apoyo, mayor puntuación
TOTAL, PUNTOS				

2º Selecciona tu idea de negocio, la que vas a desarrollar. Describe brevemente en que consiste. A partir de ella realizaras tu **PLAN DE EMPRESA**.

Ideas de Negocio

Idea	¿Qué actividad vas a realizar?
Actividad/Producto	¿Qué productos vas a vender?
Clientes	¿A quiénes vas a vender el producto? ¿Están dispuestos a pagar por ello?
Necesidad que cubre	¿Qué problema está resolviendo? ¿Qué necesidad está cubriendo?
Propuesta de Valor	¿Cuál es? ¿Qué ofrece para que te compren a ti? ¿En qué te vas a diferenciar de la competencia?

Identifica objetivos 1º año	P.ej.; ¿Cubrir gastos?, ¿Ganar X dinero?, ¿Asentar la empresa aun perdiendo dinero?, ¿Ganar un sueldo?
Identifica otros objetivos a lograr en tu negocio	A medio y largo plazo
Define posibles estrategias a seguir	

3º Expón brevemente tus Motivos y Motivación.

4º ¿Posees los tres requisitos para ser empresario: riesgo, capital y habilidades?

5º ¿Qué características personales del emprendedor posees? Identifica, de forma individual, qué cualidades crees que posees y por qué. Anota en la columna central tus conclusiones. Para completar la última columna debes consultar a tus compañeros/as qué cualidades piensan ellos que tú posees. Anota en la columna de la derecha lo que te indiquen y compáralo con tus respuestas.

<i>Cualidades del emprendedor</i>	Cómo me veo yo (cualidades del emprendedor que creo poseer)	Cómo me ven los demás (cualidades que los demás dicen que poseo)
<i>Creatividad</i>		
<i>Innovación</i>		
<i>Autonomía</i>		
<i>Iniciativa</i>		
<i>Visión de futuro</i>		
<i>Proactividad</i>		
<i>Flexibilidad</i>		
<i>Capacidad para asumir riesgos</i>		
<i>Confianza en mí mismo</i>		
<i>Tenacidad</i>		
<i>Responsabilidad</i>		
<i>Autodisciplina</i>		
<i>Sentido crítico</i>		
<i>Motivación de logro</i>		
<i>Conclusiones que sacas:</i>		

6º Contesta las siguientes cuestiones sobre tu espíritu emprendedor:

- ¿Te gusta asumir riesgos o prefieres la seguridad? ¿Por qué?
- ¿Tu entorno familiar, social o de amistades influye en tu decisión de asumir o no, riesgos?
- ¿Dispones de capital para comenzar? ¿De dónde piensas obtenerlo?
- ¿Conoces la tecnología necesaria y tienes acceso a ella?
- ¿Has trabajado antes en ese negocio?
- ¿Tienes conocimientos de cómo gestionar una empresa?
- ¿Qué habilidades sociales destacas de tu personalidad? ¿Cómo te describes en el trato con los demás?
- ¿Eres optimista?, ¿buen comunicador?

7º Presenta a los a los promotores del negocio, recogiendo sus datos personales y profesionales más relevantes. Para ordenar la información puedes utilizar la siguiente ficha cumplimentada con los datos de todos los promotores del negocio.

DATOS PERSONALES			
Nombre y apellidos			
NIF		E-mail	
Fecha de nacimiento		Dirección	
Teléfono			
DATOS PROFESIONALES			
	Titulación	Centro de estudios	
Formación académica			
	Denominación	Centro de estudios	
Formación complementaria			
Experiencia laboral	Nombre empresa	Puesto de trabajo	Tiempo
Otros datos de interés	Idiomas		
	Conocimientos técnicos		

8º De existir, valora la complementariedad con tu socio o socia.

9º Redacta la propuesta de valor de tu idea de negocio.

10º OBSERVANDO A LA COMPETENCIA.

Vamos a construir un directorio de empresas en el que incluiremos algunas informaciones relevantes sobre cómo funcionan, servicios que ofrecen, etc. También es importante que aportemos una valoración personal (qué impresión nos produce, qué nos gusta, qué nos disgusta...). El objetivo es que ampliemos nuestro conocimiento sobre las empresas que funcionan en nuestro sector de actividad.

¿Cómo lo vamos a hacer?

- Explora utilizando Internet y selecciona al menos una empresa de tu sector. En este caso de Informática
- Nombre comercial.
- URL: Dirección de la página web de la empresa. Mejor si las copias del navegador, así te evitarás los errores mecanográficos.
- Servicios que ofrece: Realiza una enumeración de los servicios ofrecidos por la empresa.
- Necesidades que cubre a su clientela: Haz una enumeración de las necesidades que cubre a sus clientes.

Buenas prácticas. Expresa aquí tu opinión sobre:

- ¿Qué ideas te han resultado útiles?
- ¿Qué aspecto del negocio destacarías?: precio, calidad, confianza...
- ¿Qué es lo que más te ha gustado?
- ¿Utilizarías los servicios de esta empresa?

Valoración personal. Interesa tu opinión sobre estos aspectos:

- ¿Qué imagen te ha transmitido la Web?
- ¿Qué le sobra o qué le falta a este negocio?
- ¿Se te ocurre algo para mejorarlo?