**AHD3 R1 Investigación como establecer y evaluar mi idea de negocio**

**Video 1:**

Identificar y comprender a tu cliente ideal es crucial para el éxito de un producto. Crea un perfil detallado de este cliente, considerando aspectos como sus intereses y comportamientos. Una vez identificado el perfil, busca personas en tu entorno que coincidan con estas características para obtener retroalimentación sobre tu idea de producto.

Al solicitar opiniones, asegúrate de preguntar a personas que se alineen con tu perfil de cliente ideal. La retroalimentación constructiva es clave para mejorar el producto, así que enfócate en recopilar sugerencias específicas.

Si no encuentras suficientes personas en tu entorno, utiliza redes sociales y foros para conectarte con un público más amplio. Finalmente, ofrece muestras de tu producto para que estos clientes ideales lo prueben, permitiéndote observar sus reacciones y mejorar el producto en función de sus comentarios.

**Video 2:**

Primero, investiga a fondo los objetivos de la empresa, sus clientes ideales y el entorno competitivo. Luego, genera varias ideas para poder compararlas mejor. Evalúa cada idea considerando factores específicos, asignándoles una puntuación del 1 al 5 para determinar su viabilidad. Este sistema ayuda a identificar las opciones más prometedoras, aunque las de menor puntuación no deben descartarse automáticamente. Reflexiona sobre los resultados para tomar decisiones estratégicas, evitando métodos impulsivos.

**Video 3:**

Generar ideas para emprender puede parecer complicado, pero hay estrategias específicas que pueden ayudarte. Aquí te presento tres:

1. Escucha las quejas comunes: Identificar problemas recurrentes en conversaciones, redes sociales, o reseñas en línea te permitirá descubrir oportunidades de negocio. Las quejas frecuentes indican problemas que aún no han sido resueltos adecuadamente.

2. Mejora lo existente: No todas las ideas deben ser completamente nuevas. Observa cómo otras empresas están solucionando problemas y piensa en cómo podrías mejorar esas soluciones, ya sea simplificando procesos, agregando valor o reduciendo costos.

3. Viaja y observa: Diferentes culturas y mercados pueden tener enfoques únicos para resolver problemas. Al viajar, puedes encontrar ideas de negocios que funcionen en otros lugares y adaptarlas a tu mercado local.

Además, es importante tener una mentalidad emprendedora fuerte, como se explicó en una conferencia reciente en México. Entender y desarrollar esta mentalidad es clave para tomar decisiones efectivas y avanzar en el mundo del emprendimiento.

**Video 4:**

Aunque el éxito en los negocios no se puede garantizar, aumentar los criterios de viabilidad mejora las probabilidades. Todo proyecto comienza con una idea simple, que puede convertirse en algo innovador a través del análisis y la creatividad. Es esencial analizar los recursos y habilidades disponibles, entendiendo las necesidades del cliente para asegurar la viabilidad de la idea. Identificar sectores con potencial y validar la idea mediante prototipos es clave para evaluar la rentabilidad antes del lanzamiento.

**Cuestionario de 10 preguntas**

1. ¿Cómo puedes identificar a tu cliente ideal antes de lanzar un producto al mercado?
2. ¿Por qué es importante crear un perfil detallado de tu cliente objetivo?
3. ¿Cuál es la importancia de recopilar retroalimentación específica de personas que se alineen con el perfil de cliente ideal?
4. ¿Qué papel juegan las redes sociales y los foros en la obtención de retroalimentación para tu producto?
5. ¿Cómo puedes evaluar la viabilidad de varias ideas de negocio utilizando un sistema de puntuación?
6. ¿Por qué es relevante analizar el entorno competitivo y los clientes ideales de una empresa antes de desarrollar ideas de negocio?
7. ¿Qué ventajas tiene mejorar soluciones ya existentes en lugar de buscar siempre ideas completamente nuevas?
8. ¿Cómo puede el análisis de las quejas comunes ayudarte a identificar oportunidades de negocio?
9. ¿Qué beneficios trae observar modelos de negocio en diferentes culturas y mercados?
10. ¿Por qué es crucial validar una idea de negocio mediante prototipos antes de su lanzamiento?

Actividad 4

https://es.educaplay.com/recursos-educativos/19865751-desafio\_empresarial\_evaluando\_ideas\_de\_negocio.html