

1.- ¿Qué es la Idea de negocio?

2- ¿Explique qué características debe tener una buena idea de negocio?

3- Explique cómo encontrar una buena idea de negocio?

4- ¿Cómo identificar ideas de negocios exitosas?

5- Realizar las actividades de "Generando mis propias ideas". pág 39, 40 (por lo menos 3 ideas)? (No hacer, se hace después de la exposición)

Respuestas:

1- Una idea de negocio es una descripción breve y clara de operaciones básicas del negocio que se desea poner en marcha. Un buen negocio empieza teniendo una buena idea sobre el tipo y/o clase de actividad que se desea emprender.
Una buena idea de negocio es innovadora y es la clave para que un negocio tenga éxito, porque permite satisfacer las necesidades de los clientes y brindar a los compradores lo que éstos desean o necesitan.

2- Las características de una “buena idea de negocio” siempre responden a las siguientes preguntas:

- ¿Qué necesidades de tus clientes atenderás?
Para saber las necesidades de los clientes y que el negocio tenga éxito es necesario estar atento al comportamiento del mercado, y a que le están dando más importancia los clientes para poder satisfacer las necesidades de una mayoría.
- ¿Qué Producto o servicio venderás?
La idea de tu futuro negocio debe estar basada en productos que conoces bien o en servicios que dominas. eso te va a ayudar a reducir el riesgo. Para definir qué productos o servicios venderás, es necesario analizar varias ideas posibles para identificar el tipo de negocio en el cual tú serás capaz de desempeñarte de manera satisfactoria.
- ¿A quién le venderás?
Debes conocerlos bien y tener la seguridad de que existe un número suficiente dispuesto a pagar por tus productos o servicios. La pregunta clave al momento de definir clientes es: ¿le venderé mis productos o servicios a un tipo específico de consumidor o a todos los que viven en un área determinada?
- ¿Cómo Venderás tus productos o servicios?
Llegar a donde está el cliente es vital en los negocios. Existen diferentes formas de llegar a ellos:
Algunos negocios venden directamente a sus clientes
Algunos venden sus productos a negocios minoristas
Algunos venden sus productos a negocios mayoristas
- ¿Cómo Te beneficiarás tú y tus socios?
Una buena idea de negocio, implementada de forma adecuada, puede generar ganancias al empresario y al mismo tiempo satisfacer una necesidad de los clientes.

3- El pensamiento creativo y una gran capacidad de observación son aliados eficaces en la identificación de ideas de negocios.

Estas ideas se pueden originar de diferentes formas; utilizando recursos naturales, experiencias laborales, necesidades, intereses y aficiones. Por ejemplo, una idea de negocio surge:

- Cuando detectas una necesidad no satisfecha.
- Cuando mejoras un producto ya existente.
- Cuando combinas el conocimiento con la experiencia.
- Cuando reconoces las tendencias de moda, tecnología, de alimentación, etc.
- Cuando percibes las oportunidades.

4- Las buenas ideas de negocios se basan en las necesidades de la clientela. Si un negocio ofrece un buen producto pero nadie lo necesita, será un fracaso.

Se pueden sacar ideas de negocio de todas partes, pero éstas deben estar de acuerdo con lo que la clientela desea y puede pagar.

Las ideas de negocios dan origen a empresas de:

Producción: Son aquellas empresas que usan materias primas para crear productos nuevos

Comercio: Consiste en comprar mercadería para venderla. Pueden ser empresas mayoristas o minoristas.

Servicios: Creadas por personas que venden un servicio en particular: spa, reparación de maquinarias, servicios de limpieza, pintura, etc.

Algunas formas de ubicar ideas de negocios exitosas son:

- Explorando otros negocios que tienen éxito
- Revisando e implementando los negocios que funcionan en otros lugares: Las ideas de negocios importadas
- Innovando productos
- Analizando mis habilidades y experiencias

Los negocios por internet ofrecen múltiples oportunidades. Comercializar productos nuevos o de segunda mano es muy fácil a través de los portales de compra y venta.