



EMPRESA E INICIATIVA EMPRENDEDORA. "IDEA DE NEGOCIO"

Nombre del alumno/a:

Contesta a las siguientes cuestiones relacionadas con la Idea de Negocio. La entrega de la actividad se realizará a través de la plataforma, cada alumnado enviará la tarea siguiendo el siguiente formato: Apellido1_Apellido2_Nombre_Nombre de la tarea. Ejemplo: Valido Contento Juan Reto 1 + 1

La idea de negocio

Selecciona cuáles de estas situaciones pueden dar lugar a nuevas ideas de negocio.

Percibir una necesidad no satisfecha.

Tener responsabilidades familiares (cuidado de padres o hijos/as...) con poco tiempo libre.

Copiar o imitar experiencias de éxito en otros países.

Modificar un producto o servicio ya existente para mejorarlo.

Tener poca capacidad observadora.

Tener un trabajo satisfactorio y una buena remuneración salarial.

Conocimientos o experiencia en el sector.

Respuesta

Percibir una necesidad no satisfecha, copiar o imitar experiencias de éxito en otros países, Modificar un producto o servicio ya existente para mejorarlo, conocimientos o experiencia en le sector





Valorar la idea de negocio

Señala si son verdaderas o falsas las siguientes frases, relativas a cómo decidir si una idea de negocio puede ser potencialmente exitosa o no.						
Hay que plantearse O Verdadero	la rentabilidad que tendremos el primer año. O Falso					
Hay que valorar si la	a idea tiene valor añadido, algún elemento diferencial o innovador. O Falso					
	otras empresas que ya ofrecen ese mismo producto o servicio, para demanda en el mercado. O Falso					
Hay que conocer pr O Verdadero	roveedores con los que se puede contar. O Falso					
Hay que conocer si el negocio puede iniciarse en otros países en un plazo temporal inferior a un año. O Verdadero O Falso						
Hay que tener claro O Verdadero	los mecanismos para la distribución del producto. O Falso					

Respuesta

1.- Hay que plantearse la rentabilidad que tendremos el primer año -> Falso.

Hay que evaluar la rentabilidad de la idea a desarrollar, pero no necesariamente debe ser rentable el primer año. Hay muchos productos que si que debe existir luego un plan de viabilidad temporal de la empresa que desarrolla la idea, hasta alcanzar la rentabilidad para esa idea a desarrollar

2.- Hay que valorar si la tiene valor añadido. -> Verdadero.

Si no existe un valor añadido percibido por el cliente objetivo de la idea no tendrá ningún motivo para adoptar nuestro producto.





3.- Hay que identificar otras empresas que ya ofrecen ese mismo producto o servicio, para constatar que hay demanda en el mercado. -> Falso

Se deben conocer qué otras empresas comercializan ese producto o servicio, para conocer a nuestros competidores, fundamentalmente. Para constatar la demanda ademas de las ventas de esos competidores habría que medir cómo nuestro producto afectaría a esas ventas, y si generaría una demanda adicional, habría que hacer un estudio de mercado más completo.

4.- Hay que conocer proveedores con los que se pueda contar -> Verdadero

Pero para poider valorar la rentabilidad de la idea hay que tener en cuenta cuanto me va a costar producirla y ponerla a disposición del cliente. Por tanto hay que tener un conocimiento de qué proveedores existen y a qué precios están suministrando los insumos que necesitaré para mi idea. No tanto tener una relación establecida con ellos.

Además la innovación o el valor añadido puede estar en una mejor gestión de proveedores, como han heo ya otra empresas como Mercadona o Ikea 5.- Hay que conocer si el negocio puede iniciarse en otros países en el

plazo inferior a un año. -> Falso

En principio a no ser que la idea de negocio sea vender Joselitos en el mercado exterior, cosa que ya hacen. Es más bien un plan de desarrollo de negocio, el expandir su mercado al exterior, y sobre todo lo considero falso por el plazo. Si mi idea de negocio es comercializar algo interno en el exterior, porque en ese mercado presenta un valor añadido con respecto a productos sustitutivos existente, el plazo no tiene por qué ser necesariamente inferior al año.

6.- Hay que tener claro los mecanismos para la distribución del producto.-> Verdadero

Los motivos son los mismos que los expresados en en punto de los proveedores. Form parte del análisis de rentabilidad y además puede ser fuente de valor aña, como Amazon







Indica cuáles de estos elementos entra en el campo de la I+D+i (Investigación, Desarrollo e Innovación) en una empresa dedicada a hacer tatuajes.

Realizar tatuajes temporales con henna, imitando los que se practicaban en el Antiguo Egipto.

Probar a realizar tatuajes que brillan en la oscuridad gracias al uso de tintas luminiscentes.

Diseñar tatuajes que parecen estar creados en tres dimensiones gracias a una ilusión óptica.

Idear tatuajes tecnológicos mediante el implante de microchips.

Realizar tatuajes de flores o calaveras con tinta negra

Respuesta

- 1.- Realizar tatuajes tempora No pertenece
- 2.- Probar tintas luminiscentes pertenece Pertenece, ya que supone la Incorporación existentes que suponen una novedad subjetiva para tu empresa
- 3.- Diseñar tatuajes tridimensionales gracias a una ilusión óptica es más discutible ya que se trata de una técnica de dibujo, conocida aunque no muy aplicada en ese campo.
- 4.- Idear tatuajes tecnológicos con microchips pertenece supondría una innovación tecnológica importante
- 5.- Dibujar calaveras no pertenece





Valoración de la idea de negocio

Ordena los siguientes elementos en función del momento en el que deben llevarse a cabo:

- 1. Llevar a cabo las decisiones adoptadas.
- 2. Modificar algunos elementos del proyecto empresarial para hacerlo más viable.
- 3. Análisis previo de la idea de negocio y las posibilidades que ofrece el mercado.
- 4. Solicitar asesoramiento de personas expertas en el sector o en el ámbito emprendedor.
- 5. Realizar un estudio de mercado para valorar la acogida de la idea entre los consumidores.

Respuesta

El orden podría ser: 3, 4, 5, 1, 2





CASO PRÁCTICO

 Ana y Martín han decidido crear su propio negocio. Disponen de un local bien ubicado en el que pueden instalarse. Se plantean varias iniciativas: tienda de ropa, comida para mascotas, complementos, etc. Sin embargo, Ana tiene una idea innovadora: propone un comercio de objetos para zurdos. Se trata de un proyecto que viene madurando desde que, en un viaje a Londres, conoció un negocio de estas características.

A ambos les gusta la idea, pero quieren asegurarse de que podría salir bien antes de emprenderla. ¿Qué análisis básico deberían hacer previamente?

Claves de resolución

Teniendo en cuenta los contenidos explicados antes, para confeccionar tu análisis sobre la viabilidad de la idea debes responder a las preguntas clave. Contestando a todas ellas obtendrás una información muy valiosa para realizar un primer diagnóstico sobre la validez y rentabilidad del modelo de negocio elegido.

Lo primero que habría que preguntarse es si la idea tiene utilidad para el consumidor.

quizás antes de seguir evaluando la idea habría que preguntarse si se van a centrar en alguna necesidad específica de los zurdos no satisfecha o de productos generales.





Luego cómo voy a ser capaz de crear valor añadido frente a los hábitos que tienen los zurdos para desenvolverse con productos para diestros. O con el producto en cuestión si me he decidido por un área en concreto.

Cómo están ahora los zurdos cubriendo sus necesidades.

¿Cómo voy a poner a disposición de mi cliente los productos que le quiero vender? ¿Cuánto me va a costar hacerlo? ¿y por tanto será una idea rentable?

- Señala al menos tres formas distintas de buscar ideas innovadoras.
 - a. Búsquedas en Internet.
 - b. Asistir a congresos y reuniones del mercado en el que me muevo o la tecnología con la que trabajo. Buscando experiencias de éxito que sean trasladables a mi negocio. Por ejemplo, una empresa que diseña chasis de avionetas con fibra de carbono puede encontrar ideas de cómo producir más eficientemente en una fábrica de patronaje.
 - c. Nuestra propia experiencia y formación.
- ¿En qué se diferencian la creatividad y la innovación?
 - La innovación es un proceso continuo que permite, por un lado, ofrecer productos o servicios con mayor valor añadido percibido y otro lado, utilizar tecnologías que nos permitan producir con menos recursos. La creatividad es un rasgo de las personas que les facilita tener ideas originales, e investigar y analizar con más facilidad. Puede ser muy útil en la innovación
- Identifica, dentro de las preguntas clave, aquellas que consideres más importantes y argumenta las razones de tu decisión.
 - a. ¿Es útil mi idea de negocio? Si no aporta utilidad para qué va a servir. No hay punto de partida.





- b. ¿Aporta valor añadido? Además de ser útil debe ser una solución mejor o igual pero más económica para el potencial cliente, si no lo es no podré venderla
- Señala tres posibles ideas de negocio relacionadas con el ciclo formativo que estás estudiando y aplícales las preguntas clave sobre la viabilidad de una idea de negocio.
 - a. Me gustaría poder hacer un portal donde los agricultores puedan ver cultivos que se hacen con éxito y valor añadido en otras partes del mundo.
 - i. ¿Es de utilidad? Es una información útil para aquellos que quieran desarrollar una empresa a medio largo plazo que no dependa de las subvenciones europeas
 - ii. ¿Aporta valor añadido? dependerá del contenido, de la rentabilidad de los proyectos mostrados, y de la aplicabilidad de esas soluciones en España. Si consigo estos condicionantes, puede ser un portal muy visitado.
 - iii. ¿Genera innovación? Su intención que ayudar a generarla
 - iv. ¿Sería rentable? En principio viviría de la publicidad si genera suficiente tráfico, sí lo sería.
 - b. Me gustaría hacer un portal donde se implementaran las soluciones de automatización y gestión del campo que son cada vez más requeridas por la normativa comunitaria.
 - i. ¿Es de utilidad? Aportar paquetes de soluciones a requerimientos legales que se deben cumplir sería útil para un colectivo poco tecnológico.
 - ii. ¿Aporta valor añadido? Creo que si, desarrollar estas soluciones requiere varios componentes, físicos o de hardware, y otros de tecnología de software, que es mucho más difícil de adquirir para el medio y pequeño agricultor.
 - iii. ¿Genera innovación? Si, estaría dando acceso a una tecnología a un grupo de personas que ahora no la consiguen. Mejorando la eficiencia de sus procesos





- iv. ¿Sería rentable? Crear soluciones de software que son caras para una explotación, pueden ser muy baratas si se logran generalizar, y su desarrollo puede ser rentable
- c. Desarrollar una web que sea capaz de descubrir vulnerabilidades en sistemas domóticos.
 - i. ¿Es útil? Cada vez en más hogares hay sistemas domóticos conectados a una red pública, y en casi todas las empresas. En muchas de las empresas están bien protegidas, en muchas pymes lo dudo, en la mayoría de los hogares no.
 - ii. ¿Aportaría valor añadido? Creo que si, aunque la concienciación de lo expuestos que están muchos hogares todavía es pequeña y podría no ser percibida por un gran sector del mercado.
 - iii. ¿Sería innovador? Llevaría un servicio, la seguridad a un sector que de momento ni conoce que está expuesto, como son los hogares.
 - iv. ¿Sería rentable? Las soluciones no son muy costosas, pero depende del acceso al mercado, del valor percibido por hogares y pymes que no están protegidas

Respuestas								